

PRIMO PIANO

Francia, danni per 600 milioni

Almeno 600 milioni di euro, ma la stima, diffusa dalla Association française de l'assurance (Afa), è ancora approssimativa. Costerà caro alle compagnie francesi coprire i danni causati dall'ondata di maltempo che ha colpito il Paese transalpino negli ultimi giorni. A essere colpita in maniera significativa è stata anche la linea ferroviaria: tanto che il presidente della Sncf (le ferrovie francesi), Guillaume Pepy, ha esplicitamente richiesto la sospensione dello sciopero in corso in segno di solidarietà con quanti subiscono i danni delle intemperie. Le conseguenze del maltempo per la rete ferroviaria, soprattutto nell'Ile de France, sono catastrofiche con decine di milioni di danni. Intanto il governo è sceso in campo per favorire il pagamento degli indennizzi alle vittime del maltempo da parte delle assicurazioni. Il primo ministro, Manuel Valls ha annunciato che i rappresentanti delle società assicurative francesi incontreranno il segretario di Stato, Juliette Meadel, per coordinare i risarcimenti. Valls ha insistito sulla necessità di "una rapida ed efficace azione da parte degli assicuratori". Il premier ha chiesto che il versamento degli indennizzi da parte delle compagnie avvenga "nel più breve tempo possibile per far sì che le vittime del maltempo possano riprendere rapidamente la loro vita normale".

Renato Agalliu

INTERMEDIARI

L'agente del futuro sarà sempre più Glocal

Rilanciare l'attività del sindacato, attraverso sinergie collaborative con i gruppi agenziali, percorrendo un comune obiettivo: arrivare a una più efficace difesa degli interessi degli intermediari, sempre più sotto pressione dagli interventi legislativi e dal peso della macchina operativa: è ciò che spiega a Insurance Daily, Marco Del Medico, presidente della provinciale Sna di Firenze

Ripartire la categoria ad affezionarsi all'attività sindacale. E mettere in campo un'opera sinergica tra associazioni nazionali e gruppi agenti per raggiungere obiettivi comuni a tutti gli agenti assicurativi. Istituen-do tavoli di lavoro con i gruppi per far ripartire la politica sindacale. È questo l'auspicio di **Marco Del Medico**, presidente della provinciale **Sna** di Firenze e agente **Generali Italia-Toro**. Fiorentino doc, 56 anni, Del Medico ha una laurea (con lode) in Scienze della formazione, ed è entrato nel mondo assicurativo come impiegato di compagnia, in **Fondiar**, nel 1983. Da lì una carriera in rapida ascesa: nel 1986 il passaggio a **Toro Assicurazioni** come ispettore per poi, nel 1991, diventare agente a Firenze. È monomandatario, ma opera anche in rapporto A con A attraverso la società *Gaat service* del gruppo agenti Toro. Da sempre attivo sul fronte sindacale, ha partecipato alla nascita della scuola di formazione Sna in Toscana. Preparatissimo sul piano professionale, oltre che presidente delle provinciale fiorentina del sindacato (dal 2011) è anche vice presidente regionale.



Persona attivissima, conosciuta nel settore e sempre pronto ad aiutare e consigliare colleghi meno fortunati, a *Insurance Daily*, Del Medico ha illustrato la sua idea di attività sindacale: "lo Sna che vorrei - spiega - è quello che getta i ponti, che costruisce relazioni, che fa politica soprattutto con chi lavora per il bene degli agenti".

Recentemente l'IVASS ha posto in pubblica consultazione la nota informativa semplificata per polizze danni, modificando il Regolamento 35. Una mossa che sembra arrivare sulla spinta di una più ampia rivisitazione del settore: qual è il suo pensiero?

Non vedo una grande rivisitazione. A meno che, per rivisitazione, non si intenda quella burocratica. Le imprese hanno delegato a noi agenti il carico burocratico, gestionale, amministrativo, e in molti casi liquidativo. Con tutta la responsabilità che ne deriva. Eppure nessuno parla di adeguatezza della proposta assicurativa. E mi chiedo come si possa parlare di adeguatezza se il monomandato è ancora il modello imperversante. *(continua a pag. 2)*

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Così come mi chiedo come si faccia a parlare di concorrenza in un mercato in cui i gruppi assicurativi di riferimento sono soltanto cinque. Si dovrebbe parlare di responsabilità in capo agli agenti, sia per la propria rete, sia per mandato della compagnia. In questo senso, una vera rivisitazione del settore potrebbe essere la riforma dell'intermediazione italiana, a cui giungere aumentando la concorrenza, la qualità del servizio (retribuito) e incentivando l'entrata in Italia di nuovi player di portata internazionale.

