

PRIMO PIANO

Francia, crolla il ramo vita

Secondo l'agenzia di rating Fitch, i movimenti degli spread dei titoli governativi e quelli dei mercati azionari potranno avere impatti "non trascurabili" sui ratio di Solvency II delle compagnie francesi, anche se al momento questi restano solidi.

Anche per queste ragioni, Fitch ha deciso di abbassare l'outlook del settore assicurativo francese a negativo. Si tratta tuttavia di una misura che non prevedrà un peggioramento del rating, che rimane stabile grazie alla "solidità dei modelli di business e del livello di capitalizzazione delle compagnie". Il giudizio negativo è motivato soprattutto dal perdurare di "difficili condizioni operative", a causa delle note questioni sui bassi tassi d'interesse ma anche, come sta accadendo in Italia, da un'elevata competizione.

La raccolta netta del settore vita in Francia, per il 2016, è stata pari a 16,8 miliardi di euro, con un calo del 32% rispetto al 2015, e anche a gennaio e febbraio il dato risulta in caduta libera (-80%) rispetto al corrispondente periodo del 2016.

Il ramo danni è condizionato da un calo dei prezzi, in particolare nel ramo auto, nonostante l'aumento della frequenza e dei costi per le lesioni alla persona. Fitch stima che il combined ratio complessivo sarà pari al 102% al termine dell'anno.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Sna, in Sardegna inizia il Demozzi-ter

Come da previsione, il presidente uscente è stato riconfermato per altri tre anni, assieme a gran parte della sua squadra. Tra i temi caldi affrontati nella sua relazione congressuale, il numero uno del sindacato ha messo l'accento sulla necessità di vigilare sull'applicazione di plurimandato e collaborazioni, e sull'urgenza di rinnovare l'accordo nazionale

Nessun colpo di scena al 50esimo congresso nazionale dello Sna, celebratosi nelle giornate del 6 e 7 aprile presso il centro congressi del Chia Laguna Resort, a Domus De Maria, a circa 50 chilometri da Cagliari. Anche per i prossimi tre anni sarà **Claudio Demozzi** a guidare il Sindacato nazionale agenti. L'esito è stato tutt'altro che imprevedibile, vista anche la presenza di una sola lista in campo. La partecipazione degli agenti iscritti, ha fatto sapere il sindacato in una nota, ha registrato "livelli record" con la presenza dell'85% degli aventi diritto al voto. Assieme al presidente è stata confermata la fiducia anche a gran parte della sua squadra: l'esecutivo nazionale per il prossimo triennio sarà pertanto composto ancora una volta, oltre che da Claudio Demozzi, da **Elena Dragoni, Corrado Di Marino, Gianluigi Lovatti, Paolo Bullegas, Angela Occhipinti, Andrea Lucarelli e Michele Languino, Giuseppe Rapa**, anche dai nuovi entrati **Marcello Bazzano, Pisana Liberati e Gaetano Vicinanza**.



Claudio Demozzi, presidente di Sna

IN VISTA DELL'ERA IDD

Nella sua relazione, il presidente di Sna ha toccato tutti i fronti caldi verso cui in questo momento è rivolta l'attenzione degli agenti: dal Ccnl dei dipendenti di agenzia al salvataggio del *Fondo pensione agenti*, dalla necessità di rinnovare l'*Ana* alla prossima introduzione dell'*Idd*. Proprio la direttiva europea ha a che vedere con la scelta di anticipare di due mesi la data del congresso. Come ha spiegato Demozzi, il sindacato voleva sedersi al tavolo tecnico che il ministero dello Sviluppo economico ha istituito su questo tema con un'ampia delega congressuale: "non avremmo certo potuto immaginare di porre le basi per un confronto duraturo, difficile e importante come questo muniti di una delega di rappresentanza con scadenza a due mesi", ha detto. (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

UN PRESIDIO SU PLURIMANDATO E COLLABORAZIONI

Inquadrandolo l'attuale situazione del mercato assicurativo, Demozzi ha sottolineato che le compagnie "appaiono incapaci di reagire alla costante perdita di premi con politiche di offerta, incapaci cioè di intercettare la nuova domanda". Alle imprese viene rimproverato di "adottare una semplificazione spinta dei processi di acquisto della polizza da parte del cliente, anche attraverso una standardizzazione estrema e un impoverimento dei contenuti contrattuali. Il risultato di simili strategie - ha evidenziato - non può che essere un impoverimento dell'offerta". Una volta tracciato lo scenario, Demozzi ha poi affermato che la contrattazione di secondo livello ha ormai mostrato "tutti i limiti dei cosiddetti sistemi variabili, incentivanti, premianti, nel garantire agli agenti la sufficiente serenità e stabilità anche sul piano prettamente economico": per questo motivo il *Comitato dei Gaa* di Sna ha deciso di porre come centrale la revisione dei minimi provvigionali. Mentre sul fronte del presidio di strumenti operativi come il plurimandato o le collaborazioni, Demozzi ha ricordato che l'esecutivo nazionale del sindacato ha agito in ogni sede istituzionale. "Qualche mese fa ho consegnato personalmente un nuovo dossier all'**Antitrust** contenente troppi casi di provvedimenti coercitivi e ritorsivi delle rispettive mandanti nei confronti di colleghi che non si sono piegati a illegittimi obblighi di fedeltà forzata, di esclusiva di fatto. Non è più accettabile che talune compagnie limitino la libertà negoziale e l'autonomia professionale degli agenti ponendo ostacoli e attuando vere e proprie ritorsioni", ha tuonato Demozzi.



RIPRENDERE IL CONFRONTO CON LE COMPAGNIE

Addentrando nel complicato tema della negoziazione tra agenti e imprese, il presidente di Sna ha ricordato che da tempo il sindacato sta studiando possibili ipotesi di rinnovo dell'Ana 2003. "L'idea - ha spiegato - sarebbe quella di non stravolgere completamente l'impianto normativo attuale dell'accordo ma di apportarvi qualche doveroso, opportuno aggiustamento e ammodernamento". Demozzi ha poi voluto fermamente respingere le accuse "di aver compromesso la trattativa con l'**Ania** avendo presentato il noto esposto all'**Antitrust** contro i limiti posti illecitamente dalle compagnie alla libertà professionale degli agenti", sottolineando di aver voluto rimuovere quello che ha definito "un alibi confezionato ad arte" attraverso il parere *pro-veritate* favorevole dell'ex presidente Agcm, **Antonio Catricalà**. "Il parere, che pesa come un macigno, ha aperto nuovamente la strada alla contrattazione nazionale con le imprese e ha eliminato l'alibi di chi si nascondeva dietro le conseguenze del provvedimento Antitrust per mantenere posizioni di immobilismo e di scarsa disponibilità".



Il riferimento è alle accuse mosse allo Sna da **Anapa**, associazione nei confronti della quale Demozzi, nella propria relazione, ha lanciato più volte delle stoccate. Come quando ha parlato di "errori, macroscopici, commessi secondo noi da Anapa su tutti i fronti caldi per la categoria, come il Fonage, il Ccnl, il rinnovo Ana". Oppure come quando ha ribadito l'invito a quei Gaa che sono iscritti sia allo Sna sia ad Anapa, di evitare la doppia iscrizione, smettendo di versare i contributi e cancellandosi dall'elenco dell'associazione presieduta da **Vincenzo Cirasola**.

PROTAGONISTI DEL MERCATO

"Abbiamo fatto molto - ha affermato Demozzi - affrontando e superando già tanti e grandi problemi, ordinari e soprattutto straordinari; ma moltissimo è ancora da fare". Secondo il presidente di Sna, per gli agenti di assicurazione il futuro si prospetta tutt'altro che semplice, e il sindacato nazionale deve adoperarsi in ogni maniera "per fornire agli iscritti tutti gli strumenti per dare loro la possibilità non solo di restare sul mercato, ma di esserne protagonisti. Per raggiungere questo obiettivo - ha osservato - l'autonomia delle agenzie rispetto alle mandanti deve essere ribadita, accresciuta, concretizzata per consentire agli agenti di svolgere appieno quel ruolo consulenziale che essi rivendicano ma che anche la Idd da loro pretende". Demozzi ha concluso la sua relazione al congresso evidenziando che nel prossimo futuro "sarà necessario potenziare le armi, rafforzare le linee difensive e le strategie di attacco per rendere Sna ancora più forte, quasi invulnerabile, perché ciò corrisponde all'interesse degli agenti e perché questo permetterà alla nostra categoria di pretendere e ottenere il rispetto, umano, negoziale ed economico, delle imprese e non solo".

Beniamino Musto

I rischi della quarta rivoluzione industriale

Più possibilità significa maggiori responsabilità e incremento dei rischi: l'innovazione tecnologica apre nuove prospettive ai settori dell'industria, dei servizi e delle assicurazioni, ma il "nuovo mondo" va conosciuto e affrontato con nuovi paradigmi etici



È in corso la quarta rivoluzione industriale. E c'è da chiedersi se i produttori di fine '700, che hanno vissuto la prima, di fronte alla macchina a vapore si siano posti la stessa domanda: in che modo il sistema produttivo tradizionale può essere modificato dalle nuove tecnologie? Si può immaginare che ai loro occhi le opportunità fossero ben chiare, mentre i rischi risultassero del tutto marginali, almeno a confronto con la complessità dell'attuale rivoluzione dell'Industria 4.0.

Opportunità e rischi del prossimo futuro iper-tecnologico sono stati il tema del confronto tra risk manager e compagnie assicurative svoltosi nel corso del convegno organizzato da Anra dal titolo *Dall'Industria 4.0 all'IoT: come l'innovazione sta cambiando i rischi e l'insurance business*. La nuova rivoluzione industriale si basa sull'impiego della IoT nei sistemi produttivi, sulla capacità di raccogliere e analizzare una quantità enorme di dati, sulle potenzialità insite nei sistemi *cloud*: "Le fabbriche diventano intelligenti, con livelli di automazione inimmaginabili solo pochi anni fa", ha detto **Alessandro De Felice**, presidente di Anra. "Tutto questo - ha aggiunto - modifica profondamente la geografia dei rischi e le tecniche di analisi e mitigazione tipicamente basate sugli studi predittivi e le modellizzazioni. Il nuovo scenario impone di prestare maggiore attenzione alle teorie dei sistemi complessi, e il risk management non fa eccezione; così come per il mondo assicurativo che si trova coinvolto sia nella modalità di gestione del business che nell'offerta di capacità di sottoscrizione dei rischi cyber."

La digital transformation è appena nata

La vera svolta, secondo **Stefano Brandinali**, group chief information officer di **Prismian Group**, "è appena agli inizi, e la rivoluzione Industria 4.0 ha una precisa data d'inizio: è il 2013, anno in cui **Gartner** definisce la *digital transformation* come l'unione di quattro elementi: la componente social, il cloud, l'information e il mobile". Tali elementi, entrati in interazione tra loro, riguardano rispettivamente la sfera comportamentale dell'utente, la modalità di *delivery* delle informazioni, il contesto tecnologico e la modalità di accesso a contenuti e funzionalità. Questo nuovo ambiente rappresenta una sfida per le aziende, strette tra nuove esigenze del cliente e un mercato in cui è aumentato a dismisura il numero degli *unicorni*, competitor dalla struttura leggera, capaci di saltare

le tappe della crescita cogliendo il momento di mercato, commercialmente aggressivi, ma che vivono mediamente solo una decina d'anni, nei quali però diventano leader di settore. "La disponibilità delle nuove tecnologie - continua Brandinali - impone alle imprese di trasformare il proprio business tradizionale in un modello innovativo, che permetta loro di rimanere competitive e di mantenere la storia che hanno alle spalle: **Babolat** ne è un chiaro esempio". A differenza della prima rivoluzione industriale, in questo caso i rischi sono ben evidenti: Brandinali mette al primo posto i rischi etici che riguardano la responsabilità dei dati, i confini della privacy, il *digital divide*, ma anche quelli tecnologici come la definizione della sicurezza in fase di progettazione del prodotto o i sistemi di aggiornamento dei software applicati agli oggetti, in cui il download automatico sostituirà il *recall*. "Vanno ridefinite le regole del rapporto uomo-prodotto, e va introdotta una nuova etica", conclude.

Maggiori possibilità, maggiori rischi

Le potenzialità dell'innovazione coinvolgono completamente il settore assicurativo: "La tecnologia oggi attacca il retail, ma il digitale rende possibili trasformazioni che riguardano il *core* del nostro business. Per avere nuovi occhi con cui guardare, abbiamo affiancato ai nostri manager un gruppo di nativi digitali", ha detto **Orazio Rossi**, country manager di **Chubb**, che si è focalizzato anche sul cambiamento del panorama dei rischi: "Crescerà la complessità nell'identificazione dei rischi, ci sarà più incertezza sulle responsabilità in caso di *failure*, un incremento dei rischi più gravi e una complessiva dipendenza dai dati".

Per le compagnie c'è solo da scegliere

Una delle applicazioni che già oggi possono avere rilievo sui prodotti assicurativi riguarda le tecnologie *wearables*: **Marco Dalle Vacche**, direttore generale Italia e managing director South Europe di Aig, ha presentato il progetto sviluppato in collaborazione con la start up **Human Condition Safety** sulla raccolta di dati utili alla prevenzione dei rischi da infortunio in azienda. Un impatto potenzialmente rivoluzionario sull'operatività interna delle compagnie è rappresentato dalla tecnologia *blockchain* che, secondo **Marco Boni**, head of operations and IT di **Generali G.C.&C.** Italia, "può porre fine al paradosso dell'era digitale, per cui si è sempre più tecnologici ma la produttività non aumenta". Nel 2016, Generali con **Aon**, **Aig** e **WTW**, hanno avviato un progetto pilota per la creazione di un marketplace basato su *blockchain*.

Big data e machine learning sono alla base della digital agency presentata da **Massimo Reale**, risk director di **Euler Hermes Italia**: "L'applicazione del digitale al credit risk assessment può portare nei nostri obiettivi a una migliore gestione del rischio per la compagnia e a un migliore pricing per il cliente".

Maria Moro

Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancereview.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

LA SFIDA D

ATTUALITÀ

sicurezza
le alla
one

28 SCENARI

Pensioni: in F
esiste un pro

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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