

## PRIMO PIANO

### Eiopa, alto rischio su Npl

Il comitato congiunto (Joint Committee) delle autorità europee di vigilanza, composto da Eba, Eiopa, Esma ed Esa, ha pubblicato il suo report di primavera sui rischi e le vulnerabilità del sistema finanziario dell'Unione Europea.

Premesso che non ci sono grandi novità rispetto alle precedenti edizioni, i tre rischi principali che interessano il sistema finanziario europeo sono: la bassa redditività in un ambiente a basso rendimento; l'aumento dell'interconnessione tra entità bancarie e non bancarie; il contagio della debolezza delle Cina e degli altri mercati emergenti.

Il Joint Committee invita le istituzioni finanziarie ad avere una particolare attenzione e un "atteggiamento proattivo", per affrontare i rischi derivanti dagli ingenti stock di crediti deteriorati nei bilanci delle banche, specialmente in alcuni Paesi.

Per quanto riguarda le interconnessioni, le Autorità sottolineano i crescenti rischi sulla concentrazione, sulle attività cross border e sull'arbitraggio normativo.

Infine, il Joint Committee richiama i supervisori nazionali affinché includano l'emerging market risk negli stress test, e vigilino attentamente sulle "ipotesi ottimistiche" degli operatori verso le esposizioni e i rendimenti sui mercati emergenti.

**Fabrizio Aurilia**

## INTERMEDIARI

### Agenti, affrontare le complessità con una categoria compatta

**In un contesto di mercato più competitivo, fare rappresentanza significa non solo avere a cuore la tutela dei diritti degli iscritti ma anche la loro crescita professionale e la capacità di rinnovamento. Se ne è parlato nel corso del quarto forum dei Gaa aderenti ad Anapa Rete ImpresAgenzia, svoltosi ieri a Bologna**



rinnovo tacito per le polizze danni. Un'iniziativa legislativa che era già stata stigmatizzata da Anapa, secondo cui con questa novità si andrebbe a indebolire la posizione dell'assicurato nei confronti della compagnia. Secondo il presidente dell'associazione, **Vincenzo Cirasola**, "se l'emendamento dovesse passare così com'è, il danno potrebbe essere notevole per gli agenti".

#### UNA PLATEA ETEROGENEA

L'appuntamento di Anapa Rete ImpresAgenzia, che si è svolto ieri a Bologna, ha visto una partecipazione eterogenea, compresa quella di alcuni Gaa non iscritti all'associazione. Oltre ai volti storici della vecchia Anapa (**Enrico Olivieri, Federico Serrao, Letterio Munafò, Alessandro Lazzaro**) e di **Unapass (Massimo Congiu, Nicola Picaro, Paolo Iurasek)**, in sala erano presenti anche **Roberto Salvi**, presidente del **Gaat**, e **Jean-François Mossino**, presidente del **Ga Sai**, ma invitato soprattutto in veste di presidente della commissione agenti del **Bipar** (associazione che riunisce dieci rappresentanze di agenti di nove diversi Paesi europei) per illustrare le ultime novità in arrivo dalle istituzioni comunitarie.

#### LA COMPLESSITÀ SI AFFRONTA CON UNA CATEGORIA UNITA

A tracciare il *fil rouge* della giornata, è stato il coordinatore dei gruppi agenti di Anapa, **Enzo Sivori**. "Per affrontare la crescente complessità degli ultimi anni, è necessaria una strategia comune tra gruppi aziendali e associazioni sindacali". Stravolgimenti normativi e regolamentari, e altri elementi di destabilizzazione come l'accesa concorrenza portata dalla moltiplicazione dei canali di vendita alternativi, spingono affinché gli agenti intraprendano "un percorso di crescita e rinnovamento. Di questo avviso anche Massimo Congiu, che è intervenuto (applauditissimo) esortando a guardare al futuro con ottimismo: "la categoria deve imparare a governare il cambiamento con uno spirito nuovo". Un rinnovamento che riguarda anche la dimensione e la strutturazione dell'agenzia: "stanno diventando un fattore critico", ha ribadito Sivori, secondo il quale "le agenzie non possono più limitarsi ad amministrare un portafoglio, ma devono fidelizzare il cliente, gestire la relazione e occuparsi dei servizi collegati ai prodotti assicurativi". Dunque la rappresentanza non può focalizzarsi solo sulla tutela dell'iscritto, "ma anche sulla sua crescita professionale". Per Sivori l'obiettivo delle rappresentanze è quello di modificare l'approccio alle tematiche comuni. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

“Anapa ha fatto un tentativo di responsabilizzazione dell'attività dei gruppi all'interno di un sindacato generalista, individuando rappresentanti dei gruppi agenti all'interno dell'Esecutivo nazionale, sul modello dell'Agea, la rappresentanza degli agenti francesi”.

## IL FUTURO DEL FONDO PENSIONE AGENTI

Sivori ha anche accennato a ciò che potrebbe accadere al Fondo pensione agenti. “Abbiamo parlato con il commissario di Covip, **Ermanno Martinetto**, che sta ultimando il progetto di ripresa dell'attività del fondo”. A breve, Fpa potrebbe tornare alla sua gestione ordinaria, “ma avremo un fondo con un equilibrio instabile perché potrebbe mantenersi solo se il numero di iscritti negli ultimi anni non diminuirà di molto”, ha chiarito Sivori.

## IL FILO INTERROTTO SULL'ANA

Sul rinnovo dell'Accordo nazionale agenti (Ana), le cui trattative si sono interrotte nel 2013, Vincenzo Cirasola ha ricordato di aver chiesto un incontro alla nuova presidente dell'Ania, **Maria Bianca Farina**. Bisogna però capire da che parte riannodare il filo del discorso. Per Cirasola, uno dei problemi più seri è quello della rivalsa, definito “un istituto che non regge più” e sul quale “si rischia di avere un conflitto generazionale peggiore di quello su Fpa”. Secondo Sivori, occorre lavorare insieme (gruppi e associazioni di categoria) per mettere in campo una strategia unica che sia al passo coi tempi: “serve – ha detto – una più ampia articolazione dell'Ana sulle nuove questioni che oggi impattano sull'attività dell'agente”.

## LE NOVITÀ DALL'EUROPA

Come accennato, il forum ha visto un ampio intervento di Jean-François Mossino, chiamato a fare il punto sulle ultime novità provenienti da Bruxelles per gli agenti. In particolare, è stato ripercorso l'iter che ha portato alla definizione della Idd: la direttiva, approvata a marzo, ora ha due anni di tempo per essere recepita da ogni Stato membro. “In Europa, c'è una tendenza a far coincidere finanza e assicurazione”, ha detto Mossino, sottolineando che “la battaglia vinta dal Bipar è stata quella di convincere le istituzioni del fatto che i due ambiti viaggiano su binari separati”. Il Bipar ha dovuto faticare per mettere d'accordo l'Europa del nord con quella del sud. “Trovare un equilibrio è stato un lavoro epico – ha aggiunto Mossino – ma i risultati sono stati molto positivi: ora ci sono regole uguali per tutti coloro che operano nella distribuzione, è sparita la figura dell'intermediario legato, ed è stato tolto l'obbligo della trasparenza totale sulle remunerazioni di agenti e broker”. Ma non si può abbassare l'attenzione: “la direttiva lascia libero ogni Paese di fare una sovra-regolamentazione. Il rischio – ha avvertito – è che ci siano Paesi che in questi cinque anni, prima della prossima revisione, si lascino calcare la mano”.