Quali sono, a suo parere, gli argomenti che lo Sna dovrebbe approfondire maggiormente in questo momento?

Esistono molti argomenti che andrebbero trattati, e anche il prima possibile. Alcuni sono di carattere generale, esterni al sindacato, mentre altri sono interni. Provo a spiegarmi meglio. Esiste, ad esempio, il tema del contratto *Ana* che è fermo al palo: questa situazione non fa che favorire derive di pattuizioni di secondo livello, che minano il nostro accordo. Sul fronte interno, invece, io riscontro una certa disaffezione della categoria. Ho notato, ad esempio, che quando le riunioni sono indette dalla direzione, le sale sono stracolme; quando, poi, a indirle sono i gruppi agenti, le sale sono piene; viceversa, quando sono proposte dal sindacato, si fa fatica a raggiungere un numero significativo di presenti. Credo sia un pericoloso segnale che non va ignorato. Bisogna andare all'origine di questa dinamica, tornando a fare sindacato. Oltre a ciò, credo anche che in questo momento manchi un pronto intervento di assistenza sindacale, sul modello dei vecchi Nas. Tempo fa si parlava di un corso che avrebbe dovuto ripristinarli, ma al momento tutto tace: eppure in questo momento ce ne sarebbe un gran bisogno.

Da ultimo vorrei sottolineare il fatto che si avverte da più parti il bisogno di una formazione di qualità e di prospettiva. Per questo motivo, il 18 maggio scorso, ho organizzato un convegno a Firenze sul tema della crisi, delle opportunità e dell'evoluzione del mercato italiano. Il convegno ha avuto 160 iscritti e relatori di alto livello, provenienti sia dei gruppi agenti, sia da alcuni tra i più importanti atenei italiani. In molti mi hanno ringraziato per riavere dato importanza a questa nostra professione, avendo fatto un'opera di politica sinergica tra gruppi agenti, Sna e mondo accademico.

Cosa potrebbe accadere all'intermediazione italiana qualora passasse l'emendamento al ddl Concorrenza che abolisce il tacito rinnovo delle polizze danni?

Una delle prime conseguenze sarà il fatto che ci toccherà lavorare, come al solito, di più. Producendo più carta, più archivi e più disservizi. La categoria ha subito, in passato, le peggiori angherie (e le sta ancora subendo), anche se, con fatica le ha superate. Abbiamo avuto anche noi una sorta di *11 settembre*, arrivato con la *legge Bersani*. Non perché sia una legge ingiusta, ma perché fu fatta con la retroattività, compromettendo le economie agenziali, con la conseguenza di accordi vincolanti con le mandanti. Il sindacato, con tutte le conoscenze politiche presentate in questi anni, dovrebbe riuscire a farci riconoscere come veri intermediari, paladini dei clienti, e quindi avere un ruolo nelle decisioni, che invece ci vengono calate dall'altro. Siamo sempre sotto attacco, sia legislativo che operativo. Bisogna fare di più a livello politico-istituzionale.

Il rinnovo dell'Ana è attualmente in una fase di stallo: nessuna delle associazioni sindacali vuole forzare la mano all'Ania. Secondo lei esiste il rischio che i gruppi, a furia di mediare e cedere su vari articoli, distruggano definitivamente l'accordo del 2003?

Come ho detto prima, il rischio c'è. Ma, mi duole ammetterlo, anche in questo caso sento una certa diffidenza nella politica attuale Sna nei confronti dei gruppi agenti e dei loro rappresentanti. In momenti molto difficili, come quello attuale, bisognerebbe cercare l'unione di tutti i rappresentanti della nostra categoria per lavorare verso obiettivi comuni, e battere la crisi che incombe da anni nel nostro settore. Politicamente non si può dimenticare che molti presidenti di gruppi agenti hanno difeso i loro iscritti di fronte a vuoti legislativi e/o inefficienze del sistema sindacale. E non si può non riconoscere il fatto che, di fronte a un problema con la mandante, un collega si rivolga in primis al proprio gruppo. Quindi cercherei di istituire tavoli di lavoro con i gruppi per far ripartire la politica sindacale. Termino la risposta auspicando un desiderio: il sindacato che vorrei è quello che getta i ponti, che costruisce relazioni, che fa politica soprattutto con chi lavora per il bene degli agenti.

