

PRIMO PIANO

Cattolica- Banco Bpm, il closing

Cattolica e Aviva chiudono la partita sulla joint venture che riguarda Banco Bpm. Cattolica ha comunicato di aver perfezionato il closing dell'acquisto del 65% di Avipop Assicurazioni e Popolare Vita e avviato la partnership commerciale sulla rete ex Banco Popolare per la durata di 15 anni.

Seguirà quindi un rebranding da cui nasceranno Vera Vita, con la controllata Vera Financial, e Vera Assicurazioni, con la controllata Vera Protezione.

Marco Passafiume Alfieri sarà l'amministratore delegato delle nuove entità, mentre Banco Bpm ha designato Roberto Raichi come direttore generale di Vera Vita, e Piero Massimo Andreoni direttore generale di Vera Assicurazioni.

Il valore dell'operazione rispecchia le previsioni contrattuali, ed è pari a 853,4 milioni di euro, di cui 89,6 milioni mediante distribuzione di riserve disponibili da parte di Popolare Vita a Banco Bpm.

Contemporaneamente Aviva ha comunicato di aver completato la cessione dell'intera quota di partecipazione nella sua joint venture in Avipop Assicurazioni e del 100% di Avipop Vita a Banco Bpm per un ammontare finale complessivo pari a 267,9 milioni di euro. "Le altre attività di Aviva in Italia – si legge nella nota – non sono influenzate da questa transazione".

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Sconti obbligatori Rca, ecco le regole dell'Ivass

L'Autorità, con il Regolamento n.37, ha fissato i criteri per determinare la riduzione del premio in alcuni casi specifici. Il documento fa seguito a quanto previsto dalla legge sulla Concorrenza del 4 agosto 2017

Sul controverso fronte degli sconti obbligatori Rca, introdotto con la recente legge sulla Concorrenza (legge 4 agosto 2017 n.124), sono finalmente arrivati i paletti dell'Ivass. L'Autorità ha infatti emanato il Regolamento n.37 con cui si stabiliscono i criteri e le modalità per la determinazione della scontistica da parte delle compagnie. Il testo si compone di 14 articoli, suddivisi in quattro capi, e di un allegato.

La legge n.124/2017 aveva attribuito all'Ivass il potere di adottare un regolamento attuativo "entro 90 giorni dall'entrata in vigore", identificando la lista delle province a maggiore tasso di sinistrosità e premio medio più elevato. Il Regolamento n.37 pone anche le premesse per lo svolgimento delle future attività di monitoraggio "sul rispetto dei criteri e delle modalità di applicazione degli sconti, prevedendo, a tale fine, specifici adempimenti a carico dell'impresa, avuto riguardo, in particolare, alla funzione attuariale e alla funzione di verifica della conformità".

DUE TIPOLOGIE DI SCONTO

La legge sulla Concorrenza aveva previsto, in particolare, due tipologie di sconto obbligatorio. Il primo deve essere disposto, su proposta dell'impresa e previa accettazione degli assicurati, nel caso in cui ricorra almeno una delle tre seguenti condizioni: ispezione preventiva del veicolo, a spese dell'assicuratore; installazione o presenza sul veicolo (se portabili) di meccanismi elettronici che ne registrano l'attività, quali la scatola nera o equivalenti; installazione o presenza sul veicolo di meccanismi elettronici che impediscono l'avvio del motore in caso di tasso alcolemico del guidatore superiore ai limiti di legge per la conduzione di veicoli a motore (il cosiddetto *alcolock*). Il secondo tipo di sconto, definito come "aggiuntivo", deve essere applicabile ai soggetti che negli ultimi quattro anni non abbiano provocato sinistri con responsabilità esclusiva, principale o paritaria, purché accettino di installare "meccanismi elettronici che registrano l'attività del veicolo, quali la scatola nera o equivalenti", e risiedano nelle province a maggiore tasso di sinistrosità e con premio medio più elevato, individuate dall'Ivass.

(Continua a pag.2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER

Seguici cliccando qui



(Continua da pag.1)

CRITERI E PARAMETRI

Per individuare i parametri necessari all'applicazione degli sconti, l'Autorità ha utilizzato i dati in suo possesso relativi al portafoglio diretto Rca italiano, unitamente a quelli forniti "da un campione di imprese ampiamente rappresentativo del mercato Rc auto in riscontro a una specifica richiesta dell'Istituto". Nel concreto, i criteri e le modalità per determinare gli sconti partono da una preliminare attività di verifica che l'impresa deve effettuare, in sede di stipula o di rinnovo di un contratto Rca, in merito alla sussistenza di almeno una delle condizioni prima elencate (ispezione preventiva del veicolo, presenza della scatola nera e di dispositivi alcolock). Le modalità di applicazione e di calcolo si basano sull'applicazione di un criterio comune alle tre condizioni e a ciascun settore tariffario. In particolare, la percentuale di sconto dovrà risultare "in linea con la diminuzione del premio puro riferito agli ultimi tre anni, verificata dall'impresa sull'insieme dei contratti che prevedono l'installazione dei suddetti meccanismi elettronici o l'ispezione preventiva del veicolo". In assenza di dati statisticamente significativi per effettuare le verifiche, l'impresa dovrà utilizzare dati e statistiche di mercato. Ai fini della determinazione della percentuale di sconto "in linea con la diminuzione percentuale media dei premi puri registrata negli ultimi tre anni", l'Istituto ritiene che l'impresa debba applicare sconti "strettamente coerenti con i dati aziendali (o di mercato)".

GLI SCONTI AGGIUNTIVI

Per quanto riguarda gli "sconti aggiuntivi", la percentuale di riduzione ulteriore del premio dovrà risultare in linea con la differenza percentuale media rilevata tra ciascun premio puro riferito agli ultimi tre anni, e registrato in una delle province identificate dall'Ivass nell'allegato 1, rispetto a quello calcolato con riferimento al complesso delle province non incluse nel predetto allegato. L'impresa dovrà applicare tale percentuale di sconto in modo che eventuali differenziali di premio siano giustificate solo dalla effettiva sussistenza di differenziali di rischio, "avuto riguardo ad assicurati collocati nella medesima classe di merito e aventi le stesse caratteristiche soggettive", precisa l'Autorità. Anche in questo caso, l'Istituto ritiene che la percentuale di sconto, debba essere in linea con i dati aziendali (o di mercato), tenuto anche conto di quanto previsto dalla norma primaria in relazione alla significatività degli sconti.

GLI ADEMPIMENTI DELL'IMPRESA

Il Regolamento, come già accennato, disciplina alcuni obblighi a carico dell'impresa, volti da un lato a garantire forme di trasparenza a favore degli assicurati, e dall'altro a favorire la futura attività di monitoraggio che l'Ivass dovrà svolgere sul rispetto dei criteri e delle modalità di applicazione individuati. In particolare, le compagnie dovranno raccogliere in via sistematica informazioni analitiche (da conservare in luoghi espressamente specificati e da trasmettere alla funzione attuariale). Questa attività riguarderà i contratti sui quali sono state applicate le due tipologie di sconti obbligatori e gli sconti praticati rispetto al prezzo della polizza altrimenti praticato. Il testo dell'Ivass introduce anche specifici adempimenti a carico della funzione attuariale e della funzione di verifica della conformità. In particolare, la funzione attuariale è tenuta a verificare l'impatto sulla politica di sottoscrizione dell'impresa, ma anche a valutare l'adeguatezza dell'entità degli sconti obbligatori. L'attuariato, inoltre, dovrà redigere a ogni variazione della tariffa (o delle percentuali di sconto) una relazione sulle attività svolte per adempiere agli obblighi, e le motivazioni sottostanti alle scelte dell'impresa. La funzione di verifica della conformità, invece, avrà l'obbligo di verificare la corrispondenza del processo di determinazione dell'impresa per la definizione degli sconti, di valutare l'adeguatezza e l'efficacia delle misure organizzative adottate per garantire la correttezza del processo, e infine di conservare "opportuna evidenza delle predette attività".

Infine, andando incontro alla necessità di garantire trasparenza verso la clientela, il Regolamento prevede che nelle polizze Rca sia data separata indicazione degli sconti obbligatori.

Beniamino Musto

È arrivata la Pasqua, ci vediamo martedì

Anche Insurance Connect si prende il lunedì di vacanza. Insurance Daily tornerà puntuale il 3 aprile

La redazione di **Insurance Connect** si prende una pausa in occasione delle festività di Pasqua e pasquetta, e augura a tutti i lettori buone feste.

Insurance Daily, il quotidiano del settore assicurativo, vi dà appuntamento, quindi per martedì 3 aprile.

Come sempre, www.insurancetrade.it resta a disposizione di tutti i lettori con i suoi contenuti di approfondimento, i commenti e i video dei convegni di Insurance Connect.

Buona Pasqua, buon weekend lungo e buone gite fuori porta a tutti.



INTERMEDIARI

Passerini (Gaaa), con i manager Amissima c'è forte dissenso

Il nuovo presidente del gruppo agenti, succeduto a Letterio Munafò dopo 38 anni, non nasconde in questa intervista i problemi che stanno incontrando gli agenti della compagnia nell'attuale fase della nuova gestione

Da poco più di un mese, alla guida del gruppo agenti di **Amissima** c'è **Stefano Passerini**. Passerini era già vice presidente e prende il posto di **Letterio Munafò**, che ha guidato il Gaaa per ben 38 anni. Munafò non esce del tutto dalla vita associativa del gruppo perché ne è diventato presidente onorario. Passerini è agente a Roma dal 1990 e praticamente da sempre affianca al suo impegno professionale anche l'attività all'interno del gruppo agenti.

In questi anni, è stato ovviamente coinvolto in tutte le vicissitudini e i passaggi di proprietà che hanno portato la parte assicurativa del gruppo **Carige** a diventare Amissima. Sono ancora difficili i rapporti con il management, che ha imposto un duro e impegnativo programma di risanamento e rilancio.

A livello nazionale, Passerini ha schierato il gruppo a fianco di **Sna** nella battaglia per le modifiche di alcuni punti della *Idd*, così come sono stati recepiti in Italia.

Dal 19 febbraio scorso lei è il nuovo presidente del gruppo aziendale di Amissima. Qual è stata la sua prima reazione alla nomina?

Ho avuto sentimenti contrastanti: dopo il primo momento di grande soddisfazione, c'è stata la consapevolezza del compito importante e delicato che mi apprestavo a svolgere.

Amissima Holding ha incorporato nel 2015 la parte assicurativa di Banca Carige, dopo alcune note vicissitudini. Come sono i rapporti industriali tra il gruppo aziendale e il nuovo management?

I rapporti in corso sono di forte dissenso rispetto alla politica di risanamento posta in essere dall'attuale management. Rimaniamo tuttavia costruttivi per quanto riguarda i progetti di sviluppo che possano creare valore per la rete agenziale.

Prima dell'annessione in Amissima, anche lei ripeteva il mandato Carige. Per anni il vostro gruppo ha avuto alla sua guida Letterio Munafò (oggi presidente onorario), amato e criticato in egual misura. Prevede difficoltà in questo cambio di ruoli?

Certamente Munafò ha rappresentato la storia di questo gruppo aziendale, e la storia non si cancella. È evidente che il nuovo direttivo avrà il compito di migliorare la comunicazione sia tra i colleghi sia verso il mondo esterno e di far crescere la rete nell'essere stimolo costante verso la compagnia, nel miglioramento dei prodotti e delle dinamiche interne di gestione.



Nel febbraio scorso è stato emanato dal consiglio dei ministri lo schema di regolamento per il recepimento dell'*Idd*, che per la sua drasticità è stato soprannominato da qualcuno "ammazza agenti". Lo Sna ha dichiarato lo stato di agitazione della categoria, minacciando disobbedienza civile; Anapa cerca invece di lavorare attraverso canali lobbistici nelle sedi istituzionali. Lei come si muoverà nel suo gruppo?

Si tratta di una norma priva di significato che è stata approvata sbagliando i modi e i tempi. Tutto ciò che non viene condiviso con chi deve operare è certamente frutto di pressioni da parte di lobby senza scrupoli. Il nostro gruppo sarà al fianco di Sna nella battaglia contro l'ennesima vessazione nei confronti degli agenti di assicurazione.

Sna e Confsal hanno rinnovato il Ccnl dei dipendenti di agenzia che coinvolge circa 20 mila persone. Tra le novità, più welfare e aumenti retributivi. Qual è la sua visione sul contenuto normativo ed economico del contratto?

Ritengo si tratti di un buon accordo che tutela le persone che rappresentano la struttura portante delle nostre agenzie e che spesso determinano anche il successo di molti colleghi.

Carla Barin



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