

PRIMO PIANO

Poste, obiettivo Rc auto

Dalle parole ai fatti, messi nero su bianco nel piano industriale Deliver 2022. Il gruppo Poste Italiane mette nel mirino il ramo danni e, in particolare, il segmento dell'Rc auto. "Completeremo la gamma di prodotti offerti incluso il ramo auto", ha annunciato l'amministratore delegato Matteo Del Fante.

La dichiarazione ufficiale è arrivata dopo mesi di mormorii e indiscrezioni su quello che potrebbe rivelarsi un piccolo tsunami nel settore. Anche perché, precisa il piano, la virata sull'Rc auto si inserisce in una più ampia strategia di potenziamento della divisione assicurativa. "Il comparto danni rappresenta un settore chiave per Deliver 2022, in quanto beneficia delle macro tendenze e della bassa penetrazione attuale nella popolazione italiana", si legge nel piano.

L'asticella è innalzata 1,9 miliardi di euro di ricavi nel 2022, con una crescita costante nel ramo vita e un "notevole incremento" nei segmenti danni, infortuni e previdenza. Il gruppo punta a passare dagli attuali 400mila a oltre due milioni di contratti nell'orizzonte di piano, sfruttando "un modello di distribuzione intelligente che completa l'offerta di prodotti assicurativi": un risultato che, stando agli obiettivi del piano, consentirebbe di portare la raccolta lorda a 20,7 miliardi di euro.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Idd, sbagliati i tempi e anche le forme

Proprio mentre le istituzioni comunitarie rallentavano per lasciare modo agli Stati membri più ritardatari di adeguarsi, i decreti del governo hanno accelerato le procedure. L'avvocato Carlo Galantini spiega dove e come si può ancora intervenire

È soprattutto la velocità con cui la direttiva europea, la Idd, è stata trasposta ad aver spiazzato e sorpreso gli operatori del settore assicurativo ma anche gli osservatori e i tecnici. I decreti del governo, giunti in anticipo persino rispetto ai pronunciamenti del Consiglio Europeo sulle ultime coordinate temporali, hanno quindi sostanzialmente chiuso i termini della discussione, proprio quando, in realtà, gli intermediari si attendevano di riaprire i tavoli di lavoro al ministero dello Sviluppo economico. L'iniziativa governativa parrebbe aver preso in controtempo persino l'Ivass, che era già uscita con la sua lettera al mercato sulla Pog (product oversight & governance).

È quindi, in primis, una questione di tempi ma anche di forme. Tempi e forme hanno sorpreso, si diceva, proprio perché alla data di entrata in vigore del 23 febbraio era chiaro che ormai non ci credesse nessuno da mesi: da quella prima raccomandazione dell'Econ, del novembre scorso, al parere favorevole allo slittamento al primo ottobre della Commissione europea, fino poi a quella specifica secondo la quale gli Stati membri avrebbero dovuto adeguarsi a livello legislativo comunque entro il 23 febbraio. Poi, il Consiglio europeo ha tirato fuori la data del primo luglio per il recepimento da parte degli Stati membri: "questo spostamento – spiega a Insurance Daily, Carlo Galantini, avvocato di Milano e consulente legale dell'associazione dei broker Acb – nasce dalle esigenze degli Stati membri, anche se in realtà non cambia molto perché a livello legislativo varrà comunque tutto retroattivamente dal 23 febbraio".

DIVIETO D'INCASSO: DA DOVE NASCE?

Ad ogni modo, Galantini conferma che la rapidità del governo italiano ha spiazzato tutti: "l'anno scorso – ricorda – c'era stato il tavolo di confronto al Mise tra tutte le parti in causa e si attendeva la ripresa della discussione; anzi, Acb aveva chiesto formalmente di riprenderla. Invece ci siamo trovati di fronte a un articolato completo, che sostituisce il capo IX del Codice delle assicurazioni. Si tratta di un elaborato che declina tutti i contenuti della direttiva appoggiandosi sulle norme attuali". (Continua a pag.2)



L'avvocato Carlo Galantini, studio legale Galantini & Partners



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(Continua da pag.1)

