

PRIMO PIANO

Archimede- Net Insurance, c'è l'accordo

Dopo l'intesa preliminare dello scorso 16 aprile, arriva l'accordo quadro vincolante sulla business combination fra Archimede e Net Insurance. Secondo una nota congiunta, i dettagli dell'operazione ricalcano quanto già convenuto nella lettera di intenti: il progetto prevede la fusione per incorporazione inversa della Spac di Andrea Battista in Net Insurance.

L'operazione darà vita a una public company in cui nessun socio, specifica la nota, "verrà a detenere una partecipazione superiore al 20% del capitale": in ogni caso, prosegue, nessun azionista "deterrà una partecipazione tale da consentirgli il controllo dei voti in assemblea". Il flottante dovrebbe attestarsi invece attorno al 60%. L'accordo prevede inoltre che alcuni soci di Net acquisiscano una partecipazione pari al 30% (meno un'azione) della società stessa, mentre l'acquisto della partecipazione avverrà attraverso la cessione del 30% delle azioni di Net a favore di Archimede, per un corrispettivo complessivo di 9,3 milioni di euro.

La conclusione dell'operazione è condizionata alle previste autorizzazioni di legge da parte dell'Ivass: secondo qualche stima preliminare, le assemblee saranno chiamate a dare loro l'approvazione nel quarto trimestre del 2018.

Giacomo Corvi

MERCATO

Idd, vincerà la capacità di fare squadra

Determinante il dialogo tra compagnia e distributore: con il nuovo processo di governance di prodotto, la collaborazione diventa la chiave di volta per rendere efficiente la capacità distributiva, e quindi vincente la relazione con il cliente

Con il passaggio al Consiglio dei Ministri dello scorso 16 maggio, la *Insurance distribution directive* entra negli ultimi mesi che precedono la sua attuazione, prevista per il 1° ottobre 2018. Tutte le imprese sono ormai alacremente al lavoro proprio per raggiungere la piena compliance in vista della scadenza.

La normativa è interamente ispirata a un maggiore livello di tutela del cliente finale, messa in atto in tutta Europa attraverso comportamenti richiesti a tutti i soggetti che partecipano alla vendita di prodotti assicurativi. Come già accaduto per Mifid, anche Idd non si limita

però a fissare paletti e requisiti di comportamento, ma dispone una visione nuova e più ampia per la distribuzione, ma anche per la produzione di prodotti assicurativi.



TANTI EQUILIBRI TRA LORO CORRELATI

Sul tema del Pog (*Product and oversight governance*), attraverso la designazione di un nuovo processo di *governance* di prodotto, Idd amplia la logica tradizionale che vede alla base dello sviluppo del prodotto la sostenibilità della compagnia: il percorso previsto da Idd parte dal cliente e, laddove già oggi non avvenga, dalla piena centralità dei suoi bisogni assicurativi.

Una volta identificato il cliente, attraverso la definizione di un segmento target per ogni prodotto, la compagnia si preoccuperà di costruire il prodotto *ad hoc* per quel segmento, di assicurare la sostenibilità della tariffa, e di definire e tutelare nel tempo la strategia distributiva a esso più adatta: il prodotto nasce dai bisogni di un cliente target ben identificato e a quel cliente, e solo a quello, esso deve essere proposto.

Idd porterà pertanto a lavorare in stretta collaborazione le competenze attuariali con quelle di marketing e Crm, arricchendo e sofisticando la base dati necessaria per confezionare i prodotti assicurativi in un'ottica cliente-centrica, e per mantenerli tali nel tempo.

In questo percorso compagnie e distributori non sono soli: sono anzi chiamati a collaborare tra loro, nell'interesse del cliente. Le competenze e le attività descritte potranno trovare la propria collocazione e le proprie basi informative in fabbrica o nella distribuzione o in entrambe, e starà alle imprese del settore definire un equilibrio. (continua a pag. 2)



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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

(continua da pag. 1)

Non si tratta di un unico equilibrio per tutto il settore o per ogni impresa, ma di tanti equilibri tra loro correlati quante sono le relazioni di ogni impresa: per l'attuazione del Pog è necessario infatti predisporre e mantenere un'adeguata base informativa e allineare le procedure del processo di progettazione dei diversi prodotti. Questo cambio di paradigma impone a ogni compagnia e a ogni distributore di concordare il proprio ruolo nelle diverse fasi del processo di progettazione.

Già oggi approcci differenti stanno prendendo forma: mentre le grandi compagnie tenderanno a costruire un approccio di guida sul Pog, portando i propri distributori a convergere sul processo definito, alcune compagnie e distributori caratterizzate da volumi più piccoli o negoziati con più controparti potrebbero privilegiare, e concentrare, le relazioni più strategiche e sacrificare quelle minori per ottenere un Pog efficiente.

In ogni caso, se si vuole cogliere l'opportunità di gestire attivamente il processo, è urgente per tutti definire un posizionamento sul Pog, in una fase in cui i player stanno ancora formulando un loro posizionamento.

Per le compagnie in particolare, nel concordare il proprio ruolo con i distributori, è opportuno valutare gli impatti gestionali che esso comporta, con riferimento a due fronti: il conto tecnico e l'assetto organizzativo e infrastrutturale.

Gli impatti sul conto tecnico del Pog dipendono principalmente dalle caratteristiche dei prodotti configurati dalla compagnia (minimi garantiti, remunerazione, garanzie, massimali definiti guardando simultaneamente a mercato/segmento + sostenibilità) e dalla gamma prodotti definita dalla compagnia e allocata ai distributori in virtù del fit con il segmento target.

Gli impatti del Pog su assetto organizzativo e infrastrutture sono invece riconducibili alle competenze di marketing / Crm oltre che attuariali che sarà necessario sviluppare all'interno della compagnia, ai dati da predisporre, analizzare e storicizzare per il Pog e soprattutto, sul piano informatico, ai protocolli e formati di scambio dei dati con le controparti.

LE IMPLICAZIONI PER IL SETTORE

Nel perseguire trasparenza e tutela del cliente, Idd chiede alle imprese di dotarsi competenze e strumenti che potranno creare per il settore un ruolo più ampio e pone le condizioni per una crescita dei volumi di business, in particolare per un Paese come il nostro, non ancora adeguatamente assicurato rispetto ai bisogni dei clienti finali.

Con il nuovo processo di *product governance*, Idd porterà il livello di competenze e di know-how necessario per competere nel settore assicurativo a un livello superiore: si potranno creare nuove professionalità, sintesi o cerniera tra le tradizionali competenze attuariali e nuove conoscenze di marketing, *data mining* e Crm, volta a costruire prodotti sempre più pensati nell'ottica del cliente target e dei suoi bisogni.

La normativa cambierà poi la configurazione della filiera distributivo-assicurativa stessa: gli equilibri tra fabbriche e distribuzione muteranno, in funzione di una negoziazione basata sugli obiettivi strategici di ciascuno, sulle competenze e sulla capacità di usarle che ogni parte saprà mettere in campo.

Non saranno solo i prodotti migliori a prevalere in futuro, e non basterà neppure massimizzare l'efficacia delle reti: vinceranno le collaborazioni più efficaci di fabbrica e distribuzione, capaci di coniugare la qualità del prodotto con l'adeguatezza di quel prodotto a quel cliente, e a lui solo.

Marco Bernasconi, principal di Exton Consulting

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Sna esulta per le modifiche ottenute su Idd

Il **Sindacato nazionale agenti** esulta per la battaglia vinta, come si legge nel suo comunicato, "su tutta la linea". Il riferimento è al noto recepimento in Italia dell'Idd e in particolare alla pubblicazione, il 16 giugno scorso, dal testo definitivo della norma sulla *Gazzetta Ufficiale* (lo si può leggere cliccando [qui](#)). Tra le modifiche, nel decreto è stato eliminato l'obbligo di pagamento diretto delle polizze alle compagnie da parte dei clienti di agenti e subagenti.

Il sindacato rivendica a sé molti meriti per aver fatto modificare in fase di stesura definitiva le parti della norma più contestate dalla categoria. Il governo ha quindi tenuto conto del parere espresso dalle *Commissioni speciali* di Camera e Senato che avevano accolto le indicazioni delle parti sociali chiamate in audizione. **Claudio Demozzi**, presidente di Sna, ascoltato lo scorso 23 aprile, aveva evidenziato ai commissari "tutte le importanti criticità contenute nello schema di dLgs, consegnando inoltre alle commissioni un voluminoso e dettagliato fascicolo". Sono quindi emersi con chiarezza, continua Sna, "gli effetti dell'opera di sensibilizzazione che il Sindacato nazionale agenti ha attuato presso istituzioni e forze politiche sin dagli inizi del febbraio 2018".

Secondo il sindacato, l'implementazione della direttiva senza le modifiche proposte "avrebbe avuto effetti devastanti su un'intera categoria professionale". Per questo, nel comunicato, Demozzi ringrazia le strutture territoriali di Sna e i singoli colleghi "che ci hanno aiutato a costruire e coltivare un canale di comunicazione con le rappresentanze politiche e con i componenti le commissioni di Senato e Camera". Infine, il ringraziamento pubblico di Demozzi va anche a "tutti gli esponenti delle forze politiche che ci sono stati accanto in questo difficile momento, senza la lungimiranza e l'intelligenza dei quali questo importante risultato non sarebbe stato conseguito".

INTERMEDIARI

Associazioni a supporto dei gruppi agenti

Se da un lato le rappresentanze nazionali devono sostenere quelle aziendali, dall'altro lato queste ultime non devono ostacolare le trattative di primo livello. La ricetta della buona contrattazione di Angelo Migliorini (UnipolSai), presidente regionale del Friuli Venezia Giulia di Anapa Rete ImpresAgenzia

Le associazioni di categoria devono dare sostegno ai gruppi aziendali e, contemporaneamente, gli stessi gruppi non devono ostacolare o pregiudicare le trattative di primo livello che le rappresentanze nazionali degli agenti intessono in ambito istituzionale. I gruppi devono evitare "fughe in avanti" pericolose, che potrebbero talvolta far fare dei passi indietro nella prospettiva più ampia degli accordi nazionali.

Una visione molto chiara, quella di **Angelo Migliorini**, presidente regionale del Friuli Venezia Giulia di **Anapa Rete ImpresAgenzia** e agente **UnipolSai** di Udine, attivo nella galassia **Unipol** dal 1989. Da quella data ha vissuto molteplici vicissitudini, restando sempre dentro il gruppo e attraversando così i cambiamenti della contrattazione aziendale. Oggi, siglato il **Patto UnipolSai 2.0**, occorre monitorare le situazioni più critiche e restare vigili.

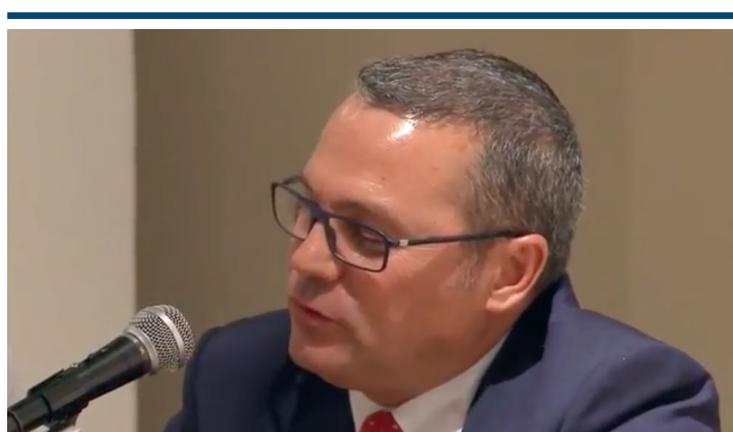
Il problema delle clausole vessatorie nei contratti assicurativi è stato affrontato negli anni con risultati modesti. La tutela del consumatore esigerebbe la loro eliminazione e una generale semplificazione del linguaggio contrattuale, a volte davvero incomprensibile per i non addetti ai lavori. Il vostro gruppo aziendale si sta attivando in tal senso?

Sinceramente, all'interno dell'**Associazione agenti UnipolSai** e, più in generale, tra i gruppi agenti, ho sentito parlare molto poco di questo reale problema. Devo però precisare che le associazioni di categoria, in primis **Anapa Rete ImpresAgenzia**, hanno dibattuto e hanno lavorato molto per semplificare e rendere più chiare le clausole contrattuali, partecipando attivamente al progetto **Contratti semplici e chiari**, che ha portato alla stesura delle linee guida, su stimolo di **Ivass** e con la partecipazione di **Ania**, delle associazioni di intermediari e consumatori.

L'entrata in vigore della **Idd** non semplificherà l'attuale situazione. Mi auguro si possa arrivare molto presto a forme di polizze *all-risk*, nelle quali si evidenzino solamente le esclusioni, proprio come già accade in alcuni Paesi europei.

In risposta a questa precisa domanda, colgo inoltre l'occasione per ribadire il ruolo vitale delle associazioni di categoria, a supporto dei gruppi agenti, e non viceversa. Ultimamente, assistiamo troppo spesso a fughe in avanti di gruppi agenti che non permettono di approfondire e trovare soluzioni condivise con le rappresentanze di primo livello, per il bene e nell'interesse degli intermediari.

È stato eliminato dalla Idd l'obbligo di versare i premi incassati sui conti corrente delle imprese, nonché quello di mostrare al cliente l'ammontare delle provvigioni percepite su ogni contratto stipulato. Resta però aperto il fronte sanzionatorio: lei cosa ne pensa?



Angelo Migliorini

Assistiamo a continue interpretazioni e novità che coinvolgono il settore. Ho la percezione che volendo creare un mercato più libero si cerchi di penalizzare gli attuali attori, agevolando coloro che non rispettano in egual misura norme e regolamenti. Facciamo attenzione perché rimanga in primo piano il ruolo e la corretta remunerazione degli intermediari. Attendo, infine, che sia meglio chiarita la possibilità di veder remunerata la consulenza assicurativa, affinché sia valorizzata la nostra professionalità e non faccia un tutt'uno con l'emissione della polizza contrattuale.

Lei opera il mandato per UnipolSai. Le note fusioni, incorporazioni, spin off, hanno creato problemi nella gestione del portafoglio e più in generale delle agenzie? Oggi è più complessa la vostra professione rispetto al passato?

In ogni processo di fusione e incorporazione si vivono travagli e, con ciò, assistiamo a tensioni e problemi. Più che situazioni complesse, il più delle volte noto una mancanza di progettualità e chiarezza, sia da parte degli agenti sia delle mandanti. Ad esempio, le riorganizzazioni agenziali in cui siamo tutti coinvolti devono partire dagli agenti sul territorio e condivise poi dalla mandante, non viceversa. Si ha quasi la sensazione che siano fatti tentativi di accorpate le agenzie, senza costruire veri progetti strutturati, anche per specializzazione e conti economici in equilibrio.

Non è la nostra professione a essere diventata più complessa, è il mercato che è cambiato, e perciò servono nuove energie e maggior attenzione ai processi dell'impresa-agenzia. Deve essere dato valore al territorio e alle sue peculiarità, non si possono enunciare aggregazioni di ogni tipo senza prima aver chiaro finalità e obiettivi da raggiungere. (continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

Avanza la robotica: tecnologia e innovazione potranno scavalcare, in parte, l'attività umana? Il vostro gruppo si sta preparando ad affrontare con la mandante un futuro di questo tipo?

Iniziano alcuni processi di digitalizzazione e innovazione tecnologica su percorsi e progetti condivisi con il gruppo agenti. Ritengo si tratti di un problema culturale nostro e dei nostri clienti. Dovremmo essere capaci di coniugare le soluzioni a un nuovo metodo di lavoro, ma non penso che la robotica possa sostituire professionalità e competenza. È evidente che dovremo rivedere completamente la nostra organizzazione in agenzia e dare maggiore valore alla preparazione del nostro personale, portandolo a una qualificata e migliore competenza verso il cliente. Quindi, formazione specializzata e processi che potremmo attuare anche con la robotica, ma non certamente sostitutivi del capitale umano.

La crisi nella quale si dibattono gli agenti è ben nota e si aggrava sempre più. Nel vostro caso, il Patto UnipolSai ha creato alla rete maggiori problemi economici? Ci chiarisce i pro e contro di un accordo di difficile interpretazione?

Nel patto 2.0 c'è innovazione e nuovo impianto, anche economico, sul quale però bisogna fare molta attenzione ma, soprattutto, le opportune analisi e verifiche sui suoi effetti. I gruppi agenti devono e possono attivare da subito una task force, come hanno promesso, per monitorare le situazioni

critiche. In questi giorni avremo già i primi riscontri sui riepiloghi complessivi che saranno erogati alle agenzie, anche sul parametro del rapporto tecnico.

Per quanto riguarda la mia agenzia, le entrate sono calate, in quanto il riepilogo poggia sul rapporto sinistri/premi Rca, nonostante gli obiettivi di sviluppo raggiunti. Sono abituato a verificare sempre gli incentivi e l'andamento tecnico sui rami elementari e aziende, pianificando il lavoro per raggiungere gli obiettivi e facendo poi le opportune riflessioni e valutazioni sui contenuti del patto. Da un lato, le imprese-agenzie possono garantire e veder remunerato il proprio sviluppo qualitativo ma, dall'altro, non possono governare il risultato variabile del rapporto sinistri/premi, troppo condizionante e penalizzante, sul quale le mandanti hanno invece posto la loro primaria attenzione.

Infine, questo frustra la ricerca di un necessario piano di sviluppo programmabile a inizio anno per ogni nostra impresa-agenzia e ritengo che alcune situazioni possano e debbano essere riviste, a partire dalla variabilità della remunerazione Rca, rami persone e aziende, legata sempre troppo all'andamento dei sinistri. Non è sufficiente l'incentivo nazionale come boa di salvataggio per alcune particolari situazioni e mi sembra che proprio nel primo anno di applicazione del nuovo patto anche quest'ultima novità non sia stata particolarmente chiara, soprattutto negli incentivi aziende.

Carla Barin



**LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.**



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