**Beniamino Musto**





## KOOLSITE<sup>®</sup> INSURANCE ANYWHERE

for Insurers, Underwriters, Brokers and PolicyHolders

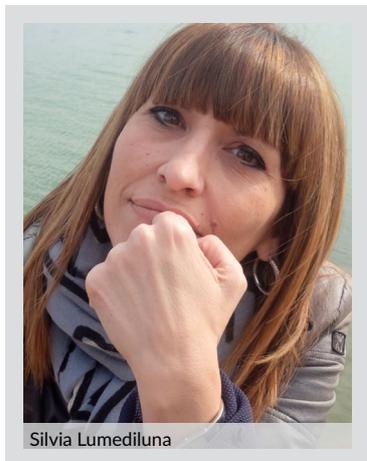
- // INNOVATIVA INTERFACCIA GRAFICA
- // APPROFITA DELLE CAPACITÀ DEI NUOVI SCHERMI TATTILI
- // TRANSIZIONI / EFFETTI/ ZOOM
- // VERSATILE GESTORE DI COMPITI E DELL'ATTIVITÀ QUOTIDIANA
- // PERSONALIZZAZIONE DELLA SOLUZIONE PER ADATTARLO ALLE ESIGENZE DI UN SINGOLO UTENTE
- // POTENTE MOTORE DI RICERCA
- // TEMPLATES DI WORKFLOW DEI PROCESSI PIÙ USATI

- // MODERNI GRAFICI CON INFORMAZIONE DI BUSINESS
- // CAPACITÀ D'INTERAZIONE ATTRAVERSO WEB SERVICES TRA L'INTERMEDIARIO E LA COMPAGNIA ASSICURATIVA
- // RISORSE AVANZATE DI COMUNICAZIONE: CHAT, SMS, MAIL, PUSH NOTIFICATIONS
- // POTENTE DATABASE CON GESTIONE DI DOCUMENTI INTEGRATO
- // AVANZATO MODULO PER LA DEFINIZIONE E CALCOLO DEL PREMIO DI TARIFFA
  - / CALCOLO DI PREMI, COMMISSIONI, GESTIONE DI FORMULI ATTUARIALI
  - / CONTROLLO DI REGOLE DI CONTRATTAZIONE

## INTERMEDIARI

## Una buona tutela parte da una solida preparazione

**Serve un adeguato percorso formativo e informativo per ridurre l'esposizione di agenti e broker sotto il profilo della responsabilità. A sostenerlo, Silvia Lumediluna, responsabile di Cgpa Europe, che mette l'accento sull'adeguamento delle professionalità**



Silvia Lumediluna

Prevenzione e formazione. Da qui devono partire i distributori assicurativi per rispondere sia al digitale che ad un contesto socio-economico caratterizzato da rischi crescenti, in particolare sull'adeguatezza, che hanno visto crescere a dismisura le richieste di risarcimento, in Italia e in Europa. Consapevole di ciò, **Silvia Lumediluna** - responsabile dello sviluppo commerciale per l'Italia della **Cgpa Europe**, impresa specializzata nella rc professionale di agenti e broker, nonché

attivista Sna - ha optato per una *compagnia degli intermediari per gli intermediari*, facendo dei rischi legati alla professione il punto focale della sua attività assicurativa. Sfociata, di recente, nella partecipazione al *Laboratorio degli Intermediari*, l'organo del **Cesia** che mira ad analizzare le tematiche inerenti la responsabilità civile professionale di agenti e broker.

### Dal suo percorso professionale, come è giunta in Cgpa Europe?

Sono figlia d'arte e agente di assicurazione. Nel tempo, ho avuto l'opportunità di specializzarmi attraverso un singolare percorso anche all'interno delle compagnie di assicurazioni. Prima, in **Itas Mutua** e, successivamente, in **Cgpa Europe**: in entrambi i casi, sempre al fianco degli agenti.

Il colpo di fulmine per **Cgpa Europe** è stato inevitabile: la compagnia degli intermediari per gli intermediari, un assicuratore specializzato esclusivamente nella responsabilità civile degli intermediari stessi che ha consolidato il proprio successo e la propria reputazione attraverso la prevenzione e la formazione.

### Cosa consiglierebbe agli agenti italiani, valutato anche il modus operandi delle imprese, per evitare i rischi sull'adeguatezza, sempre in agguato?