Già si è detto delle proteste degli agenti rispetto principalmente a una questione fondamentale, e cioè quella del divieto di incasso su conto separato per le agenzie. In effetti, la norma è critica da vari punti di vista e non ultimo, quella della sua eziologia: da dove nasce? Galantini fa notare che si tratta di una cosa inedita perché non è compliant alla direttiva, la quale, invece, "si preoccupa solo che i titoli in possesso dell'intermediario non siano attaccabili da un creditore particolare". Insomma, se la direttiva avesse voluto eliminare il passaggio di denaro dall'intermediario lo avrebbe detto. "Ci si chiede quindi – riflette l'avvocato – dove voglia realmente portare questa norma, e da cosa nasca".

UNA NORMA DIFFICILE DA COMPRENDERE

Nel merito, il provvedimento riforma l'articolo 117 del Cap prevedendo che gli agenti e i loro collaboratori non debbano versare i premi su un conto separato ma direttamente sul conto della mandante; oppure possono attivare un conto separato ma garantito da una fideiussione. Se anche da un punto di vista astratto la norma potrebbe essere neutrale, da uno molto più pratico i conti agenziali verrebbero svuotati e l'agente perderebbe molte chance operative. Ma c'è di più, cioè "un evidente trattamento diverso riservato agli intermediari iscritti alla lettera A rispetto a quelli iscritti in B e D e soprattutto ai nuovi intermediari accessori della lettera F: il che sembra molto strano", precisa Galantini. C'è quindi una discriminazione che è difficile da comprendere. "Un altro aspetto da considerare – aggiunge – è che il conto separato serve anche alla compagnia per versare gli indennizzi per gli assicurati, che sarà poi l'intermediario a dover regolare. Se l'agente non ha più un conto separato, come fa ad avere un trattamento per le indennità?"

Forse l'agente dovrà tenere un conto separato solo per il pagamento degli indennizzi ai clienti? Oppure si chiederà a tutti gli agenti di farsi garantire da una fideiussione, strumento, però, spesso molto costoso".

Dal punto dei vista dei broker, in realtà, non cambierà molto, anche se è vero che le nuove disposizioni potrebbero inficiare su alcuni affari di brokeraggio che passano dalle agenzie.

LA PARTITA È TUTT'ALTRO CHE CHIUSA

L'altra grande area di attenzione è la regolamentazione degli intermediari accessori. Questi soggetti saranno iscritti o alla nuova lettera F del Registro unico degli intermediari, oppure alla E, qualora questi collaborino direttamente con un distributore di primo livello. Sulla carta, il distributore accessorio, pur nascendo con skills professionali limitati, si trova ad avere un'operatività abbastanza estesa: la preoccupazione principale sarà quindi vedere quanta parte di distribuzione sarà assorbita da questi nuovi soggetti.

"La norma – spiega Galantini – precisa che il loro ambito di operatività sono i prodotti assicurativi complementari a un bene o a un servizio venduto in via principale; tuttavia gli F possono vendere anche contratti Rc e vita qualora questi 'integrino il prodotto o servizio fornito': non è chiaro che senso dare al concetto di integrazione, questa è un'espressione che si sperava venisse precisata ma che così non è stato".

I soggetti interessati hanno grandi possibilità di acquisire clientela e il loro operato sarà sotto la responsabilità diretta della fabbrica prodotto o di un intermediario di primo livello; ma nel secondo caso a questi sarà applicata la disciplina dei collaboratori iscritti in E. Come è evidente, la cosa non è chiara.

Nonostante proclami e barricate, la questione della Idd è tutt'altro che definita. Tutte queste novità, e anche molte altre, come la distribuzione con o senza advise, la Pog, la vendita degli Ibips, le sanzioni, il ritorno dell'Oria, saranno definite da vari regolamenti di Ivass: ecco perché, la realtà dei fatti è che la partita è ancora aperta e si giocherà su un tavolo che a breve si aprirà. O almeno questo è ciò che spera il mercato.



