

PRIMO PIANO

Il peso del rischio sovrano

Sui gruppi assicurativi italiani continua a pesare il rischio sovrano, in considerazione dell'elevato ammontare di titoli di debito governativi e corporate che detengono nei loro portafogli di investimento. A sottolinearlo è l'agenzia di rating Fitch nel suo *Rapporto sulle prospettive 2014* per le compagnie italiane. Il rischio Eurozona - spiega l'agenzia - è il principale fattore alla base delle prospettive di rating negative per il settore. Nel rapporto, pur registrando che i fondamentali di credito delle compagnie danni hanno avuto un netto miglioramento rispetto ai minimi del 2010 grazie all'incremento delle tariffe auto e al calo della sinistralità, Fitch dice di aspettarsi un peggioramento marginale nella redditività tecnica nel 2014 per il deterioramento delle condizioni di pricing e per un aumento della sinistralità dovuta alla lieve ripresa dell'attività economica. Nel vita la redditività e le vendite restano volatili. Secondo l'agenzia, i premi vita dovrebbero continuare a crescere nel 2014, sebbene a un ritmo più lento rispetto al 2013 (con una percentuale decisamente inferiore al 10%), di riflesso alla richiesta di protezione e garanzie.

Per leggere l'articolo completo su Insurance Trade, clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Agenti, le associazioni di categoria sono sempre più importanti

La quota di mercato dell'intermediario legato alla compagnia calerà anche quest'anno. Proprio in un momento così difficile, l'impegno nell'associazionismo risulta essenziale

Nell'ultimo anno, la quota di mercato dei canali diretti nei rami danni è passata dal 7% del 2011 all'8,1% del 2012, dopo che per anni si era attestata su una quota di mercato intorno al 6%. Gli agenti guidano ancora la classifica con l'abbondante 81% del totale. Tuttavia, come sostiene **Fulvio Galli**, da oltre trent'anni agente **Generali** a Goito (Mantova) è un segnale che non va sottovalutato, soprattutto perché l'incremento è andato a discapito proprio della quota degli agenti. **Franco Ellena**, presidente della commissione distribuzione di **Ania**, durante un recente convegno organizzato da **Insurance Connect**, editore di questo giornale, ha ricordato che se c'è un dato certo su cui si può scommettere è che, a fine anno, gli agenti avranno perso quote di mercato. In questo contesto, Galli sostiene che sia ancora più importante il ruolo delle associazioni di categoria. Da sempre impegnato nelle attività sindacali, oggi è passato ad **Anapa**, dove è componente del collegio dei revisori dei conti, oltre che segretario generale del **Gaa Generali**.



Fulvio Galli, agente Generali a Goito

L'Europa mostra il volto del cambiamento: secondo lei, la direttiva Imd II, che è alle porte, è conosciuta abbastanza dagli intermediari italiani?

Le innovazioni normative che hanno interessato l'attività di intermediazione assicurativa negli ultimi dieci anni sono tutte figlie della **Imd I** del 2002. Non v'è dubbio che l'attività di agente, se da un lato si è ulteriormente professionalizzata, dall'altro è stata oggetto di numerosi interventi che vanno nella direzione della trasparenza delle procedure, con l'obiettivo di tutelare in primis il consumatore. Ora, con la revisione della direttiva, ci troveremo di fronte a una nuova rivoluzione, che innoverà ancora una volta la nostra attività. Al centro dell'attenzione del legislatore europeo la distribuzione dei prodotti finanziari, la cui disciplina farà da *benchmarking* anche per quella dei prodotti dei rami vita e danni. Fari puntati sulla trasparenza della remunerazione e sul concetto di consulenza, mentre viene ampliato il campo di applicazione anche nei confronti delle compagnie dirette che, quanto agli adempimenti precontrattuali, saranno equiparate agli intermediari. A ogni modo, definiti i principi nella direttiva, la disciplina di dettaglio sarà riservata anche questa volta agli Stati nazionali, pertanto occorrerà vedere in che modo il legislatore italiano recepirà tali principi e come li adatterà al mercato domestico. Da questo punto di vista, a mio avviso, le associazioni di rappresentanza degli agenti dovranno svolgere un importante ruolo di sentinella e di impulso per non pregiudicare gli interessi e i diritti degli agenti.

Lei opera da anni per Generali, che può vantare una rete agenziale assolutamente fidelizzata e coesa. Riesce a spiegare il segreto di un così grande amore e abnegazione per la vostra bandiera?

Francamente non penso che si tratti di amore e abnegazione, ma il fatto che consideriamo la mandante come nostro business partner, vale a dire un socio in affari, e non come controparte a prescindere.

(continua a pag.2)



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**

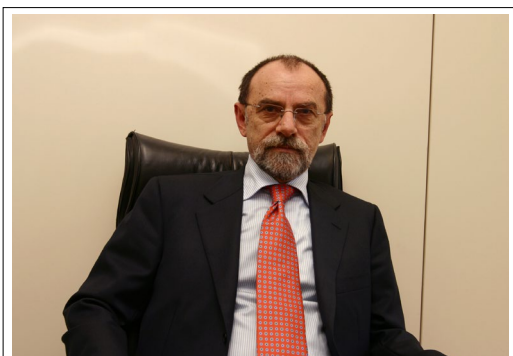


Vincenzo Cirasola, presidente Anapa

(continua da pag. 1) Noi siamo imprenditori, e fino a quando con il mio socio faccio affari non ho motivo per cambiarlo o per cercarne un altro.

Cosa pensa attualmente delle associazioni di categoria? È concreto il rischio che siano l'espressione del singolo e non il frutto di un lavoro di squadra?

Non gradisco parlare degli altri, preferisco parlare di ciò che mi riguarda, cioè Anapa, dato che sono componente del collegio dei revisori dei conti, oltre che segretario generale del Gaa Generali. In Anapa, i gruppi aziendali hanno un ruolo rilevante, con la partecipazione dei rispettivi presidenti non solo alla definizione delle linee strategiche, ma anche allo svolgimento delle attività politico-sindacali. La tempestività e l'efficacia dell'azione di Anapa non sono dovute a una gestione personalistica, ma a una organizzazione snella e flessibile, che permette di agire in tempo reale, grazie anche all'ausilio delle nuove tecnologie. In Anapa tutti gli attori sono complementari e ogni decisione è il frutto di un reale lavoro di squadra.



Franco Ellena, Ania

Franco Ellena, il presidente della commissione intermediazione dell'Ania, afferma che l'Italia è potenzialmente "meglio assicurabile" grazie, soprattutto, ai nuovi canali. Vero o falso?

Se guardiamo ai numeri dobbiamo ammettere che nell'ultimo anno la vendita tramite i canali diretti nei rami danni ha fatto un balzo in avanti passando dal 7% nel 2011 all'8,1% nel 2012, dopo che per anni si era attestata su una quota di mercato intorno al 6%. Certo, siamo ancora lontanissimi dalla quota di mercato detenuta dagli agenti (81% nel 2012), tuttavia è un segnale che non va sottovalutato, soprattutto se si considera che l'incremento di due punti percentuali dei canali diretti negli ultimi tre anni è andato a discapito della quota detenuta dagli agenti, restando la sostanziale stabilità degli altri due canali, broker e bancario. *(continua a pag.3)*



D	E	V	E	L	O	P	M	E	N	T
T	E	C	H	N	O	L	O	G	Y	
S	T	R	A	T	E	G	Y			

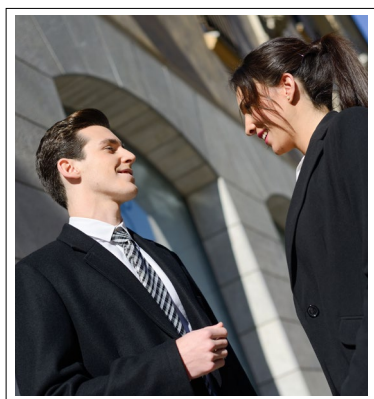
D	I	N	A	M	I	C	A			
T	E	C	N	O	L	O	G	I	C	A
S	T	R	A	T	E	G	I	A		

Problem solving & strategic thinking



For info and free area test write at: areatest@dcaconsulting.it call: 06 89015080/1/2

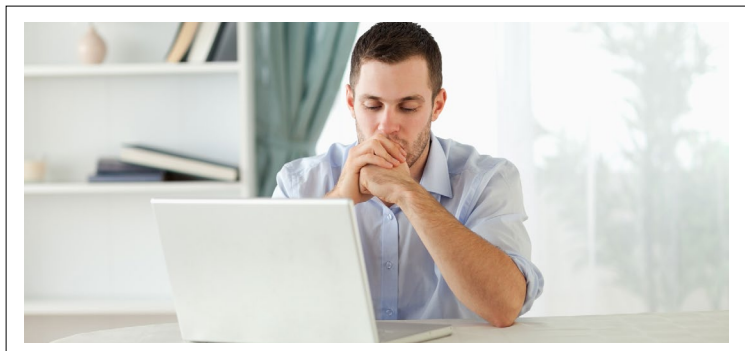
(continua da pag.2) Tutto ciò però non inficia il ruolo di consulente professionale che l'agente svolge nei confronti del cliente, ruolo che proprio la prima versione della direttiva europea aveva delineato nel prevedere la responsabilità dell'intermediario professionale di proporre e consigliare al cliente un prodotto adeguato alle esigenze assicurative espresse. Ritengo che la relazione personale sia ancora un fattore competitivo in questa attività che, oltre a rivestire un importantissimo valore economico, assume anche un rilievo sociale fondamentale per lo sviluppo del mercato e il benessere della società.