Aumentare e migliorare l'interazione con il potenziale cliente rappresenta la migliore opportunità per creare fidelizzazione: come perseguire questo obiettivo nella sua agenzia?

Io e il mio socio stiamo trasformando strategicamente la nostra agenzia in funzione dei cambiamenti di mercato. Dal punto di vista esterno cercheremo di essere presenti attraverso i *social media*, con la App per dispositivi mobili, e con il sito di agenzia: stiamo già lavorando in questo senso. Dal punto di vista interno, pensiamo che il lavoro degli intermediari dovrà prevedere una distribuzione del lavoro per specializzazioni, con specialisti per il vita, l'auto, i rami elementari e la gestione dei sinistri. Da un cliente si dovrà andare in due: il collaboratore che conosce la persona da assicurare e lo specialista che conosce bene l'argomento per il quale si è stati contattati. Certo, ci sarà da lavorare di più. Ma questa modalità, secondo noi, garantisce qualità e fidelizzazione. Naturalmente mi riferisco a una città media come Firenze, mentre in realtà più piccole le cose potrebbero funzionare in maniera diversa. Tuttavia il mondo è sempre più Glocal direbbero i sociologi. E questo è anche il bello del nostro Paese.



DALLE AZIENDE

Novità esclusiva da C Consulting: XLR-ASIF

Un motore di ricalcolo riassicurativo
per gli Usp



Le compagnie che utilizzano il calcolo degli Usp per la riduzione dell'Scr devono presentare (richiesta Ivass) una simulazione della triangolare sinistri a carico della riassicurazione utilizzando i contratti in vigore, opportunamente deflazionati. La profondità storica, così come la granularità della simulazione, dipendono dalle informazioni a disposizione delle compagnie e dai rami assicurativi esercitati, tenendo comunque in conto le cessioni in facoltativo originali. Il processo deve essere automatico, tracciabile, rieseguibile e dovrà essere effettuato ogni anno.

C Consulting, forte della propria profonda esperienza nella riassicurazione (XLayers ne è il sistema leader di mercato) ha costruito XLR-ASIF, un motore di calcolo della simulazione, alimentato con il dettaglio dei rischi (premi e sinistri) degli esercizi nel perimetro temporale richiesto, con i trattati in vigore nell'ultimo esercizio, con le regole di deflazione e con i facoltativi originali. XLR-ASIF alimenta la triangolare sinistri per ciascun esercizio nel periodo simulato.

RISK MANAGEMENT

La minaccia dell'essere sempre connessi

I cyber-attacchi al manifatturiero e alle aziende di servizi potrebbero provocare interruzioni delle attività a causa di sistemi di controllo inadeguati

Le industrie sempre più connesse sono altamente vulnerabili ai cyber-attacchi e ai rischi di responsabilità civile. In futuro, la digitalizzazione sposterà la natura dei beni aziendali verso un dominio che da fisico diventerà sempre più immateriale: reputazione e valore del marchio, ma anche proprietà intellettuale, *know-how* tecnologico e reti di *supply chain* diventeranno beni sempre più importanti: pertanto richiedono nuove strategie assicurative e di gestione dei rischi. Proprio su questo tema, e su come ridurre l'aumento dei rischi informatici, si focalizza il nuovo numero di *Global risk dialogue*, la rivista di **Allianz global corporate & specialty** (Agcs) su assicurazioni e rischi aziendali.