Un adeguato percorso formativo e informativo per ridurre l'esposizione evidente degli intermediari assicurativi sotto il profilo della responsabilità. Il tutto si inquadra, peraltro, in un contesto, come l'attuale, in cui le principali cause di richiesta danni sono legate soprattutto a errori nella gestione del contratto e sta aumentando anche il contenzioso conseguente alla presunta inadeguatezza di consiglio. In Francia, per esempio, rappresenta già il 75% del contenzioso nella

responsabilità civile degli intermediari assicurativi. La prevenzione rappresenta una soluzione importante, attraverso adeguati percorsi formativi oltre ad interventi concordati tra rappresentanze degli agenti e le compagnie sui processi assuntivi e gestionali, che possono limitare i rischi di tali danni. Il tutto, a beneficio degli intermediari e del sistema assicurativo nel suo insieme, ma non ultimo del consumatore.

### Dal suo punto di vista professionale, allargato all'intera Europa, come valuta il mercato italiano sul quale operano gli intermediari?

Il mercato Italiano richiede ad agenti e broker standard elevatissimi e crescenti di compliance sia nei confronti delle compagnie che dei clienti. Il contesto normativo in cui operano gli intermediari italiani è in continua evoluzione; in un mercato che cambia è necessario specializzarsi, formarsi.

### In ogni occasione, le imprese non perdono l'opportunità per encomiare l'utilità delle reti agenziali, affermandone la loro indispensabilità ma, inesorabilmente, i numeri degli intermediari operanti sullo stivale, calano. Come ipotizza il loro futuro?

Sono ottimista di natura, ma è necessario un adeguamento delle professionalità al contesto di mercato attuale, anche alla luce del radicale cambiamento in atto nella distribuzione assicurativa, con l'avvento del digitale.

### Spieghi ai nostri lettori, il Laboratorio degli intermediari: da chi è costituito, le sue principali funzioni e come vi si accede?

Il Laboratorio degli Intermediari è l'organo operativo del **Cesia**, Centro Studi Intermediazione Assicurativa, istituzione senza scopo di lucro promossa da **Cgpa Europe**, che nasce in un contesto economico-sociale in cui i bisogni assicurativi di individui ed imprese stanno assumendo crescente importanza.

È costituito da agenti e broker, indicati dalle rappresentanze di primo (rappresentanze nazionali di categoria) o di secondo livello (gruppi agenti), in funzione dei temi oggetto dell'attività da svolgere.

Il Laboratorio degli Intermediari, coadiuvato dal comitato scientifico, ha il compito di analizzare e approfondire le tematiche inerenti la responsabilità civile professionale degli intermediari assicurativi attraverso un percorso di tappe a tema, inerenti l'individuazione di specifiche aree di rischio strettamente connesse con l'attività quotidiana. Crediamo che promuovere un'attività distributiva attenta a tutelare gli interessi di chi si assicura possa generare benefici, oltre che al mercato assicurativo, all'intero sistema sociale ed economico.

Carla Barin

## PRODOTTI

## Con Lloyd's e Aon la donazione è sicura

**Presentati i risultati della prima polizza che assicura contro i rischi che provengono da immobili donati. Grazie a questa soluzione, nel 2015 sono state 3.000 le case oggetto di transazioni sicure**

Circa il 7% del patrimonio immobiliare italiano, a causa della propria provenienza donativa, è considerato a rischio e non trova sbocco sul mercato. Sui beni donati, infatti, può essere avviata un'azione di restituzione, da parte del legittimario che si ritenga leso nei propri diritti – che può estendersi fino a 20 anni dalla donazione e protrarsi oltre, in caso di opposizione all'atto stesso – colpendo, non solo il donatario, ma anche i terzi acquirenti e le banche che erogano il mutuo.

Per mettere al sicuro questo patrimonio immobiliare, **Lloyd's e Aon** hanno messo a punto, nel 2014, *Donazione Sicura*, la polizza che copre, senza limiti temporali l'acquirente contro i rischi derivanti dall'acquisto e/o finanziamento di beni di provenienza donativa, rendendoli commerciabili in sicurezza.

