

## EDITORIALE

### Dopo di noi

Chi, per anni, ha avuto vicino un figlio con disabilità gravi deve aver accolto il disegno di legge, approvato giovedì 4 febbraio, come una luce in fondo al tunnel.

Un tunnel, fatto di incognite per il futuro, che in alcuni casi di cronaca ha lasciato spazio solo a gesti disperati di anziani genitori. I quali, non potendo assicurare l'assistenza necessaria una volta scomparso il supporto della famiglia, non hanno avuto altra via d'uscita se non quella di uccidere il proprio caro.

*Dopo di Noi* è una proposta (approvata con 374 voti favorevoli e 75 contrari) che prevede una serie di agevolazioni fiscali e provvedimenti tesi a costituire un fondo con risorse pubbliche e private per chi fornisce risorse finalizzate alla tutela e all'assistenza di disabili gravi.

La proposta sembrerebbe cogliere tutto il valore che, di questi tempi, solo la collaborazione tra pubblico e privato può garantire. Ma quella che vuole essere una risposta alle carenze del welfare è valutata dal M5S come una rinuncia da parte dello Stato, una fonte di disparità sociale e un favore alle assicurazioni. Il settore dovrà allora intervenire nelle sue possibilità di rappresentanza per dimostrare come evitare il rischio di allargare, ancora una volta, la forbice tra poveri e ricchi.

**Maria Rosa Alaggio**  
Direttore di Insurance Daily

## RC AUTO

### Il futuro della mobilità

**Al convegno dei 60 anni di Quattroruote, che si è svolto nei giorni scorsi presso l'Unicredit Pavillion di Milano, sono state tracciate previsioni e idee su come cambierà l'auto di domani**

Zero emissioni, zero incidenti, zero proprietà. E soprattutto zero conducenti. Non è un film di fantascienza, ma il futuro della mobilità. È quanto emerso al convegno per i 60 anni di **Quattroruote**, che si è svolto nei giorni scorsi all'*Unicredit Pavillion* di Milano, nella suggestiva piazza Gae Aulenti. D'altronde, che siamo in presenza di una svolta di carattere epocale, lo testimonia anche **Lukas Neckerman**, l'esperto di mobilità che ha pubblicato il saggio *The Mobility Revolution*, evidenziando come saranno i mezzi di domani e come la tecnologia cambierà

le abitudini e l'approccio degli uomini. Anche perché, come ha ricordato nel suo intervento **Luca Cordero di Montezemolo**, ex presidente della **Ferrari**, intervistato sul palco dal giornalista televisivo **Giovanni Floris**, "l'auto ibrida sarà il futuro: chi non ha un'ibrida in gamma è fuori mercato". Entro il prossimo decennio, infatti, la maggior parte dei veicoli sarà connessa e a guida autonoma: permetteranno cioè, in alcune tratte a lunga percorrenza (autostrade, tangenziali e arterie extraurbane), di guidare senza l'ausilio delle mani.

#### L'HABITAT URBANO CRESCERÀ IN ALTEZZA

Lo sguardo è proiettato in avanti verso il futuro prossimo: su come cambierà l'automobile di domani, sul modo di spostarsi e su come la tecnologia modificherà le abitudini e l'habitat urbano. In questa prospettiva, secondo l'architetto di fama mondiale **Stefano Boeri** che ha progettato il *Bosco Verticale* (premiato come miglior grattacielo del mondo), la sfida sarà proprio coniugare la tecnologia con la nostra libertà di movimento: la chiave è guardare verso l'alto. "I centri torneranno a crescere in altezza" ha rilevato Boeri sottolineando che si tratta di "una questione di spazio, sempre più limitato, e di energia, che con gli edifici verticali è ottimizzata". In questo contesto urbano, secondo la visione di Boeri, ci sposteremo su capsule autonome, in *sharing*, che useremo per gli spostamenti quotidiani, che avverranno su percorsi rigidi, prestabiliti. "L'auto, però, resterà fondamentale per la libertà individuale e dovrà essere *taylor made*, su misura, come un vestito". Questa sarà la sfida più difficile nel rapporto tra immaginario collettivo e individuale.