La vulnerabilità degli lcs

Solo nei mesi scorsi, ad esempio, tre aziende di servizi in Ucraina, l'Ente nazionale per l'elettricità in Israele e, più di recente, un impianto nucleare tedesco, hanno subito attacchi informatici. Le imprese del comparto energia, dei trasporti, delle telecomunicazioni, e più in generale del manifatturiero, fanno sempre più affidamento sull'automazione, sulle tecnologie robotiche, sulle reti digitali e sui dispositivi connessi, diventando così vulnerabili ai cyber attacchi. In questi casi, non si tratta di un furto di dati: gli attacchi informatici a impianti di produzione e a infrastrutture sensibili mirano ai sistemi industriali di controllo lcs (*Industrial control systems*) per manipolarne o interromperne il funzionamento. La vulnerabilità degli lcs, usati per controllare i processi nei settori industriali e produttivi, è un problema da non sottovalutare. Ad esempio, lo scorso anno, negli Usa, sono stati registrati 295 incidenti informatici agli lcs con un aumento del 20%. "Un cyber-attacco a un lcs può dar luogo a danni fisici, come incendi o esplosioni, ma anche a interruzioni delle attività", ha affermato **Nigel Pearson**, global head of fidelity di Agcs. Alcuni lcs ancor oggi utilizzati nelle imprese di produzione e di servizi, infatti, sono stati progettati prima che la sicurezza informatica diventasse un problema importante". Inoltre, rimarca, "gli lcs sono soggetti a guasti tecnici e a errori degli operatori, che possono essere più frequenti e gravi in termini di conseguenze, e spesso non inseriti nei rapporti informatici".

Le fabbriche intelligenti

Se gli lcs sono un problema per il settore dei servizi, nel campo della produzione esistono rischi simili di *business interruption* e di danno fisico collegato all'informatica. Le cosiddette fabbriche intelligenti dell'era dell'Industria 4.0 si affidano fortemente all'automazione, ai robot e alle supply chain interconnesse. Dal punto di vista assicurativo, questo provoca nuovi rischi, ma anche nuove e interessanti opportunità.

R. A.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 6 giugno di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

Convegno

LE AZIENDE TRA RISCHI E SINISTRI

9 GIUGNO 2016



MILANO

Palazzo delle Stelline,
Corso Magenta, 61

9.00 - 17.00

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.40 - TAVOLA ROTONDA: **Rischi globali per grandi e piccole aziende: come cambiano e come gestirli?***Maria Rita Arena, responsabile credito e cauzioni di Ania**Adolfo Bertani, presidente di Cineas**Alessandro De Felice, presidente di Anra**Francesco Saverio Losito, vicepresidente nazionale Asseprim - Confcommercio imprese per l'Italia**Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba**Luigi Viganotti, presidente di Acb*10.40 - 11.00 - **I rischi dell'internazionalizzazione***Enrico Guarnerio, ceo di Strategica Group*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Rischi, sinistri e semplificazione del contratto assicurativo***Giorgio Grasso, PhD Of Counsel dello Studio Legale Simmons & Simmons LLP*11.50 - 12.10 - **Aziende: come assicurare prodotti, processi aziendali e filiera distributiva***Nicola Mancino, ceo di Agcs Italia**Orazio Rossi, country president di Chubb*12.10 - 12.30 - **L'innovazione nel ripristino danni***Stefano Sala, amministratore delegato di per*

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Cyber crime e rischio terrorismo***Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di finanza - cyber security advisor*14.20 - 14.40 - **Assicurazione e imprevedibilità del rischio: quali soluzioni di sicurezza per le aziende?***Andrea Bono, general manager di Marsh Italia**Federico Casini, presidente esecutivo e direttore generale di Aon Spa**Uberto Ventura, managing director di Willis Towers Watson*14.40 - 15.00 - **L'evoluzione delle responsabilità: rischi per manager e imprese***Marco Rodolfi, studio legale MRV*15.00 - 15.20 - **Imprenditori e assicurazioni***Angelo Bruscano, presidente nazionale dei giovani imprenditori di Confapi**Nicola Cattabeni, presidente di Ugari*15.20 - 16.45 - **Le aziende nel momento del sinistro: esperienze a confronto***Andrea Angeletti, insurance and claims manager Aeroporti di Roma**Alberto Beretta, consigliere delegato del gruppo Beretta**Francesco Cincotti, presidente di Aipai**Carlo Cosimi, insurance vice president di Saipem**Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia**Claudio Marchionni, responsabile logistica di UniEuro**Falegnameria Gianni Sala**Socio Asseprim*

16.45 - 17.00 - Q&A

Con il Patrocinio di:

Città
metropolitana
di Milano

Altri Patrocini:



Sponsor:



Simmons & Simmons



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo