

## PRIMO PIANO

## Sognando il Molise

Voglia di vivere in Molise. Dev'essere stato certamente questo il sogno di un imprenditore napoletano che, grazie a falsi documenti che attestavano la sua residenza in provincia di Isernia, riusciva a ottenere anche tariffe più basse per assicurare i veicoli aziendali, in totale una quarantina, intestati alla sua società. È una storia di truffe alle assicurazioni che si svolge in provincia quella scoperta dai Carabinieri di Agnone, provincia di Isernia, e che coinvolge l'imprenditore cinquantenne, residente in realtà a Cardito, nel napoletano. Il Molise, è stato scoperto in questi mesi, è particolarmente ambito e tra truffe alle compagnie e voto di scambio, varie persone hanno creato fittizie residenze in provincia di Isernia.

Lo scorso novembre, i Carabinieri avevano fermato un'organizzazione di tre persone, tutte originarie del napoletano, che avevano stipulato polizze per sessanta autovetture a loro intestate ma usate da altre persone che avevano pagato a loro volta una percentuale ai componenti della banda.

In altre occasioni, poco prima di consultazioni elettorali, sono state scoperte residenze fittizie e lo scorso mese ne sono state individuate 52. In totale, le auto assicurate sono state oltre duecento, per una truffa che supererebbe il mezzo milione di euro.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

## Superare le divergenze nell'interesse di tutti gli agenti

**Integrazioni delle reti, cambiamenti di mercato, rumors di M&A, novità normative e regolamentari: il contesto in cui operano gli intermediari sta diventando sempre più complesso. Per questo, spiega Luca Capato, vice presidente del GaGi, la categoria deve muoversi in modo compatto su tutti i fronti caldi, primo tra tutti quello del rinnovo dell'Ana**

Martedì scorso il presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, Vincenzo Cirasola, ha incontrato a Roma la presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina. Un piccolo passo verso la ripresa del dialogo per il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti? Secondo Luca Capato, agente Generali a Sesto San Giovanni (Milano) e vice presidente vicario del gruppo agenti Generali Italia, i tempi sono ormai maturi affinché ci si sieda a un tavolo comune per ridiscutere l'Ana. Secondo Capato, gli agenti non possono lasciarsi fuggire nuovamente questa occasione: il suo auspicio è che le due associazioni nazionali di categoria, Anapa e Sna, superino le divergenze e possano sedersi allo stesso tavolo per dialogare con le imprese. "Spesso si dimentica che non dobbiamo guardare alle antipatie personali, ma che l'obiettivo ultimo dovrebbe essere il bene degli agenti", spiega Capato a Insurance Daily.

**Secondo lei l'accordo Ana 2003 risorgerà dalle ceneri? Riusciranno le due associazioni nazionali a fare uno sforzo comune, tralasciando gli individualismi, per aggiornare almeno alcuni articoli, come quelli riguardanti l'indennizzo di fine rapporto e la rivalsa, e disciplinare al meglio le revoche, considerato il mutamento del mercato?**

Come già evidenziato dal presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, Vincenzo Cirasola, i tempi sono maturi affinché ci si sieda a un tavolo comune per ridiscutere l'Accordo nazionale agenti. Purtroppo, però, sembra che la situazione si sia ancora arenata, e che non ci siano buone notizie su quel fronte. (continua a pag. 2)



Luca Capato, agente Generali a Sesto San Giovanni

in

### INSURANCE REVIEW su LINKEDIN

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

È un vero peccato che ci si lasci sfuggire nuovamente questa occasione, soprattutto per noi agenti. Io non posso che augurarmi che le due associazioni di categoria superino le proprie personali visioni e possano, per il bene della categoria tutta, sedersi allo stesso tavolo e dialogare con l'Ania. A volte si dimentica che non dobbiamo guardare alle antipatie personali, ma che l'obiettivo ultimo dovrebbe essere il bene degli agenti. Spesso però questo passa in secondo piano, e prevale lo spirito di rivalsa contro qualcuno, o l'accanita volontà di dimostrare di essere i più bravi.