Fabrizio Aurilia



Da oggi puoi leggere **Insurance Daily**
scaricandolo gratuitamente
dall'**App Insurance Review**



NORMATIVA

La blockchain incontra il mondo assicurativo

Una catena di informazioni che si basa sui big data e su blocchi che vengono via via approvati e certificati dalle entità che vi hanno accesso: un sistema che promette di velocizzare molti dei processi legati alla gestione della polizza

Limitare il tema della *blockchain* al suo risvolto *bitcoin* può essere molto rischioso, ma soprattutto può sminuire una tecnologia e un'architettura informatica di notevole impatto per molti settori e, per quanto ci interessa oggi, per il sistema assicurativo. La tecnologia *blockchain* ha infatti un grande potenziale per trasformare i modelli operativi aziendali anche nel breve periodo.

Prima di tutto: di cosa si tratta in concreto? La *blockchain* è un registro aperto e distribuito che registra e archivia tutte le transazioni che avvengono all'interno della sua rete, eliminando definitivamente la necessità di terze parti fidate. Il nome deriva dalla sua natura distribuita: ogni nodo del network svolge un ruolo nella verifica delle informazioni, inviandole al successivo in una catena composta da blocchi, appunto la *blockchain*. Questo registro sfrutta, pertanto, una rete *peer to peer* tra un utente e l'altro. Il tutto è retto da uno o più *smart contract*, ovvero la rappresentazione algoritmica e cifrata di un contratto di natura civilistica che regola lo svolgimento della *blockchain*. Le transazioni (o le azioni imposte-previste dagli *smart contract*) sono sicure e criptate, distribuite sui nodi che le convalidano, inserendole nel primo blocco libero disponibile, attivando un sistema di mutuo riconoscimento e conferma, a sostegno della sicurezza della sequenza e del negozio sottostante. Il modello che ci si propone di analizzare oggi è quello di una *blockchain* c.d. *permitted* (non pubblica) dove esistono uno o più attori pre-selezionati (es. la compagnia di assicurazione) che svolgono la funzione di validatore nel network e creatore delle sue regole, e una serie di aderenti alla stessa (es. gli assicurati).

Come facilitare il processo assicurativo

Perché il mondo assicurativo dovrebbe interessarsi a tale fenomeno e magari adottarlo con una certa velocità? Perché limitarci alla c.d. *black box* e non guardare più avanti? Perché ci sono elementi tipici della struttura assicurativa che sono anche i punti della sua debolezza.

1. *L'accertamento di un elemento di attivazione (o mancata tale) di una copertura.*

Questo è troppo spesso oggetto di contestazione mentre la sua automatica individuazione non potrebbe che essere un valore aggiunto al sistema (e limitare le frodi ad esempio). La *blockchain* può consentire, al momento della determinazione dell'evento (e senza possibilità di contestazione), l'automatica esecuzione di una transazione a questo legata o dipendente.

2. *La riassicurazione.*

La gestione di detta procedura spesso vive momenti di tensione in relazione alle riserve di calcolo e all'allocazione dei



rischi. Un set prefissato di accadimenti può limitare il sorgere di contestazioni e velocizzare la procedura a beneficio di tutti i player e dell'immediata allocazione del rischio assicurato.

3. *Le modalità di pagamento e i contratti non firmati.*

Il premio e la liquidazione sono ancora elementi di difficile gestione. L'introduzione di nuove modalità di pagamento, ad esempio con i *mobile wallet* (portafogli virtuali) che gestiscono anche i dati degli assicurati e delle loro polizze, è un prodotto di una *blockchain* che può risolvere molti temi. L'informatizzazione della contrattualistica, lo *smart contract*, limita – se non elimina – il frequente accadimento della mancata firma dei contratti (vedi, ad esempio, quando i contratti vengono firmati dopo che l'evento assicurato è già passato, ovvero in corso di esecuzione).

