

PRIMO PIANO

Colpevole ma con riserva

È iniziato ieri il processo che vede imputato l'ex presidente di Anbang, Wu Xiaohui, accusato di frode e appropriazione indebita per una cifra pari a 10,4 miliardi di dollari.

Anbang, uno dei più grandi gruppi assicurativi cinesi, al momento è sotto il controllo dell'authority nazionale, la China insurance regulatory commission (Circ), che gestirà la compagnia per un anno in modo da mantenere un'operatività normale per proteggere i diritti dei consumatori dalle "pratiche illegali condotte da Anbang che possono seriamente minacciare la solvibilità della compagnia".

Chiamato ieri in sede giudiziaria a Shanghai per rispondere delle accuse mosse contro di lui, Wu Xiaohui ha dapprima contestato gli addebiti perché "ignaro della legge e delle sue violazioni", ma, in una dichiarazione conclusiva, è sembrato invertire la rotta. Questo per lo meno è ciò che il Tribunale del Popolo di Shanghai n.1 ha affermato attraverso un proprio canale ufficiale sui social media: "Wu Xiaohui ha espresso profonda autoriflessione, comprensione e rimpianto per i crimini, e ha espresso profondo rimorso per le sue azioni". Secondo i pubblici ministeri, l'ex numero uno di Anbang avrebbe nascosto il proprio controllo sulla compagnia e falsificato le dichiarazioni finanziarie per ingannare il regolatore cinese e ricevere l'ok alla vendita al pubblico di alcuni prodotti assicurativi.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Aaa, il bilancio di Umberto D'Andrea

Il presidente uscente, riconfermato pochi giorni fa nel congresso di Torino, fa il punto sui tre anni passati alla guida dell'Associazione agenti Allianz, che oggi vede un clima più disteso con la compagnia sulla base di una relazione in grado di portare vantaggi per entrambe le parti in causa

Umberto D'Andrea, agente Allianz a Napoli, è stato confermato nel ruolo di presidente dell'Associazione agenti Allianz (Aaa). La rielezione è avvenuta al termine della tre giorni congressuale svoltasi presso il Lingotto di Torino dal 22 al 24 marzo. Il lavoro svolto nell'ultimo triennio da D'Andrea e dalla sua squadra è stato dunque premiato: la percezione è che il presidente della rappresentanza ne sia uscito rafforzato. Nel corso del precedente mandato l'associazione ha dovuto affrontare una relazione talvolta non semplice con la direzione Allianz, sebbene ora le tensioni del passato sembrano ormai superate.

La nuova squadra di D'Andrea è composta da **Ennio Busetto** (vice presidente vicario), **Massimiliano Gadda** (vice presidente), **Valentina Biazzo**, **Fabio Boni**, **Gaetano Caradonna**, **Pietro Invernizzi**, **Loredana Schiavone** e **Marco Temellini**.

Negoziatore per carattere, D'Andrea è convinto che il confronto con la mandante debba poggiare sulla mediazione. In questa intervista, il riconfermato presidente si dice ottimista relativamente a un futuro che, pur tra qualche difficoltà e tanta fatica, potrà riservare non poche soddisfazioni per gli agenti Allianz.

Presidente D'Andrea la sua rielezione è il segnale che i risultati della sua gestione sono stati apprezzati dagli iscritti. Nel prossimo triennio alla guida dell'Aaa come sarà, a suo modo di vedere, il contesto in cui gli agenti di assicurazione si troveranno a operare? Prevale la fiducia o il timore per il futuro?

Non temo il futuro, assolutamente. Certo, sarà complicato. Tuttavia ricordo che solo qualche anno fa qualcuno dava per spacciata la categoria degli agenti. Eppure ancora oggi, in Italia, noi intermediario l'80% delle polizze, e tale dato è stabile. Occorre però attrezzarsi per affrontare i cambiamenti sociali e di mercato, oltre che le nuove normative che entreranno in vigore. Compito delle rappresentanze degli agenti, in particolare dei gruppi agenti, sarà quello di indirizzare ogni intermediario verso scelte consapevoli, affinché strutturi una agenzia in grado di competere, evitando le ciclicità strategiche delle stesse compagnie.

(Continua a pag.2)



Umberto D'Andrea, presidente dell'Aaa



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(Continua da pag. 1)

Lei si è detto orgoglioso della metamorfosi che hanno subito i rapporti con la mandante: siete passati (parole sue) da un approccio quasi militare, subito da quasi tutti gli agenti, a un rapporto di fiducia reciproca. Come è stato possibile raggiungere questo risultato?

Abbiamo continuamente ribadito alla compagnia che il vero motore del business sono gli agenti. E che la redditività deve essere reciproca. La nostra attività di negoziazione, politica, economica e tecnica, è stata orientata in tal senso. Devo riconoscere all'attuale management di Allianz di aver condiviso tale visione e, pur nel rispetto dei ruoli, di aver indirizzato la compagnia, negli ultimi anni, verso una strategia di sviluppo e di crescita.

Sentiamo ribadire spesso un concetto: l'importanza della "centralità dell'agente". Un'espressione ormai ripetuta come un mantra, sebbene i fatti, spesso, dimostrino il contrario. Lei ha dichiarato di aver trasformato questo slogan in fatti concreti. Può spiegare meglio cosa intendeva affermare?

Pur riconoscendo che l'intermediario "distribuisce" prodotti costruiti da altri, non può lo stesso agente non avere spazi di autonomia tecnica e assuntiva. Abbiamo portato avanti con la compagnia una serrata attività di negoziazione, sia tecnica, con le nostre commissioni impegnate a migliorare la qualità dei prodotti, sia politica, al fine di creare strumenti e leve commerciali nella disponibilità dell'agente. Tutto ciò sta generando una crescita del business, soprattutto nei rami danni, con reciproca soddisfazione economica.

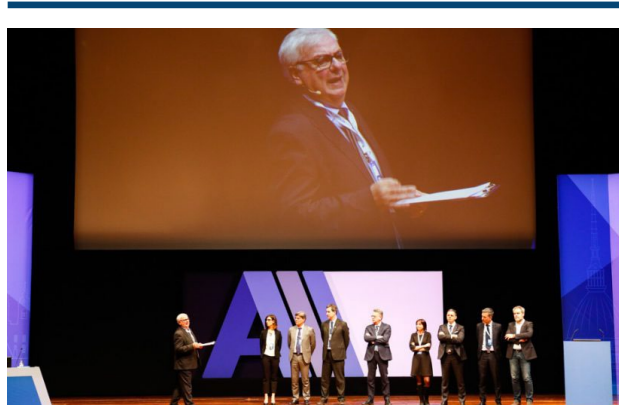
Allianz ha investito molto in soluzioni digitali per velocizzare e ottimizzare la relazione con il cliente. Molti agenti però manifestano delle perplessità rispetto a tali strumenti. Qual è la sua opinione in proposito?

C'è ancora molta strada da fare. Gli strumenti digitali hanno potenzialità enormi ma, è inutile negarlo, sono ancora visti con una certa diffidenza e il loro utilizzo genera timori. Noi abbiamo un accordo sull'utilizzo dei dati che tutela molto l'agente, e ciò ci tranquillizza. Peraltro bisogna riconoscere che fino a ora Allianz ha messo tali strumenti al servizio delle agenzie. Lo sviluppo del digitale e il corretto utilizzo dei dati sarà forse la priorità su cui confrontarsi, nell'immediato futuro.

Nella relazione letta di fronte all'assemblea, lei ha entusiasticamente affermato di aver "centrato l'obiettivo": la mandante avrebbe compreso che avere un sano e leale rapporto con voi agenti creerebbe un valore inestimabile per tutte le parti in causa. Qual è l'attuale condizione degli agenti Allianz?

Oggi gli agenti Allianz stanno meglio di tre anni fa. Non lo dico io, lo dicono i numeri. E ciò è stato ottenuto senza intaccare la redditività dell'azienda, anzi. Abbiamo instaurato un leale confronto con il management della compagnia. Un confronto basato sulla reciproca convinzione che sia più conveniente creare redditività per tutti, e non soltanto per uno degli attori in gioco. Siamo stati credibili e autorevoli: abbiamo avuto progettualità e anche coraggio nell'accettare di proporre, e non soltanto pretendere.

Carla Barin



Un momento del congresso



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



MERCATO

Assoreti, sale la raccolta a febbraio

Secondo l'associazione, il settore ha segnato una crescita del 41,5% su base congiunturale, attestandosi a quota 3,5 miliardi di euro

Febbraio positivo per il settore delle società di consulenza agli investimenti. Secondo i dati diffusi da **Assoreti**, il segmento ha chiuso il mese con una raccolta netta positiva per 3,5 miliardi di euro, in rialzo del 41,5% su base congiunturale. Le risorse si dividono in maniera sostanzialmente equa fra risparmio gestito e risparmio amministrato: il primo sfiora 1,8 miliardi di euro segnando una crescita del 25,3%, mentre il secondo registra un balzo del 63,2% a 1,7 miliardi di euro.

La raccolta netta realizzata attraverso la distribuzione diretta di quote di Oicr è positiva per 809 milioni di euro (+18,7%), trascinata al rialzo dai 735 milioni di euro entrati nelle casse di gestioni collettive di diritto estero: bene anche gli Oicr nazionali, che chiudono il mese con sottoscrizioni per 75 milioni di euro.

Molto positiva la performance del comparto assicurativo, con i premi netti che si attestano a 713 milioni di euro (+57,4%): la crescita arriva esclusivamente dalle *unit linked*, che registrano volumi decuplicati, mentre perdono terreno gli investimenti netti in polizze multiramo (-13,5%) e in soluzioni vita tradizionali (-3,7%).

Il bilancio mensile delle gestioni patrimoniali individuali è positivo per 198 milioni di euro, in crescita del 18,7%: gli investimenti netti sulle Gpm ammontano a 107 milioni (+90,8%), mentre quelli sulle Gpf risultano pari a 91 milioni di euro (-17,8%).

Per quanto riguarda i titoli in regime amministrato, la raccolta netta risulta positiva per 660 milioni di euro: gli investimenti si concentrano su titoli azionari (688 milioni di euro) e strumenti del mercato monetario (299 milioni di euro), mentre gli ordinativi di vendita prevalgono su obbligazioni, titoli di Stato e *certificates*.

Giacomo Corvi

PRODOTTI

Nasce la polizza per la sharing mobility

Europ Assistance e GetMyCar presentano la prima assicurazione che protegge la condivisione peer to peer dei veicoli

Venire incontro a nuove esigenze con soluzioni innovative è la sfida che hanno voluto cogliere **Europ Assistance Italia** (gruppo **Generali**) e **GetMyCar**, la start-up di sharing mobility fondata da **ParkinGo**, con il prodotto assicurativo dedicato alla mobilità condivisa.

Condividere l'utilizzo di un veicolo espone ai rischi tipici legati alla strada che fino a ora erano stati protetti nell'ambito della proprietà dell'auto. La nuova polizza consente invece una copertura completa che tutela il proprietario e il conducente a cui è affidato il mezzo.

Le tutele per il proprietario prevedono l'assicurazione *Kasko*, quella contro furto e incendio, eventi naturali, sociopolitici e atti vandalici, così come la copertura dell'aumento di classe (meccanismo *bonus malus*) fino a un massimo di 500 euro in caso di attivazione della polizza *Rca* a primo rischio già attiva sul veicolo. È inclusa la tutela legale in caso di richieste di risarcimento extracontrattuali per danni, che prevede l'indennizzo delle spese legali e processuali oltre a quelle legate alle necessarie azioni per il recupero della documentazione probatoria. Il conducente può contare su una franchigia concordata che limita la responsabilità economica.

La polizza è accessibile con tre diversi livelli (*silver*, *gold* e *platinum*) che garantiscono il medesimo grado di copertura tanto per il proprietario del veicolo quanto per il conducente a cui è affidato il mezzo. Tutte le formule includono la polizza assicurativa gratuita, l'assistenza stradale e la tutela legale.



Maria Moro

  **INSURANCE CONNECT su YOU TUBE**
Seguici cliccando qui



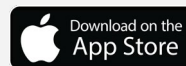
Insurance Review

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)

oppure scarica l'app Insurance Review



SMART WORK
LAVORO PO

ATTUALITÀ

50 SCENARI

zza contro
Brexit

Ed è subito Ins

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

Supplemento al 29 marzo di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577