(continua a pag. 2)



Al centro, l'ex presidente della Ferrari, Luca Cordero di Montezemolo



**INSURANCE CONNECT su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui





Il designer Walter de Silva



Montezemolo intervistato da Giovanni Floris

(continua da pag. 1)

## MOBILITÀ RIVOLUZIONATA

Nei prossimi anni la mobilità si muoverà lungo tre filoni secondo il maestro di stile e design **Walter de Silva**. Il primo punto riguarda la guida flessibile "che ci permetterà di spostarci tra una città e l'altra seguendo piste in cui l'auto andrà da sola, per riprenderne poi i comandi entrando nell'area urbana". Mentre la guida manuale rientrerà nella sfera del *divertissement*: "Ci sarà ancora il divertimento al volante - spiega de Silva - ma sarà ristretto ad ambiti limitati, in pista e in club di appassionati". Infine, le auto automatiche, o come le definisce il designer, le *semiautomatiche semi*. Perché, allo stato attuale, "l'automatismo totale mette ancora ansia, mentre se c'è un'interazione con la vettura, con il volante e il pedale dell'acceleratore, si ha la sensazione di non essere in balia della macchina". Tutto il resto, invece, può essere automatizzato. Questa sarà la chiave. Sul palco di Quattroruote, poi, la parola è passata al sociologo e fondatore del *Future Concept Lap* **Francesco Morace** che ha chiosato: "quello che ci aspetta è un cambio di paradigma che resterà per almeno 20-25 anni". In questo nuovo ambito ci saranno alcune tendenze che possiamo già vedere: "avremo e vorremo sempre più servizi e oggetti facili, semplici da usare ed efficaci, ma anche sostenibili e soprattutto universali". Il tema della sostenibilità è stato anche al centro dell'intervento di Lukas Neckermann, il quale ha fissato tre parametri: "Zero emissioni, zero incidenti e zero proprietà. Per ottenerli, la soluzione è l'auto autonoma. Già oggi noi voliamo su aerei che vanno in automatico per gran parte del tempo, viaggiamo su treni senza macchinisti e ci fidiamo. Ci fideremo anche dei robot su strada? Io credo di sì: entro il 2020, quasi il 100% dei veicoli nuovi venduti avranno delle forme di automatismo".

Renato Agalliu



Scarica la nuova app  
**ANAPA**



MERCATO

## Compagnie interessate ad acquisire

**Aumenta la competizione per gli asset attrattivi, nei mercati sviluppati. A dirlo, un sondaggio Willis Towers Watson, che prevede un ulteriore incremento delle attività M&A, soprattutto nei Paesi emergenti**

L'82% delle imprese assicurative ha già pianificato, per il prossimo triennio, di acquisire nuovi business; solo un terzo, invece, prevede di effettuare disinvestimenti da alcune aree.

È quanto sostiene un sondaggio sulle prospettive e i piani strategici in termini di M&A, condotto nel secondo e terzo trimestre del 2015 da **Willis Towers Watson**, in collaborazione con **Mergemarket**, su 750 senior insurance executives del settore life e p&c e riassicuratori. Secondo la ricerca, la crescita dei ricavi è stato il principale driver delle attività di M&A del settore assicurativo, con 111,4 miliardi di euro di deal completati nei primi tre trimestri dell'anno, ovvero circa il triplo di quanto registrato nel 2014.

Quasi la metà degli intervistati, rappresentativi dal mercato americano, asiatico ed europeo, attribuisce l'incremento dell'attività di M&A al desiderio di aumentare la quota di mercato e ampliare il bacino di clienti. Tale consolidamento, ha prodotto, in particolar modo negli Stati Uniti, una crescita del numero di *megadeal* che sale a quattro (per un valore superiore a cinque miliardi di euro), rispetto all'unico *megadeal* del 2014: aumenta anche il numero di deal che raggiunge quota 25 (con un valore di 500 milioni di euro).

### Si stima un aumento nei nuovi mercati

Lo stesso trend è previsto nel prossimo triennio quando, a giocare un ruolo chiave, saranno i player dei Paesi emergenti di Asia, Europa centrale e orientale, Medio Oriente, America Latina e Africa; viceversa, oltre la metà delle compagnie dell'Europa Occidentale, del Nord America e dell'Oceania prevedono almeno un disinvestimento, entro il 2018, in risposta a esigenze di efficienza e consolidamento.



### Aumenta la selezione

Inoltre, le compagnie assicurative vanno definendo criteri di accordo sempre più stringenti e ambiziosi: gli intervistati si definiscono poco disponibili a prendere in considerazione rendimenti futuri sul capitale al di sotto del 13,8% nel segmento danni, e del 14,2% nel comparto vita e, secondo Willis Towers Watson, per mantenere questi alti criteri di rendimenti minimi sul capitale, le società del settore dovranno necessariamente essere più selettive dato l'elevato grado di competizione. Attori emergenti, quali private-equity e investitori non assicurativi del mercato asiatico, rappresenteranno ulteriori sfide per le compagnie locali.

La maggioranza degli intervistati (80%) afferma che, per le operazioni di M&A che intendono intraprendere, si focalizzeranno sui *core market*. Di questi, solo l'8% non ha esperienza, nelle fusioni e acquisizioni, nel mercato target.

Infine, si prevede che la distribuzione, già fattore chiave per più di un terzo delle attività di M&A, aumenterà il suo peso relativo in termini d'importanza, indirizzando gli assicuratori verso *revenue* più consistenti.

Laura Servidio



**DUAL**

presenta

**DUAL Corporate Protection  
Ordini Professionali**



INTERMEDIARI

## Il sindacato, vera rappresentanza

**La trattativa di primo livello va salvaguardata, avverte Paolo Graffino, agente Allianz, il quale sottolinea l'importanza di un confronto proattivo con le compagnie, e di una maggiore valorizzazione delle reti agenziali**

Riaprire il tavolo della trattativa e ammodernare l'accordo *Imprese/Agenti* con le norme intervenute dal 2006 a oggi. Secondo **Paolo Graffino**, agente Allianz - **Alpi Assicurazioni**, bisogna ripercorrere la via sindacale che garantisce, rispetto alla strada di secondo livello, una tutela maggiore degli interessi della categoria rispetto alle compagnie. Soprattutto in un momento in cui le certezze sembrano crollare, e si rischia una spaccatura tra gli agenti più anziani e quelli che sono all'inizio dell'attività professionale.



**La competenza di un intermediario che sappia offrire una soluzione assicurativa personalizzata al cliente pare sia una costante richiesta da parte dei potenziali assicurati. Lei è giovane, ma ha una grande esperienza: ritrova in molti suoi colleghi questa capacità?**

È vero. Di recente, è stata pubblicata un'inchiesta (non ricordo il nome della società), nella quale si evidenziava la concreta necessità che ha l'assicurato di voler interloquire con un intermediario preparato, con la capacità e la predisposizione mentale di mettersi alla portata intellettuale del cliente. O meglio, comprendere quali siano le sue carenze assicurative e, nel limite del possibile e del budget messo a disposizione, colmarle. Purtroppo, e a me duole, non riscontro spesso tra i miei colleghi queste predisposizioni. Negli anni '70 e '80, mio padre ha sempre sostenuto che allora non c'era obbligo di una formazione imposta: tutto era lasciato alla volontà del singolo agente che voleva essere all'altezza del compito che nella società si era scelto. Sino all'avvento dell'entrata in vigore della Rca, erano tutti preparati sia sul piano tecnico che commerciale, a volte meglio dei loro direttori di ramo. Poi, il mercato è andato deteriorando le sue intrinseche qualità, che erano alte. La colpa è anche delle imprese, alle quali pare manchi l'interesse sulla formazione professionale della propria rete, intendendo anche quella organizzativa e gestionale. Parrebbe più una corsa al raggiungimento dei cosiddetti *obiettivi*, che alla loro qualità.

**Il Governo ha deciso di depenalizzare una serie di reati (Atto 245 11/2015) e, tra i molti, la guida senza patente. Quale conflitto potrebbe instaurarsi tra l'emissione del contratto Rca e questa nuova disposizione? Come inciderà sulla liquidazione dei sinistri?**

Bisognerà vedere come sapranno intervenire, in questa fase, le compagnie: ci sono centinaia e centinaia di emendamenti. Se passasse il ddl Concorrenza così come si sta delineando, il rischio è che con la nuova legge si aumentino i prezzi, e si debbano modificare le garanzie di polizza e limitare ulteriormente le coperture. Non nascondo che mi appare tutto molto confuso, così come appaiono oggi le cose.

**Il ricorso all'Antitrust, da parte di Sna, sembra aver colto alcune vittorie per la categoria. In virtù di questo risultato, alcune interpretazioni davano per cassato l'Ana 2003. L'avv. Antonio Catricalà, noto giurista, non è di questa opinione. A suo parere, il tavolo della trattativa si può riaprire? Non vi sono ragioni per non rinnovare l'Accordo scaduto del 2006?**

Sono dell'idea che Sna (come sempre peraltro) debba continuare anche questa battaglia e, come sottolineato dall'avv. Antonio Catricalà, tentare il possibile per riaprire il tavolo della trattativa e ammodernare l'Accordo Imprese/Agenti, con le nuove normative intervenute in questi dieci anni dalla sua scadenza. Antitrust a parte, le società di assicurazione sono sempre pronte ad approfittare delle *brecce* che si aprono a loro favore, anche a livello normativo.

**Lei abdicerebbe ai contenuti dell'Accordo imprese Agenti (trattativa di 1° livello), affidando il futuro della sua impresa/agenzia ai singoli gruppi aziendali, in una trattativa di 2° livello?**

Assolutamente no! Penso che il sindacato e le associazioni dei singoli gruppi siano organi molto diversi, e di conseguenza devono esserlo anche le loro prerogative. I gruppi aziendali hanno sempre una grande dimestichezza con i tavoli di direzione. A volte troppa. E la logica del *tengo famiglia*, purtroppo, non di rado, ce lo ha dimostrato.

Carla Barin



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 8 febbraio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577