4. *I molti o troppi attori coinvolti nella stessa pratica.*

Vi sono spesso troppi soggetti che partecipano alla gestione dello stesso sinistro e non si parlano con la frequenza e la rapidità che invece sarebbero auspicate dal sistema. Incrementare e beneficiare dei *big data* permette di fare risiedere sulla *blockchain* dati e contenuti che solitamente non si parlerebbero con immediatezza quali, ad esempio, i dati dei sinistri, i dati medici, i report delle autorità e/o i preventivi di riparazione e gli assessment tecnici.

Gli snodi legali dello smart contract

Queste sono alcune delle possibili interazioni tra una *blockchain* e il modo assicurativo. Chiaramente non mancano i temi legali a questa connessi e da qui l'importanza di analizzarli compiutamente *ex ante*. (Continua a pag.4)

(Continua da pag. 3)

Lo smart contract è l'architrave che deve reggere il sistema blockchain ma anche passare il vaglio civilistico che, ad oggi, è il suo primo ed unico interlocutore. La sottoposizione di effetti del contratto a particolari condizioni deve sempre essere oggetto di attenta valutazione. Si ricorda che è nullo il contratto al quale è apposta una condizione, sospensiva o risolutiva, contraria a norme imperative, all'ordine pubblico o al buon costume. Inoltre, la condizione impossibile rende nullo il contratto se è sospensiva; se è risolutiva, si ha come non apposta. Infine, è nulla l'alienazione di un diritto o l'assunzione di un obbligo subordinata a una condizione sospensiva che la faccia dipendere dalla mera volontà dell'alienante o, rispettivamente, da quella del debitore.

La collocazione dei blocchi/nodi in Paesi o Continenti molto diversi tra loro per sistemi di diritto (*common vs civil law*), ovvero con tribunali non propriamente trasparenti, deve essere analizzata con grande attenzione per evitare che il sistema blockchain collassi esso stesso.

Una corretta gestione dei dati di polizza (o di evento) passa per l'analisi della titolarità e della gestione degli stessi. I temi legati all'adeguamento al Gdpr (ovvero all'adozione di *model clauses* per il passaggio di dati a favore di paesi extra Ue) sono chiaramente qui connessi e il trattamento del dato deve essere valutato con estrema cautela tanto quanto quello della sua retention.

Edoardo Tedeschi
partner, Osborne Clarke

Osborne Clarke è uno studio legale internazionale focalizzato su molti settori del business e principalmente su quello digitale e dell'Automotive & transport che negli ultimi anni sono sempre più spesso sovrapposti e richiedono un'elevata specializzazione, come ad esempio per affrontare l'incrocio tra blockchain e mondo assicurativo.

RIPRODUZIONE RISERVATA

COMPAGNIE

Uniqa Italia, Meneghetti cede il testimone a Laganà

Staffetta al vertice delle compagnie in capo a Reale Group, in vista dell'imminente loro fusione in Italiana Assicurazioni

In prospettiva della futura fusione per incorporazione in **Italiana Assicurazioni**, **Reale Group** ridisegna le caselle al vertice delle compagnie italiane targate Uniqa (**Uniqa Assicurazioni**, **Uniqa Previdenza** e **Uniqa Life**).

Michele Meneghetti lascia il ruolo di amministratore delegato di Uniqa Assicurazioni e di Uniqa Previdenza, e di presidente del consiglio di gestione di Uniqa Life, realtà che ha guidato a partire dal 2006, "conseguendo importanti risultati – sottolinea una nota di Reale Group – sia in termini sia dimensionali sia di crescita della redditività". A Meneghetti, che ha "positivamente traghettato le società nel periodo particolarmente delicato di avvio del percorso di integrazione verso la fusione in Italiana Assicurazioni", Reale Group ha espresso "i più sentiti ringraziamenti". Membro del comitato direttivo dell'**Ania**, prima di approdare in Reale Group, Meneghetti ha lavorato presso Credito Italiano e, in seguito, in Prime (ora Banca Generali), per poi approdare nella bancassicurazione come vice direttore generale del gruppo Arca. In Uniqa ha gestito la fusione tra Uniqa Protezione e Uniqa Assicurazioni.