La polizza, attualmente ancora in fase di lancio (emessi circa 250 originali al mese), risponde ad un bisogno preciso visto il sensibile incremento di atti di donazione, incentivati da una mutata realtà sociale e dalle agevolazioni fiscali.

“Questa polizza – conferma **Giorgio Moroni**, consigliere di amministrazione di **Aon** – contribuisce alla soluzione di un problema sociale che toglieva dal mercato immobiliare una porzione consistente di proprietà e ostacolava, in diversi casi, la libera scelta dello strumento della donazione. La disponibilità di coperture di questo tipo renderà più agevole la conclusione di transazioni immobiliari anche in presenza di altri tipi di rischio, ovvero di difetti del titolo”.

Con il versamento di un singolo premio *una tantum*, il rischio viene coperto senza scadenze temporali. L'utilizzo di questo prodotto ha consentito, nel 2015 e nei primi 3 mesi del 2016, di immettere sul mercato circa 3.000 immobili e di rendere possibili altrettante compravendite, altrimenti non finalizzabili.

“Siamo particolarmente soddisfatti – spiega **Vittorio Scala**, country manager & general representative **Lloyd's Italian Office** – dell'accoglienza, da parte di operatori del mercato immobiliare, di questo strumento assicurativo che, di fatto, sblocca una parte importante di transazioni che altrimenti non verrebbero effettuate. Donazione Sicura è la prima e innovativa copertura assicurativa disponibile in Italia che risponde ai bisogni degli italiani che vogliono tutelarsi per tutto il periodo, in cui l'azione di restituzione può essere effettuata”.

Laura Servidio

## COMPAGNIE

## Cattolica al servizio del non profit

**Il segretario generale della Cei, Monsignor Nunzio Galantino, ha tenuto una lectio magistralis in occasione del workshop della compagnia**

Un laboratorio artigianale all'interno del carcere minorile di Casal del Marmo, in provincia di Roma; l'assicurazione gratuita per i ragazzi che parteciperanno alla prossima Giornata mondiale della gioventù e un aiuto alla piccola casa di accoglienza del Cottolengo per l'Arcidiocesi di Torino. Queste e altre iniziative sono contenute nel pacchetto *Cattolica per il Giubileo*, consegnato simbolicamente ieri dal presidente della compagnia, **Paolo Bedoni**, al segretario generale della Cei, **Monsignor Nunzio Galantino**, in occasione di un workshop organizzato da **Cattolica** e tenutosi ieri a Verona.

*Cattolica e l'evoluzione del mondo ecclesiastico, religioso e del non profit*, è questo il titolo del secondo incontro di **Cattolica**, con l'obiettivo di aggiornare dirigenti, dipendenti e agenti del gruppo sulle dinamiche evolutive della chiesa, dell'associazionismo e del non profit, nell'anno giubilare della misericordia.

Bedoni ha spiegato che in **Cattolica** si sta ripensando “al modo con cui ci poniamo verso diocesi, parrocchie e ogni forma associativa”, e per questo è nato un osservatorio che servirà per “far parlare le cose che facciamo e che faremo”.

Nella sua *lectio magistralis*, Monsignor Galantino, ha ricordato che il Giubileo “non è un fatto privato ma un processo sociale, dove l'uomo s'impegna verso le realtà ferite, marginali, quelle che **Papa Francesco** chiama lo scarto, le periferie”. Commentando il lavoro fatto da **Cattolica** in questi 120 anni di attività, Monsignor Galantino ha rievocato le origini della compagnia, nata per assicurare i terreni dei piccoli proprietari.

“Tutto ruota intorno a un principio: la sussidiarietà – ha chiosato l'alto prelato –. La dottrina sociale della chiesa raccomanda di mettere in circolo le potenzialità delle strutture inferiori perché non siano annichite da quelle superiori. Anche **Cattolica** opera secondo un criterio sussidiario, avvicinando i servizi alle persone e al territorio e favorendo le interazioni con i clienti”.

Fabrizio Aurilia

### 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)