

## PRIMO PIANO

### Auto autonoma, la prima vittima

Un'auto Uber a guida autonoma ha investito una donna causandone la morte: è la prima volta che accade. È successo ieri in Arizona, a Tempe, dove Uber stava svolgendo alcuni test nell'ambito del suo progetto di sviluppo di trasporti senza conducente. Sull'auto era presente una persona che non è comunque riuscita a riprendere il controllo della vettura. L'incidente ha portato alla decisione da parte della società di interrompere tutti i test della nuova tecnologia. Un duro colpo per le sperimentazioni della guida autonoma, che certamente non si fermeranno ma che saranno notevolmente rallentate.

Secondo la ricostruzione della stampa nazionale e internazionale, la polizia di Tempe ha detto che l'auto ha colpito il pedone mentre attraversava la strada al di fuori di un passaggio pedonale. I veicoli autonomi sono comunque progettati per prevenire e rispondere correttamente a questi comportamenti e quindi in grado di fermarsi o evitare un ostacolo che improvvisamente si pone davanti. Quando nella ricerca scientifica avvengono gravi incidenti la data prevista per l'implementazione completa della tecnologia che si sta testando scala inevitabilmente più avanti: di quanto dipenderà dall'impatto emotivo dell'incidente sull'opinione pubblica e sui regolatori e dalla causa del probabile malfunzionamento.

F. A.

## INTERMEDIARI

### Piana (Gama), l'unione non sempre fa la forza

Dopo l'interruzione dell'integrazione con l'Aaa, il presidente del Comitato dei gruppi di Sna, s'interroga sui pro e contro delle operazioni di fusione fatte in questi anni nel settore assicurativo e dei riflessi che hanno avuto sulla condizione degli intermediari

Il processo d'integrazione tra il **gruppo agenti Milano-Allianz (Gama)** e l'**Associazione agenti Allianz** appare arenato. Dopo una partenza convinta, in cui le dichiarazioni d'intenti si moltiplicavano, da qualche mese gli intermediari della compagnia tedesca sembrano non riuscire a trovare l'armonia. Ecco quindi che l'integrazione a seguito dello spin-off di ormai quasi quattro anni fa s'interrompe. Ma **Dario Piana**, presidente del Gama dal 2011 e dal 2017 a capo del Comitato dei gruppi agenti di Sna, in questa intervista, si dichiara aperto al dialogo e pronto a confrontarsi con tutti, purché si facciano progressi nell'interesse dei membri dei gruppi.

Ed è lo stesso atteggiamento propositivo e partecipativo con cui guida il Comitato e che ha permesso in poco tempo di rinsaldare le relazioni, non sempre facili, tra i vertici del sindacato e i gruppi aziendali.



Dario Piana, presidente del Gama

**Sono passati più di tre anni dall'ingresso del gruppo da lei presieduto nel mondo Allianz. Ritiene che le difficoltà legate all'operazione di spin-off si siano completamente risolte e che la fase d'integrazione tra le reti si possa ritenere conclusa?**

In effetti, a luglio completeremo il quarto anno dal famigerato spin-off. Le difficoltà che abbiamo dovuto affrontare sono state enormi. Da un giorno all'altro siamo entrati in un mondo completamente nuovo, con un sistema informatico innovativo testato dalla compagnia e dalla commissione tecnica dell'Associazione agenti Allianz ma mai attivato sulla rete, che ha mostrato fin da subito limiti operativi enormi per le agenzie e che andava quindi completamente ripensato dal punto di vista dell'intermediario. Solo grazie ai suggerimenti e alle proposte degli agenti ex **Milano Assicurazioni**, che hanno incalzato giornalmente la compagnia, e alla disponibilità all'ascolto dimostrata da **Allianz**, possiamo dire che le criticità principali siano state superate. Direi quindi che l'integrazione tecnico/operativa possa considerarsi conclusa, anche se in costante aggiornamento; purtroppo non si può dire altrettanto dell'integrazione tra le reti.

(Continua a pag.2)



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(Continua da pag.1)

Sul piano politico, nonostante la disponibilità al confronto ripetutamente dimostrata dal Gama, il percorso da compiere appare ancora lungo e incerto. Dopo un'iniziale dichiarazione d'intenti, condivisa con l'Aaa anche attraverso documenti pubblici, registriamo, ormai da alcuni mesi un sensibile passo indietro che ci ha portato a interrompere un percorso che non ha evidenziato, al di là delle dichiarazioni, delle reali omogeneità di strategie e obiettivi tra le nostre associazioni. Senza preconcetti, restiamo comunque disponibili a riprendere il percorso con chi dimostrerà di voler far squadra realmente, nell'interesse dei colleghi.

**Le operazioni frequenti di acquisizioni e accorpamenti tra compagnie hanno sensibilmente aumentato la concentrazione. Le rappresentanze degli agenti restano invece frastagliate, forse ancorate a una storia cui nessuno sembra voler rinunciare. Lei ritiene che una semplificazione della rappresentanza potrebbe essere maggiormente efficace nel confronto con le mandanti?**

Il panorama assicurativo negli ultimi anni ha subito una profonda trasformazione, anche per effetto delle scelte commerciali dei grandi gruppi che hanno preferito crescere per acquisizioni di linee esterne, determinando una elevata concentrazione del mercato.

Su questo si potrebbero fare molte considerazioni. Sarà anche per questo che l'Italia è agli ultimi posti in Europa nel rapporto tra spesa assicurativa pro capite e Pil? Ciò premesso, è vero che in queste realtà esistono ancora molte, a volte troppe, rappresentanze degli agenti ma non credo sia per difendere posizioni di privilegio, come spesso si sente dire, quanto per le indubbie diversità di approccio, di convinzioni, di metodo, di progetto e di storia di ognuna di esse. Il nostro gruppo ha da sempre dimostrato una spiccata propensione all'aggregazione. In oltre dieci anni di esperienza abbiamo realizzato diverse fusioni e collezionato anche qualche insuccesso, e siamo così giunti alla convinzione che sia ovvio ritenere che *l'unione fa la forza*, ma che questa forza non si realizzi con una semplice somma algebrica. Non siamo interessati a unificazioni sulla carta, che non portino benefici ai colleghi, mentre guardiamo con favore a quelle basate sulla condivisione di principi, metodi e obiettivi.

**Allianz è riconosciuta come una delle compagnie più evolute dal punto di vista tecnologico. Nel mondo sindacale, si sta discutendo di come la digitalizzazione minacci il ruolo degli agenti. Qual è la sua opinione in merito e come avete regolato con la compagnia questo delicatissimo tema?**

Sono convinto che gli agenti non siano contrari, di per sé, alle innovazioni che la nostra epoca impone anche molto velocemente, ma penso temano che queste possano mettere in discussione il ruolo centrale e sociale dell'intermediazione professionale.

Sono quindi favorevoli a una digitalizzazione che migliori l'efficienza dei processi, la gestione del tempo, che abbatta i costi e che soprattutto continui a mettere l'individuo al centro. Per realizzare tutto questo, sono necessari dei patti chiarissimi, inattaccabili e trasparenti fra le singole imprese e le rappresentanze degli agenti.

Con Allianz, che è indubbiamente la più avanzata tecnologicamente tra tutte le compagnie del mercato, il dibattito su questo tema è aperto e leale; su molte cose c'è condivisione, su altre abbiamo ancora delle divergenze da superare. Sono però fiducioso che si possa giungere presto a una sintesi proficua per entrambe le parti, anche perché credo che Allianz non voglia perdere il vantaggio competitivo acquisito fino ad ora.

**Dall'elezione di Claudio Demozzi alla presidenza del Sindacato nazionale agenti, il rapporto tra l'organizzazione e i gruppi agenti non è stato semplice. Con la sua elezione alla presidenza del Comitato, ritiene che qualcosa sia cambiato?**

La storia conferma che il rapporto tra lo Sna e i gruppi agenti non è mai stato semplice e spesso dettato da un reciproco senso di sfiducia. Nell'ultimo anno, però, ho registrato un costante e progressivo avvicinamento, tanto che oggi la volontà di collaborare è molto marcata. Il sindacato in questo momento è più attento alle indicazioni, ai suggerimenti e alle proposte che provengono dai gruppi; c'è uno scambio di informazioni costante e le iniziative da intraprendere sono condivise. Anche all'interno del Comitato si respira un'aria più serena e si discute in modo più costruttivo: la partecipazione è notevolmente aumentata (l'ultimo Comitato vantava una presenza superiore all'80%) e registriamo con soddisfazione l'ingresso di nuovi gruppi e il ritorno di altri come, di recente, il **gruppo agenti Cattolica**. Stante che il fine del sindacato e dei gruppi è unico, è convinzione di **Salvatore Palma** (vice presidente del Comitato) e mia, che non sia più possibile mantenere queste entità in conflitto. Perché ciò accada, è necessario che siano ben distinte e identificate le peculiarità dell'una e dell'altra, in modo che nessuno invada il campo altrui e che nessuno si senta sminuito. Non dimentichiamo che i gruppi sono quelli più vicini alle dinamiche interne delle compagnie, conoscono le difficoltà che i colleghi vivono giornalmente da un punto di vista gestionale ed economico, sanno quando e come impostare una trattativa e restano, in ogni circostanza, il primo punto di riferimento per i propri iscritti. Allo Sna è affidato il ruolo centrale in tutte le trattative di primo livello.

**Sna che, con una mozione molto dura, ha condannato l'atteggiamento delle compagnie volto a scavalcare i diritti degli agenti, sanciti dall'Ana 2003, agevolando il governo con regole definite discriminanti e persecutorie. Qual è su questi temi la posizione del Comitato dei gruppi?**

Siamo assolutamente in linea con Sna, tanto che la mozione del comitato centrale di Roma, dedicata agli ultimi provvedimenti normativi (dl 2018/97) sul recepimento dell'Idd, ha raccolto l'unanimità dei presenti, compresi i presidenti di gruppo.

Stiamo anche contribuendo ad aumentare la diffusione tra i colleghi delle informazioni su questo tema, in costante evoluzione, sollecitandoli a inviare all'Ivass e al Mise le lettere di protesta predisposte dallo Sna.

Carla Barin

RICERCHE

## Risparmio gestito, l'età dell'oro alla sfida di Mifid e Psd2

**Proprio mentre l'industry degli investimenti sta conquistando gli italiani, agevolati dall'inizio della ripresa economica, le normative pongono nuove sfide agli operatori: anche a quelli assicurativi**

Il 2017 è stato un anno molto positivo per il risparmio gestito e le famiglie italiane propense a investire si sono dimostrate più fiduciose rispetto al recente passato: complice la soddisfazione per i dati economici finalmente in crescita ma anche l'efficace lavoro degli intermediari e delle reti distributive, che hanno saputo veicolare meglio le proposte commerciali. Tra i risultati più tangibili di queste nuove consapevolezze c'è l'ampliamento del bacino di famiglie che detengono investimenti (circa 255mila in più), secondo l'ultima rilevazione di **Gfk**, la società di ricerche che dal 1987 pubblica l'indagine *Multifinanziaria retail market*, uno studio realizzato con cadenza semestrale su un campione di 2.500 nuclei rappresentativi di oltre 21 milioni di famiglie, in cui le decisioni finanziarie sono prese da una o più persone in età compresa tra i 18 e i 74 anni.

Secondo Gfk, il risparmio gestito sta attraversando un'età dell'oro: per gli analisti questo periodo di sviluppo "si concretizza anche in termini di soddisfazione del cliente, con una quota di clienti molto soddisfatti della società di gestione in continua crescita". Risultano in aumento anche la capacità di risparmio e la propensione ai consumi, nonché la capacità di progettare l'investimento, che inizia ad avere un respiro di medio-lungo periodo. Per esempio, l'Ape, scrive Gfk, inizia ad affacciarsi nell'orizzonte d'investimento ma permangono problemi di conoscenza, interesse e propensione a sottoscrivere i prodotti. "Il tema previdenziale – sottolinea la società di ricerca – è centrale, ma le famiglie faticano ancora a orientarsi e a prendere decisioni consapevoli". Il comparto assicurativo, per questo, è chiamato in causa, soprattutto "in un mercato caratterizzato da una cultura assicurativa a macchia di leopardo". Le compagnie non devono farsi distrarre troppo dalla corsa alla digitalizzazione, anche se questa è un percorso comunque inarrestabile.

### I costi della consulenza sono parte dell'offerta

Nella ricerca, Gfk ha approfondito alcuni aspetti direttamente collegati con il comportamento dei consumatori rispetto all'industry del risparmio gestito. Secondo Gfk, la normativa *Mifid II*, entrata in vigore a inizio 2018, rappresenta il cardine del futuro della relazione tra consulente e investitore: "la conoscenza dei costi della consulenza finanziaria ricevuta da parte degli investitori – commentano gli analisti – è ancora molto contenuta, ed evidenzia risultati forse non sorprendenti, conoscendo il nostro mercato, ma certamente non tranquillizzanti". Del resto, la disponibilità a cambiare referente in caso di costi della consulenza superiori alle proprie attese è molto diffusa, e potrebbe dare luogo "a fuoriuscite significative se non gestite": sono circa 2,5 milioni gli investitori che si dichiarano disposti a cambiare consulente. Il *pricing*, quindi, deve essere trasparente e diventare parte integrante dell'offerta competitiva.

Ultimo punto, forse quello di cui si parla meno, riguarda le conseguenze del recepimento della *PsD2*, la direttiva europea che mira a creare un mercato unico e integrato dei servizi di pagamento, uniformando le regole per gli istituti bancari e per i nuovi provider digitali. In questo scenario, il pagamento mobile "si conferma l'elemento trainante del mondo *fintech*". Tuttavia la *PsD2*, recepita l'11 dicembre scorso, chiederà alle banche di facilitare alle app di terze parti l'accesso ai conti dei clienti. L'incognita è capire il grado di maturità dei consumatori: "come valutano gli italiani la possibilità di affidare a soggetti terzi le informazioni del proprio conto corrente?", si chiede Gfk. Forse è ancora troppo presto per saperlo.

Fabrizio Aurilia



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





## EVENTI

# Danni punitivi, quale impatto per le compagnie?

A Milano, Insurance Skills Jam ha promosso l'incontro con gli autori del libro che analizza le possibili conseguenze della sentenza 16601/2017 delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione. Una disciplina che lascia riflettere sugli aspetti di reale assicurabilità e sul necessario approfondimento da parte del legislatore

L'istituto statunitense dei danni punitivi potrebbe aprire nuovi scenari per l'economia italiana. Un tema che è diventato di attualità a seguito della sentenza 16601/2017 delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione, che ha stabilito la compatibilità del nostro ordinamento con l'istituto dei danni punitivi. Pertanto, secondo i giudici, la condanna al pagamento di un risarcimento punitivo è configurabile a condizione di "un ancoraggio normativo per un'ipotesi di condanna a risarcimenti punitivi". La sentenza è al centro di un libro edito da **Maggioli Editori** e scritto da **Paolo Mariotti** e **Raffaella Caminiti**, avvocati in Milano, e **Paolo Masini**, direttore sinistri di **Cattolica Assicurazioni**. Il volume *Danni punitivi, profili giuridici e assicurativi dopo la sentenza 16601/2017 delle sezioni unite della Corte di Cassazione* è stato presentato ieri a Milano, presso la Fondazione Mansutti, partner culturale di **Insurance Skills Jam - Il Convivio assicurativo**. Il volume prende in esame le possibili conseguenze della sentenza in ambito assicurativo, con particolare riguardo all'assicurabilità dei danni punitivi. L'evento, che ha avuto **Insurance Connect** come media partner, ed è stato introdotto da **Marcella Accoto**, dirigente ufficio sinistri di **Chubb**. A seguire, ha preso la parola Paolo Mariotti, che ha presentato le novità più importanti della sentenza, mettendo in evidenza quanto sia ancora determinante l'intervento del legislatore italiano, affinché l'istituto dei danni punitivi possa avere un reale impatto sul nostro sistema economico. Di sentenza "filosofica" ha parlato Paolo Masini. I giudici hanno uti-



Il tavolo dei relatori

lizzato anche termini tipici del pensiero medievale. Il manager di Cattolica non si è mostrato preoccupato per l'impatto della sentenza sul mondo assicurativo. Ha sottolineato come i danni punitivi siano uno strumento utilizzato dall'economia statunitense per bilanciare gli atteggiamenti scorretti nel mercato, affinché le aziende possano essere conformi alle regole del mercato. Per questo, secondo Masini, un'assicurazione non potrebbe coprire una simile tipologia di danni, perché altrimenti le compagnie andrebbero a minare la ragione stessa che è all'origine dell'introduzione di questo istituto. Masini ha anche ricordato che il legislatore italiano ha ancora ampi spazi di intervento; pertanto la disciplina della materia sarà necessariamente approfondita, con tempi assolutamente imprevedibili. In ogni caso, conclude il manager di Cattolica, per le compagnie sarebbe praticamente impossibile valutare il rischio dei danni punitivi. A concludere i lavori, l'intervento di Raffaella Caminiti, che ha messo in luce la relazione tra *class action* e danni punitivi. Al termine della serata, le sale settecentesche della Fondazione Mansutti hanno accolto i partecipanti per un momento conviviale e culturale, tra i documenti che costituiscono il patrimonio storico della biblioteca dedicata al mondo assicurativo.

Alessandro Giuseppe Porcari



Un momento della presentazione del libro

### 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)

Supplemento al 20 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577