Il testimone di Meneghetti viene raccolto da **Roberto Laganà**, il quale mantiene la carica di direttore generale di Italiana Assicurazioni e assume il ruolo di direttore generale di Uniqa Assicurazioni e di Uniqa Previdenza, nonché di presidente del consiglio di gestione di Uniqa Life. Sarà dunque Laganà a guidare le tre società negli ultimi mesi del percorso di integrazione verso la fusione in Italiana Assicurazioni. Romano, nato nel 1964, Laganà è laureato in scienze statistiche e attuariali e abilitato alla professione di attuario. Ha iniziato la sua carriera in Ania e ha poi ricoperto ruoli di crescente responsabilità dapprima in Nuova Tirrena Assicurazioni, poi in Toro Assicurazioni, in Groupama Assicurazioni, ove si è occupato in particolare della fusione di tale compagnia con Nuova Tirrena, e, più recentemente, quelli di amministratore delegato e direttore generale di Amissima Assicurazioni e Amissima Vita, lasciati lo scorso anno, società in cui ha gestito la delicata fase di risanamento. Da giugno 2017 è entrato in Reale Group come direttore generale di Italiana Assicurazioni.



Roberto Laganà

Beniamino Musto

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 27 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

7 MARZO 2018

MILANO | 9.00 - 17.00 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

L'INNOVAZIONE PER L'ASSICURAZIONE AGILE

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Tecnologia e assicurazione: come cambia il “momento della verità” nel rapporto con il cliente**
Raffaele Guerra, executive vice president, insurance sector leader di Capgemini Italia

09.50 - 10.10 – **Sfide, opportunità e problematiche per l'innovazione nel settore assicurativo**
Francesco Minelli, direttore servizi di Ania

10.10 - 10.30 – **Customer experience, un obiettivo a vantaggio di clienti e compagnie**
Roberta Lucchetti, senior account executive di Genesys

10.30 - 10.50 – **Le novità di Bene Assicurazioni**
Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni

10.50 - 11.10 – **Azioni per competere e diventare una compagnia agile e affidabile**
Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 12.45 – TAVOLA ROTONDA: **Open innovation: le compagnie tra obiettivi e benefici**
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Italia
Giorgia Freddi, direttore marketing e comunicazione di Groupama Assicurazioni
Francesco Piobbici, research analyst di Cetif
Alberto Rossi, direttore commerciale di Itas Assicurazioni

12.45 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Il cambiamento nei modelli di consumo**
Sara Galli, account manager financial services di Gfk Eurisko

14.20 - 14.40 – **Identità digitale – Modelli innovativi in ambito assicurativo e finanziario**
Cinzia Carbone, business development, sales & marketing manager di Solera Group Italia

14.40 - 15.00 – **Potenzialità di sviluppo delle micropolizze e degli intermediari assicurativi digitali**
Pietro Menghi, ceo di Neosurance
Simone Ranucci Brandimarte, co-fondatore e presidente di Yolo

15.00 - 15.20 – **Le sfide della digital transformation assicurativa**
Emanuel Sitzia, head of insurance di Comarch Italia

15.20 - 15.40 – **L'importanza delle informazioni per gestire rischi e opportunità**
Massimiliano Bracci, channel manager di Cribis
Mauro Piatasi, channel director di Crif

15.40 - 17.00 – TAVOLA ROTONDA: **Professione assicuratore: l'impatto dell'innovazione per le imprese e per gli agenti**
Andrea Bertalot, vice direttore generale di Reale Mutua
Paolo Ceresi, partner di Mbs Consulting
Vincenzo Cervino, responsabile digital transformation di Groupama Assicurazioni
Davide Consiglio, responsabile advanced analytics di Generali Italia
Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni
Andrea Pezzi, direttore innovation & new business solutions di UnipolSai
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das
Antonio Scognamillo, direttore commerciale di Amissima

Main sponsor:

COMARCH


Together to the next level

 **DAS**
DIFESA LEGALE

 **GENESYS**

 **GUIDEWIRE**
Adapt and succeed™



Official sponsor:


EXTEND YOUR SKILLS


COLLECTION INFORMATION

 **NAMU**
DIGITAL PARTNERSHIP






SIMULWARE

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo