

PRIMO PIANO

Walmart punta su Humana

Dall'e-commerce al retail, da Amazon a Walmart. Quasi come se fosse una risposta alla mossa di Jeff Bezos sul fronte delle polizze sanitarie. E magari è proprio così: secondo il Wall Street Journal, la catena di supermercati Walmart ha messo nel mirino la società di assicurazioni sanitarie Humana.

Le trattative sarebbero ancora alle battute iniziali. E si pensa che potranno durare ancora a lungo, visto che la compagnia statunitense ha una capitalizzazione di mercato di 37 miliardi di dollari. Le premesse però ci sono tutte: Walmart ha recentemente aperto nei suoi negozi cliniche per vaccinazioni e assistenza di emergenza, e vanta soprattutto progetti in comune con Humana per la gestione di piani di assistenza nell'ambito del Medicare.

La mossa di Walmart arriva a qualche settimana dall'accordo siglato fra Amazon, Berkshire Hathaway e JPMorgan per creare una società assicurativa sanitaria che consenta di ridurre i costi e migliorare i servizi ai dipendenti. Un segnale, l'ultimo in ordine di tempo, della grande euforia che sta investendo un settore, quello delle polizze sanitarie negli Stati Uniti, che vanta un giro d'affari da 500 miliardi di dollari: a fine anno era arrivata la notizia dell'acquisizione di Aetna da parte del colosso delle farmacie Cvs, con un deal del valore monstre di 68 miliardi di dollari.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Idd, attenzione alle zone d'ombra

Luigi Viganotti, presidente Acb, mette in guardia dal rischio di una errata applicazione della normativa europea sulla distribuzione assicurativa. Tra le incognite, il ruolo dell'intermediario accessorio, l'advice, il pagamento dei premi e le sanzioni pecuniarie

Nuove opportunità che potrebbero trasformarsi in una minaccia. Per gli intermediari, l'applicazione della normativa europea sulla distribuzione assicurativa, che entrerà in vigore il prossimo ottobre, potrebbe riservare brutte sorprese. Intervistato da Insurance Daily, **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, mette in luce tutte le criticità che rischiano di mettere in difficoltà il mondo assicurativo.

Presidente, perché l'attuazione dell'Idd preoccupa i broker?

L'Idd merita tutta la nostra attenzione per evitare che nascano equivoci o interpretazioni che tradiscano gli obiettivi che aveva in origine l'Unione Europea. Ho l'impressione che con il decreto di recepimento il Mise sia andato al di là delle deleghe del governo. Sono rimasti molti punti da chiarire e ci auguriamo che vengano risolti in fase di stesura dei regolamenti attuativi, che dovranno essere emessi da **Ivass** e **Consob**. Con loro abbiamo la necessità di aprire un tavolo comune per affrontare l'importante tema della distribuzione, perché questa normativa impatterà in modo profondo nel mercato assicurativo. Ci auguriamo che non accada come è avvenuto con il Mise, che ci ha convocato solo una volta, a gennaio 2017. Noi non abbiamo la pretesa che venga attuato tutto quello che chiediamo, ma crediamo che sia necessario ascoltare chi opera quotidianamente nel mercato. Non è solo nell'interesse nostro, ma anche del cliente, che deve sapere in modo chiaro e trasparente chi rappresenta l'intermediario assicurativo, ossia se lavora per conto di una compagnia o di se stesso.



Luigi Viganotti, presidente di Acb

L'incertezza politica di questo periodo può essere un ostacolo al confronto?

Direi di no. Certamente rischia di rallentare i lavori, tenendo conto che abbiamo tempo fino al 1° ottobre, che è dietro l'angolo. Più andiamo avanti, più diventerà difficile capire chi sono i nostri interlocutori politici, per confrontarci. A questo punto ne parleremo direttamente con l'Ivass, su cui l'incertezza politica non incide.

(Continua a pag.2)



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN

Seguici sulla pagina cliccando qui

(Continua da pag.1)

Quali sono i punti da chiarire?

Questa normativa ha cambiato la definizione di intermediario perché ci rende tutti distributori, a partire dalle compagnie per finire con chi è iscritto nella sezione E. Siamo abbastanza preoccupati sul ruolo dell'intermediario accessorio, che impatterà pesantemente sul mercato e avrà una sua configurazione nel registro Rui. Non è chiaro quali siano le sue funzioni e a quale regole sia soggetto. Non sappiamo se questa nuova figura debba iscriversi nel registro per conto di una compagnia o di un intermediario, oppure se debba iscriversi autonomamente. Nella prassi comune, chi è iscritto in A, B e in D è considerato intermediario di prima fascia, gli altri sono collaboratori. L'intermediario accessorio sarà un intermediario di prima fascia o sarà considerato come i collaboratori? Se non ci saranno risposte, si creerà una terribile confusione nel mercato. Per questo, noi diciamo che non si possono avere due pesi e due misure su chi intermedia i contratti assicurativi. In questo contesto, le regole devono essere chiare per tutti: l'intermediario accessorio avrà l'obbligo di Rc professionale? Avrà il fondo di garanzia? O viceversa, sarà come chi opera nella sezione E, senza avere questi obblighi? Nel decreto attuativo tutto questo non c'è scritto. Inoltre agenti e broker devono sostenere un esame per essere abilitati. Allo stato attuale, sembra che agli intermediari accessori bastino le 60 ore di formazione, al pari di chi è iscritto della sezione E. Quindi dovrebbero avere gli stessi diritti e doveri di chi è iscritto alla sezione E. Sottolineo "sembra", perché sono vere zone d'ombra su cui dobbiamo fare luce.



Quali altri dubbi avete?

Non abbiamo ancora certezze sulla gestione dei conti separati. Poi c'è il grande tema dell'advice: dobbiamo sapere quando sarà obbligatorio operare con la consulenza. Per ora sappiamo che sarà prevista nel settore vita, ma ci auguriamo che nel settore danni non sia così, lasciando la libertà di scelta all'intermediario, che si assumerà le responsabilità in funzione della sua volontà. Altra incognita riguarda il cosiddetto *manufacturer de facto*. Noi auspichiamo che i regolamenti attuativi siano in linea con quanto stabilisce l'**Eiopa**. Inoltre è tutta da chiarire la questione del pagamento diretto dei premi alla compagnia. È una criticità che riguarda più il mondo agenziale che il brokeraggio, ma anche noi crediamo che sia importante definire il perimetro di azione. Infine, contestiamo l'applicazione di sanzioni pecuniarie abnormi. È giusto che tutti rispettino le regole, nella stessa misura, ma non si può costringere chi sbaglia a dover chiudere la propria azienda.

Si prevede anche la nascita di un nuovo Organismo per la tenuta del registro. Cosa ne pensa?

È il ritorno dell'**Oria**. La normativa europea contempla la possibilità di affidare la gestione del registro all'esterno, ossia a un nuovo organismo che non sia l'Ivass o il Mise. Sarebbe una società di diritto privato che gestisce la cosa pubblica. Questo ci lascia perplessi. Vorremmo confrontarci su come nascerà questo organismo, chi ne farà parte, chi lo governerà, quali saranno i suoi compiti. Ha anche poteri sanzionatori o solo di tenuta di registro? Al momento, sembra che abbia solo il dovere della tenuta del registro.

L'Idd può minare la collaborazione tra agenti e broker?

In questo momento non vedo rischi. Anzi, se recepita nel modo giusto, l'Idd apre a una maggiore collaborazione tra i vari settori del mondo assicurativo. Fermo restando le differenze tra gli intermediari, secondo noi l'Idd amplifica l'opportunità di operare in stretta vicinanza.

Andiamo oltre le zone d'ombra, quali opportunità vede per gli intermediari?

Noi vediamo questa normativa in modo estremamente positivo. Non siamo, quindi, contrari all'Idd. Fin dall'inizio, a febbraio 2016, quando venne licenziata la normativa europea, la giudicammo in modo positivo nel suo complesso, perché offre molte possibilità agli intermediari: apre nuovi mercati e consente di essere riconosciuti come professionisti del settore. Detto altrimenti, aumenta il tasso di professionalità degli intermediari. Per noi è un vantaggio, perché il broker, prima di essere un distributore, è un consulente. Tuttavia si sta verificando ciò che temevamo: un discostamento dalla normativa europea che, a causa del suo recepimento, può creare danni. Per ora, l'unica differenza sono le regole sul pagamento diretto dei premi alla compagnia, non prevista dal documento originario.

Alessandro Giuseppe Porcari

RC AUTO

Rca, nel 2017 cala ancora il premio medio

Lo certifica l'Ivass nel bollettino Iper relativo al quarto trimestre dell'anno passato. Black box: a Caserta è presente nel 60% dei contratti stipulati

Il premio medio Rca auto sia dei contratti stipulati sia rinnovati nel quarto trimestre del 2017 è pari a 417 euro, in diminuzione dello 0,8% rispetto al trimestre precedente e dello 0,6% anno su anno.

La differenza dei prezzi tra la provincia più cara e quella meno cara, cioè Napoli e Oristano, sebbene ampia continua a diminuire, mentre cresce ancora la penetrazione di polizze telematiche, raggiungendo il 20,5% dei contratti finalizzati. Infine diminuisce la mobilità degli assicurati, giacché solo 9,9% dei contratti stipulati nel quarto trimestre del 2017 è stato rinnovato con una diversa compagnia, un tasso di cambio in flessione dell'1,1% su base annuale.

Questi i principali dati dell'ultima indagine Iper del 2017, realizzata dall'Ivass sull'andamento del premio medio Rca. Più nello specifico delle variazioni, l'Ivass spiega che il 50% degli assicurati paga meno di 375 euro, il 90% meno di 644 euro e solo il 10% meno di 235 euro.

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, Napoli, come detto, ma anche Prato, sono le province più costose, con un premio medio rispettivamente a 623 e 606 euro, poi seguono province con prezzi superiori a 493 euro: sono Firenze, Pistoia, Massa Carrara, Reggio Calabria, Crotone e Latina.

"Negli ultimi 12 mesi - scrive l'Ivass - solo 13 province, distribuite nel meridione e in Sicilia, presentano prezzi ancora in diminuzione per oltre il 2% su base annuale. La provincia di Reggio Calabria ha registrato la più ampia riduzione dei prezzi (-3,3%), mentre in ben quattro province (Trento, Vicenza, Terni e Varese) i prezzi medi sono costanti rispetto al quarto trimestre del 2016".

La diminuzione dei prezzi, come noto, è spesso correlata con l'offerta di contratti legati alla scatola nera. Questa dinamica continua anche se sta rallentando, conferma l'Ivass: i dispositivi che registrano gli stili di guida sono aumentati negli ultimi 12 mesi dell'1,5%, con picchi di penetrazione davvero importanti, come a Caserta dove le polizze con black box raggiungono il 60% e con il loro +8,3% fanno registrare il maggiore incremento su base annuale.

La correlazione positiva tra presenza della telematica e sconto è molto forte quando il premio è basso, cioè minore di 400 euro, e s'indebolisce all'aumentare dei prezzi. "Ad esempio - conclude l'Ivass - la penetrazione a Prato (premio medio pari a 606 euro) è pari al 21%, ovvero un terzo circa rispetto a Caserta (premio medio pari a 541 euro)".

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Hdi, nel 2017 risultato netto di 19,75 milioni di euro

Dato in crescita rispetto ai 14,78 milioni di euro dell'anno precedente

Hdi Assicurazioni chiude il 2017 con un risultato netto di 19,75 milioni di euro, in aumento rispetto ai 14,78 milioni di euro fatti registrare nell'anno precedente. L'utile ante imposte del ramo danni registra un incremento di 4,17 milioni di euro, attestandosi a quota 23,24 milioni di euro. Bene anche il segmento vita, il cui utile ante imposte si ferma a 9,94 milioni di euro.

In crescita del 33,3% rispetto all'anno precedente la raccolta premi del lavoro diretto, arrivata a fine 2017 a 1.409,79 milioni di euro: 386,99 milioni di euro vanno al ramo danni (+7,5%), i restanti 1.022,81 milioni di euro sono appannaggio del segmento vita (+46,6%).

Migliora il combined ratio del ramo danni, diminuito dal 95,80% del 2016 all'attuale 94,96%. Il patrimonio netto ammonta ora a 239,24 milioni euro, in aumento rispetto ai 226,09 milioni di euro dell'anno precedente..

G. C.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Anbang, i giudici: nessuna clemenza per Wu Xiaohui

L'ex presidente di Anbang, Wu Xiaohui, non merita alcuna clemenza. Questo è ciò che hanno affermato i magistrati cinesi nel corso dell'audizione di alcuni giorni fa nell'ambito dell'indagine per frode e appropriazione indebita in cui è coinvolto l'ex numero uno della compagnia.

Secondo gli inquirenti, l'ammontare delle operazioni di vendita non autorizzate e trasferite da Wu in compagnie da lui segretamente controllate ammonterebbe a circa 25,4 miliardi di dollari: ci sarebbero ancora 10,4 miliardi di dollari che mancherebbero all'appello. Secondo alcuni giuristi cinesi, si tratterebbe del più grande caso di frode di raccolta fondi nella storia del Paese.



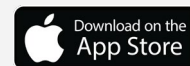
Insurance Review

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