**La preoccupano i rumors di mercato riguardanti i possibili pretendenti al gruppo Generali? Un nome, quello del Leone di Trieste, che è sinonimo di italianità. Qual è il suo pensiero?**

Si tratta di strategie che per essere attuate hanno bisogno, ovviamente, di tempo. Le mire di **Intesa Sanpaolo** hanno dimostrato che Generali, alla luce della quotazione in borsa, è oggi un boccone decisamente appetibile. Anche se **Axa**, **Zurich** o **Allianz** hanno ribadito di recente di non essere interessate, resta il rischio che nuovi pretendenti possano farsi avanti. Ecco perché condivido il pensiero del presidente del gruppo agenti Generali Italia, Vincenzo Cirasola, che ha dichiarato che "un aumento di capitale potrebbe consentire a Generali di crescere e di fare la prima mossa per diventare più grande e più forte e mantenere intatta l'indipendenza dell'unica compagnia assicurativa italiana che è anche un player multinazionale". Noi del GaGi in tutta questa vicenda, siamo stati i primi a far sentire la nostra voce, e le rassicurazioni che abbiamo avuto dal presidente **Gabriele Galateri di Genola** e dall'amministratore delegato **Philippe Donnet**, espresse in una lettera, sono la prova che il valore della rete agenziale è molto apprezzato nel nostro gruppo. Ma i timori per il futuro restano.



Philippe Donnet, group ceo di Generali

**I mutati scenari di mercato, e l'integrazione che ha portato alla nascita di Generali Italia, hanno modificato strategie e regole sul come intermediare. Quale messaggio affiderebbe ai nuovi giovani colleghi di Generali Italia che si affacciano all'attuale sistema gestionale?**

In effetti la velocità del cambiamento sta modificando le strategie e le regole dei processi di vendita in Generali Italia, anche se in ritardo rispetto agli altri competitor a causa dell'integrazione di cinque diversi brand, processo che ci ha visto tutti coinvolti nel triennio precedente. Questo ritardo verrà sicuramente già recuperato nel corso del 2017, ma la nostra principale attenzione non sono né il ritardo, né l'innovazione digitale della vendita, ma la necessità di far capire alla compagnia, qualora ce ne fosse ancora bisogno, che tutte le modifiche ai processi d'intermediazione dovranno passare attraverso il coinvolgimento della rete agenziale. Solamente un management miope potrebbe mettere a rischio questo importante momento di innovazione digitale. Solo attraverso questo metodo di lavoro condiviso, i colleghi che si affacceranno al nostro gruppo assicurativo, ma soprattutto per quelli che già lavorano nelle nostre agenzie, avranno gli strumenti adeguati per vivere la nuova era dell'intermediazione tecnologica di Generali Italia.

**Alla luce dei tanti cambiamenti normativi e regolamentari imposti dall'Unione Europea e dall'Ivass, come immagina il futuro del comparto assicurativo italiano?**

Il mercato italiano, a mio avviso, godrà di un futuro roseo. Non mi spaventano le nuove regole in arrivo dall'Europa, purché tali regole siano applicate a tutti e da tutti, e che i destinatari non siano soltanto gli agenti/intermediari di assicurazioni, ma tutti coloro che sono coinvolti nella filiera distributiva dei prodotti assicurativi. Certo, le regole stringenti comportano per gli agenti nuovi oneri e nuove incombenze amministrative, che tolgono spazio alla parte di mantenimento e sviluppo del business. Mi auguro che le compagnie, per questo aspetto, ci vengano incontro, affrancandoci da tutta una serie di oneri che appesantiscono la nostra attività e non ci permettono di portare avanti la nostra mission, che è quella della consulenza.

**Eiopa auspica che in tutta Europa venga introdotta un'unica figura di intermediario, senza differenziazioni alcune tra sezione A e B, dimenticando però che le agenzie italiane gestiscono migliaia di subagenti, oggi iscritti in sezione E. Quale potrà essere la collocazione di questi ultimi? Diventeranno tutti indistintamente dei "distributori"?**

Io credo che l'attuale differenziazione rappresenti un modello valido perché permette una strutturazione interna all'agenzia che si è dimostrata efficace negli anni. Per questo ho qualche perplessità in merito alla figura dell'intermediario unico. Mi auguro che le nostre associazioni di categoria, su questo aspetto, possano condurre una battaglia comune, e portare avanti quelle che sono le nostre idee e le nostre convinzioni.

Carla Barin

## COMPAGNIE

## Groupama Assicurazioni, utile in crescita a 33,5 milioni di euro

**Determinante, per il gruppo francese, il contributo della filiale italiana: ormai costituisce il 50% del giro d'affari**

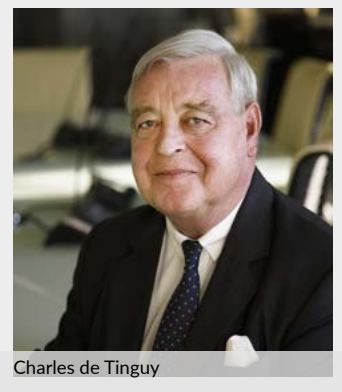
**Groupama Assicurazioni**, filiale italiana di **Groupama Sa**, ha chiuso il 2016 registrando una crescita dell'utile netto, attestatosi a 33,5 milioni di euro (era a 32,1 milioni nel 2015: +4,4%). La raccolta complessiva, che è pari a 1,4 miliardi di euro, registra una riduzione dei premi nell'Rc auto e nelle gestioni separate. Parallelamente, la compagnia registra un forte sviluppo in segmenti considerati ad alta redditività: nel vita, con il ramo III, e nei danni i rami non auto, sui quali è stata indirizzata la nuova produzione.

Nel dettaglio, l'area vita ha visto una considerevole crescita della raccolta nelle unit-linked, aumentata del 54% rispetto al 2015 e attestatosi a 61,4 milioni di euro. Questa crescita, sottolinea la compagnia in una nota, è frutto "del forte engagement della rete agenziale". Positivo anche l'andamento dell'area *Protection*, che avanza del 13% rispetto al 2015, questa volta su impulso del canale bancassicurativo. La redditività vita risulta in netto miglioramento e il *New Business Value* evidenzia una forte crescita del 41% rispetto allo scorso anno.

Nell'area danni la raccolta complessiva cala leggermente (-2%), scontando la difficile situazione del mercato Rca, dove la raccolta è diminuita del 5%, sebbene in termini di portafoglio il segmento appaia in ripresa (+12,1% il numero di pezzi venduti). La compagnia registra un miglioramento del business mix a favore dei rami non auto, che raggiungono i 351,5 milioni di euro (erano a quota 340 nel 2015: +3,2%). Le migliori performance sono arrivate dai settori abitazione, imprese e infortuni.

Sul fronte della redditività, il combined ratio passa da 95,7% a 100,3%, "a causa dell'eccezionalità degli eventi catastrofici (terremoto) registrati nel corso dell'anno e del significativo aumento dei sinistri gravi auto che le fonti Istat indicano comune a tutto il mercato", spiega la compagnia.

Secondo il dg di Groupama Assicurazioni, **Yuri Narozniak**, il 2016, al netto degli eventi catastrofici eccezionali che lo hanno caratterizzato, "conferma la pertinenza delle azioni avviate dal 2015 per rinforzare la solidità tecnica della compagnia, in un mercato sempre più competitivo. A una gestione operativa efficiente - ha osservato - si affiancano importanti investimenti in innovazione digitale, sostenuti anche dal gruppo, che ci consentono di lanciare sul mercato innovativi servizi e portano significativi benefici per la nostra rete agenziale e i nostri clienti". L'amministratore delegato della compagnia Italia, **Charles de Tinguy** ha sottolineato l'importanza del mercato italiano per la casa madre. Complessivamente, l'utile del gruppo francese è sceso del 12,5% a 322 milioni di euro, appesantito da un onere di 88 milioni per il deprezzamento della filiale turca e da sinistri più costosi. "L'Italia - ha detto de Tinguy - è un mercato chiave per il nostro gruppo, sia rispetto allo sviluppo internazionale di cui costituisce oltre il 50% in termini di giro d'affari, sia rispetto alla contribuzione al margine di casa madre. Consolideremo la nostra crescita per linee interne: stiamo procedendo all'apertura di nuove agenzie, ed è sempre più riconosciuto dalla casa madre il nostro contributo in termini di innovazione".



Charles de Tinguy

Beniamino Musto

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Maria Bianca Farina nuova presidente di Poste Italiane

Si aggiunge un nuovo prestigioso ruolo alla già lunga lista di incarichi che ricopre **Maria Bianca Farina**. La top manager è stata infatti designata dal Ministero dell'economia come nuovo presidente di **Poste Italiane**, al posto di **Luisa Todini**. Presidente anche dell'**Ania**, della **Fondazione Ania**, nonché amministratore delegato di **Poste Vita** e **Poste Assicura** dal 2007, Farina è anche Cavaliere del Lavoro della Repubblica Italiana (nominata nel 2016) e Commendatore della Repubblica Italiana (dal 2012). Inoltre, dal 2014 è membro del Consiglio Direttivo dell'Autorità di informazione finanziaria e di vigilanza della Santa Sede (**Aif**), nominata da Papa Francesco, e, da settembre 2015, è nel consiglio direttivo della **Fondazione Bambino Gesù Onlus**. Infine, è consigliere di amministrazione di **Save the Children** e membro del consiglio direttivo della **Febaf**, la federazione delle associazioni delle banche, delle assicurazioni e della finanza



Maria Bianca Farina



## Un tavolo permanente per l'informatica nel settore assicurativo

**Iniziativa di Share, la prima sull'argomento nel panorama italiano. Nella giornata di presentazione, anche un approfondimento sul software Share Standard Format**



È passato ormai poco più di un anno dalla nascita di **Share**, l'associazione che raggruppa alcune delle principali *software house* del settore assicurativo. E quasi per celebrare il suo primo compleanno, la società ha deciso di lanciare un tavolo tecnico permanente per l'informatica al servizio del contesto assicurativo: l'iniziativa è la prima del suo genere nel panorama italiano. La presentazione si è svolta lo scorso 13 marzo a Milano, all'hotel **Visconti Palace**, di fronte a una platea gremita di cui facevano parte le principali associazioni di categoria degli intermediari (**Sna**, **Anapa**, **Acb**, **Sniass**, **Ulias** e **Uea**), dirigenti di compagnie e agenzie di sottoscrizione, società non ancora aderenti a Share, come **Rgi** e **Diagramma**, e **Giuseppe Mornata**, dirigente responsabile dei servizi informatici di **Ania**.

### Un primo bilancio

La giornata, aperta dagli interventi di **Maria Teresa Paoli** e **Giuseppe Gulino**, rispettivamente presidente e vice presidente di Share, ha costituito l'occasione per tracciare un primo bilancio dello *Share Standard Format*, il software elaborato dall'associazione per favorire lo scambio di dati e informazioni tra compagnie e tra intermediari. Uno strumento che, nato pochi mesi fa, ha già avuto modo di dimostrare le sue potenzialità, come testimoniato dagli interventi di chi, all'interno di una tavola rotonda moderata da **Francesco Merzari**, membro del consiglio direttivo di Share, ha già avuto modo di testarlo nella propria realtà. **Roberto Sanna**, segretario di **Uea**, ha evidenziato i vantaggi nella trasmissioni di informazioni per le collaborazioni tra gli iscritti alla sezione A, mentre **Carlo Domenico Bonfanti** di **Acb** ha portato la sua testimonianza sullo scambio di dati tra la società e **UnipolSai**. Sul fronte delle compagnie, ulteriori note di merito sono arrivate da **Claudio Lazzaretti**, responsabile back office per i broker di **UnipolSai**, che ha parlato dell'adozione del formato all'interno della società.

### A maggio l'inizio dei lavori

Obiettivo del tavolo tecnico, oltre a garantire un continuo monitoraggio dell'informatica nel settore assicurativo, è quello di presiedere allo sviluppo futuro dello strumento di Share. I lavori, come spiegato da **Gabriele Cavestro**, membro del consiglio direttivo di Share, inizieranno a maggio, secondo le modalità di partecipazione e convocazione che sono state illustrate durante la giornata.

Giacomo Corvi



## INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

### 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)