Nuove forme di distribuzione stanno intaccando la centralità del mondo agenziale, da sempre considerato un asset insostituibile. Sarà possibile trovare un terreno comune fra agenti e imprese?

Il confronto e il dialogo, anche se serrati, sono sempre preferibili alla chiusura e all'incomunicabilità. Ce lo auguriamo tutti, per il bene della categoria, che si riesca a trovare un tavolo comune fra agenti e imprese. Per il momento si è aperto ufficialmente il tavolo di trattativa tra Ania e rappresentanze agenziali e, checché ne dicano gli altri, un plauso va riservato alla nostra associazione, che è stata la principale protagonista della rottura di quel muro che impediva da sette lunghi anni i rapporti ufficiali tra le rappresentanze di imprese e quelle degli agenti. È fondamentale che le imprese continuino a considerare gli agenti come un asset strategico su cui investire per lo sviluppo del mercato. Dal canto nostro, dovremmo rifuggire da teorie che mirino a estremizzare ed enfatizzare la figura di agente che opera senza mandato, e che rischia soltanto di costituire un ulteriore fattore di disintermediazione. Piuttosto dovremmo concentrarci sul valore, impareggiabile e insostituibile, della consulenza assicurativa basata sull'intermediazione operata da un agente, rispetto a quella esercitata tramite i canali diretti. La sfida sarà come gestire il cambiamento e come sfruttare a vantaggio del canale agenziale le opportunità che si dispiegano dall'avvento del digitale e dei social media.

Carla Barin



IL PUNTO SU...

Un concreto esempio di inutile sforzo

Nello stesso giorno sono state discusse in due Commissioni parlamentari distinte due differenti proposte relative al trattamento legislativo del danno alla persona: perché una tale dispersione di energie?

Il nostro Parlamento si appresta ad approvare la *legge di Stabilità* dei nostri conti pubblici per l'esercizio economico venturo (2014). Tra emergenze economiche, sostenibilità della spesa pubblica e rilancio dell'economica, sta trovando un inatteso spazio anche la possibile regolamentazione del sistema di risarcimento del danno alla persona come codificato nel nostro Paese, reso operativo e sistematico dalla giurisprudenza di legittimità e di merito.

Si sostiene, infatti, da più parti che vi sia oramai una incidenza diretta tra il *quantum* che viene risarcito alle vittime di un illecito che subiscano un danno alla salute o ad altri beni primari della persona, e il conto economico che lo Stato e la collettività devono pagare per sostenere tale sistema risarcitorio.

Il canale attraverso il quale il costo dei sinistri (specie quelli da incidente stradale e da *medical malpractice*) si riversa sui conti pubblici, neanche a dirlo, sono le imprese di assicurazione che, risarcito il danno, traducono la spesa in premi assicurativi, che a loro volta incidono sulla spesa pubblica (si pensi ai premi che devono sostenere le aziende ospedaliere per assicurare il proprio rischio professionale), ovvero sulla collettività (il costo delle polizze Rc auto).

La disciplina del risarcimento del danno alla persona si riscopre così (e non è la prima volta) strumento di contenimento della spesa sociale e campo di azione per la salvaguardia dei conti pubblici.

Stessa materia, due provvedimenti

Tale attenzione legislativa ha portato oggi a due diverse iniziative del tutto disomogenee fra loro che, per una coincidenza legata alle agende dei lavori parlamentari, sono state oggetto di approfondimento nelle audizioni tecniche dello stesso giorno (il 14 novembre).

La prima presso la VI Commissione permanente Finanze, con a tema le audizioni dei rappresentanti delle associazioni nazionali di vittime della strada in ordine alla cosiddetta *Risoluzione Gutgeld ed altri*, che contiene la proposta di istituzione di meccanismi risarcitori del danno alla persona e misure di contenimento dei prezzi delle polizze.

Poco distante, la Commissione Giustizia ha svolto l'audizione di **Damiano Spera**, magistrato del Tribunale di Milano (curatore delle note tabelle di risarcimento) e di altri esponenti del mondo forense e giudiziario, come la professoressa **Emanuela Navarretta**. (continua a pag.4)

(continua da pag.3) Ciò nell'ambito dell'indagine conoscitiva in merito all'esame della proposta di legge recante disposizioni concernenti la determinazione e il risarcimento del danno non patrimoniale.

Due iter parlamentari destinati, in ottica finale, a generare due provvedimenti aventi a oggetto la stessa materia, quella del sistema di risarcimento del danno alla persona, e finalizzati ad approdi del tutto inconciliabili fra loro.

Una proposta che riduce i risarcimenti

Il primo infatti (la *Risoluzione Gutgeld* + a. in Commissione Finanze) propone di accelerare l'iter deliberativo del Dpr contenente la **Tun** (o tabella unica nazionale dei risarcimenti) che consenta "il superamento delle tabelle risarcitorie elaborate dall'Osservatorio della del Tribunale di Milano", ma non solo. La Risoluzione, infatti si propone di incidere su altri aspetti che "contribuiscono alla determinazione dei prezzi elevati delle assicurazioni", tra i quali l'adozione delle tabelle dei danni a favore dei familiari delle vittime per la morte del congiunto.

In buona sostanza, la risoluzione propone di introdurre per legge dei criteri risarcitori aventi a oggetto le principali categorie di danno alla persona che riducano sensibilmente (almeno nel contesto della colpa da Rc auto e nella responsabilità medica) le erogazioni per le imprese di assicurazione rispetto a quelli che oggi sono i parametri adottati attraverso le tabelle del tribunale di Milano.

Su questo specifico aspetto, le audizioni del giorno 14 hanno registrato la chiara e prevedibile posizione contraria delle principali associazioni delle vittime di sinistri stradali.

Un proposta per la maggiorazione del risarcimento fino al 50%

Di tutt'altro genere l'audizione resa nel contesto della indagine conoscitiva legata alla proposta di legge di iniziativa parlamentare presentata il 28 maggio scorso (n. 1063 - Bonafede e altri) ove, tra altre cose, si propone di acquisire le tabelle di Milano a parametro di risarcimento del danno con addirittura una maggiorazione per personalizzazione in misura fino al 50%.

Quale provvedimento vedrà la luce di una codifica normativa? L'abolizione dei parametri tabellari odierni (al grido della non sostenibilità economica del sistema)? Oppure una ridefinizione dei principi risarcitori con l'elevazione a norma dello Stato della tabella del tribunale di Milano?

Due provvedimenti inconciliabili, discussi in commissioni parlamentari diverse e non coordinate fra loro.

In buona sostanza la perfetta metafora di un dialogo fra mondi lontani che si ignorano e che vagano (spesso spinti da venti consociativi non sempre limpidi) verso approdi distanti.



Filippo Martini

PROFESSIONISTI

Rc sanitaria, Anapa contro l'obbligo a contrarre

Inviata la memoria al presidente della commissione Affari sociali della Camera dopo l'audizione svolta il 13 novembre scorso

Standardizzazione e applicazione e delle tabelle Rca anche ai danni da Rc sanitaria; l'introduzione obbligatoria di risk manager nelle strutture sanitarie e la diffusione dell'*Osservatorio degli eventi avversi*; protocolli certificati come modello da applicare per ciascun atto medico e una tassazione agevolata inferiore a quella attuale del 22,25%. Queste sono, in sintesi, le proposte che **Anapa** ha inviato al presidente della **commissione Affari sociali della Camera, Pierpaolo Vargiu**, nell'ambito della discussione in atto, finalizzata allo sviluppo della Rc sanitaria. Si tratta di una memoria scritta, anticipata durante l'audizione alla commissione svoltasi lo scorso 13 novembre.

"Approviamo - si legge nella memoria - l'intento del legislatore di aver voluto replicare le tabelle micro/macro lesioni auto, stabilite dal *Codice delle Assicurazioni*, anche sulla Rc professionale. In alternativa le tabelle del Tribunale di Milano genererebbero un sensibile incremento del costo medio del sinistro sanitario che, conseguentemente, determinerebbe un allineamento al rialzo dei premi a carico dei medici".

Secondo l'associazione degli agenti, un'altra chiave per contenere il crescente contenzioso in tema di *malpractice* e il lievitare dei costi, è l'individuazione da parte del legislatore delle persone realmente legittimate ad avere un risarcimento. "L'intervento del legislatore - continua Anapa - potrebbe orientarsi individuando gli aventi diritto, sulla scorta dell'odierno orientamento giurisprudenziale, con una sorta di cristallizzazione dello *status quo*, che impedisca *pro futuro*, ulteriori ampliamenti della platea degli aspiranti legittimati".

Anapa valuta comunque positivamente l'eventuale introduzione di una copertura assicurativa obbligatoria per le strutture sanitarie, al momento mancante; mentre, al contrario, esprime "ferma contrarietà all'eventuale introduzione di un obbligo a contrarre a carico delle compagnie che genererebbe l'effetto opposto, ossia incrementare ancora di più l'abbandono del ramo da parte di molte di esse".

Infine, nonostante l'entrata in vigore dell'obbligo di assicurazione sia stato rinviato ad agosto, Anapa sostiene che non si siano ancora trovate misure adeguate per rendere più semplice la sottoscrizione e la distribuzione di queste coperture.

F.A.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 26 novembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012