

## PRIMO PIANO

Ecco le  
stime di  
Reale Group

Reale Group prevede di chiudere il 2018 con un aumento della raccolta pari al 12,1% e un utile consolidato superiore ai 120,6 milioni di euro. Sono i numeri contenuti nel bilancio preventivo della mutua assicuratrice torinese, sottoposto all'assemblea dei delegati riuniti sotto la presidenza di Luigi Lana, al suo debutto in questa veste. L'esercizio in chiusura ha visto la società impegnata nel percorso di integrazione delle compagnie del gruppo Uniqa che, acquisite nel 2017, a fine anno saranno incorporate in Italiana Assicurazioni. L'operazione dovrà creare sinergie tra il modello distributivo di Italiana, caratterizzato da una rete di vendita agenziale di tipo tradizionale, e quello di Uniqa, forte dei positivi rapporti consolidati con i promotori finanziari.

Reale Group nel 2018 stima di superare i cinque miliardi di premi e di migliorare il combined ratio di tre punti percentuali, con un Solvency II ratio al 303%.

Per il 2019 Reale Group prevede di mettere a segno un'ulteriore crescita dei premi (+1,6%), un miglioramento del combined ratio danni (-1 punto), un utile di 126,7 milioni di euro e un rafforzamento del patrimonio netto e dell'indice di solvibilità, che è stimato in aumento al 310%.

Beniamino Musto

## INTERMEDIARI

Un gruppo agenti amico  
del consumatore

**Enrico Ulivieri, presidente del Gaz, spiega a Insurance Daily la strategia per far fronte al cambiamento del mercato assicurativo. In prima linea la tutela dei clienti/consumatori, che farà leva sull'accordo con Konsumer Italia. Fiducia sulle ambizioni di crescita del neo country ceo di Zurich Italia, Alessandro Castellano, e sul rapporto con Sna e Anapa lancia un appello: “serve un leader che unisca la rete agenziale italiana”**

Difesa della sostenibilità agenziale, ammodernamento del catalogo prodotti, un sistema informatico finalmente efficiente, la difesa della centralità del ruolo dell'intermediario che si traduce nella titolarità di un rapporto gestionale inequivocabile. Temi già affrontati nel corso della XXVII assemblea generale del **Gruppo agenti Zurich**, dove un espresso mandato dei partecipanti ha rafforzato necessità e obiettivi concreti. A inizio novembre 2018, a un anno dall'evento celebrato a Napoli, gli agenti guidati da **Enrico Ulivieri** hanno fatto il punto a Roma e Milano nelle consuete assemblee interterritoriali, che hanno superato le trecento presenze. “I colleghi hanno aderito numerosi e con interesse agli incontri, anche perché erano le prime riunioni dopo la nomina del nuovo ceo **Alessandro Castellano**”, rivela il presidente del Gaz a *Insurance Daily*. La due giorni è stata l'occasione anche per definire la posizione che il gruppo intende prendere con le associazioni di rappresentanza di primo livello, **Sna** e **Anapa**, per presentare alcuni progetti destinati ai colleghi Zurich, come per esempio una piattaforma che sarà messa a disposizione dal Gruppo agenti Zurich per dare agli agenti la possibilità di gestire le situazioni di difficoltà nel mondo auto.



Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich

## CON CASTELLANO PER LA CRESCITA DEL MERCATO ITALIANO

I rapporti tra Gaz e Alessandro Castellano, nuovo ceo di **Zurich Italia**, sono definiti positivi. “La rete, in un primo momento, ha percepito un significativo cambiamento, quanto meno nella forma. Castellano – ha detto Ulivieri – ha poi dichiarato di voler rilanciare e riposizionare la compagnia e farla crescere in Italia. Sappiamo di operare con un marchio importante, per questo ci aspettiamo maggiore coraggio nell'affrontare il mercato, strumenti qualificati e qualificanti allo stesso tempo. Siamo fiduciosi che questo con il tempo possa realmente accadere, tuttavia servirà un cambiamento netto e tangibile da parte della compagnia. Per questo il Gaz è pronto a collaborare con l'attuale dirigenza”.

## KONSUMER E GAZ – AGENZIA AMICA

La partnership con Konsumer ha portato alla nascita di **Agenzia Amica**, unica realtà nel mercato italiano. Le prime vetrofanie sono già state attaccate nelle dieci agenzie “amiche del consumatore”.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Il marchio registrato con cui **Konsumer Italia** certifica il completamento di un percorso formativo, che prevede tra l'altro la conoscenza del codice del consumo, è il primo effetto dell'accordo con l'associazione per la difesa dei diritti dei consumatori e degli utenti guidata da **Fabrizio Premuti**. Per Enrico Olivieri si tratta di una rivoluzione culturale per la rete agenziale italiana. "Vogliamo che le nostre agenzie siano un punto di riferimento per i consumatori, per renderci distintivi nel mercato, andando anche oltre rispetto a quello che ci impongono le normative europee sulla tutela dei clienti", ha spiegato il presidente del Gaz. Olivieri è convinto che la collaborazione con Konsumer aiuterà i consumatori a capire il valore della prestazione professionale con un intermediario umano, rispetto a chi nel mercato fa leva sulla disintermediazione o sull'intermediazione digitale. L'alleanza si inserisce nella complessa trattativa sui dati tra Zurich e Gaz, che è in una fase di riflessione, proprio a seguito degli stimoli dell'associazioni consumatori. "Diamo atto alla compagnia di aver accettato la presenza di Konsumer, perché non è mai accaduto che una trattativa tra gruppo agenziale e compagnia coinvolgesse anche un'associazione dei consumatori, ossia chi rappresenta i veri titolari del dato. È un sostegno che aiuterà la compagnia a migliorare: al consumatore non interessano solo i prezzi, ma la qualità dell'offerta assicurativa. Non è un caso se le associazioni che tutelano i clienti vadano spesso contro chi propone polizze dal prezzo basso, con clausole nascoste che appaiono incoerenti in caso di sinistro. Konsumer ci aiuterà a portare al centro gli interessi del cliente, al posto del prezzo, che è esattamente quello che chiede la Idd". Il ruolo di Konsumer andrà quindi ben oltre la trattativa dei dati. Per Olivieri si tratta di una partnership politica: l'associazione di Premuti valuterà le condizioni dell'offerta assicurativa di Zurich, dando indicazioni sulle modifiche che il Gaz porterà ai tavoli tecnici con la compagnia. "È un percorso che anche l'**Ania** sta guardando con interesse e curiosità. La nostra previsione è che nel 2019 tutte le agenzie Zurich Italia diventino un approdo sicuro per il cliente, dove incontrare un professionista capace di dare una consulenza che soddisfi ogni bisogno assicurativo".



Da sinistra: Fabrizio Premuti ed Enrico Olivieri

### IDD, SERVE UN CONFRONTO APERTO

Un grande cambiamento che, sommato alle modifiche introdotte dal nuovo regolamento europeo sul trattamento dei dati, può compromettere il lavoro degli agenti. Alla luce della Idd, gli agenti Zurich chiedono garanzie per continuare a fare al meglio il proprio lavoro. "Non tutta la categoria è ancora a conoscenza della rivoluzione che è avvenuta con la normativa europea. Eppure la maniera antica di fare il nostro mestiere non si può adattare al nuovo contesto di mercato. È per questo importante conoscere la nuova figura di intermediario, se vogliamo valorizzarla pienamente". Per il presidente del Gaz serve un confronto aperto con tutti i gruppi agenti. "La Idd è stata immaginata in Paesi dove noi non esistiamo e, probabilmente, non abbiamo avuto la forza politica per fare capire la nostra diversità. Tuttavia vedo novità e grandi opportunità. Tutto dipende da come le compagnie interpreteranno la figura dell'intermediario. Per questo credo che dobbiamo mettere da parte la competizione tra gli intermediari. È in gioco il futuro della nostra professione". Il Gaz darà vita a incontri ristretti, aperti anche alle associazioni dei broker, per mettere in comune le peculiarità e le indicazioni date dalle compagnie agli intermediari. (continua a pag. 3)



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





(continua da pag. 2)

L'obiettivo è creare una ideale linea di confine, rispetto alla quale gli intermediari non dovrebbero indietreggiare, per non mettere a rischio l'effettiva affermazione dell'intermediario del futuro. Quanto al ruolo del Gaz rispetto ai propri iscritti, Enrico Ulivieri spinge su una maggiore informazione e formazione: "stiamo immaginando di mettere a disposizione dei colleghi un vademecum che consenta di conoscere i rischi e i doveri rispetto a tutti gli strumenti che noi abbiamo a disposizione: la collaborazione con i broker, la collaborazione orizzontale con **Link**, e i mandati specialistici con **Arag** e **Atradius**; rispetto a questi strumenti, dobbiamo adeguare tutta la documentazione precontrattuale in modo che sia compliant". Tra le criticità della normativa europea, Ulivieri ha ricordato il peso della burocrazia: il Gaz auspica che il ruolo proattivo delle associazioni sindacali possa spingere verso un alleggerimento.

#### UN GRANDE DESIDERIO: IL SINDACATO UNICO

La richiesta di un maggiore impegno delle associazioni di categoria sul fronte della Idd si inserisce in una più ampia richiesta di unità di intenti. "Gli intermediari italiani – ha continuato Ulivieri – hanno bisogno di un'associazione unica che sia capace di incarnare tutte le attese dei colleghi. Se il Gaz ha preso le distanze da Sna e Anapa non è perché è una voce fuori dal coro, ma perché al contrario crediamo che il sindacato debba avere la forza di rappresentare tutte le anime degli intermediari italiani". Ulivieri ha ricordato inoltre l'urgenza della ridefinizione dell'Ana. "L'accordo è necessario perché la normativa europea può essere un alibi per modificare la relazione tra compagnie e intermediari. Il nuovo accordo nazionale dovrebbe tutelare il rapporto con i clienti, compresa la gestione dei suoi dati, e cautelare l'indipendenza dell'intermediario di assicurazione, rivisitando le lettere di nomina, abbinandole a una remunerazione coerente con le responsabilità, che rispetto al passato sono aumentate in maniera esponenziale", ha concluso il presidente del Gaz.

Alessandro Giuseppe Porcari

#### DALLE AZIENDE

## Assicurazione Yacht: un mercato in evoluzione, spinto da eventi climatici imprevedibili

**Aig e la polizza SailGuard\*, soluzione che offre copertura ad ampio raggio e garantisce un servizio d'eccellenza nella gestione dei sinistri**

I recenti eventi che hanno colpito le coste liguri e francesi hanno richiamato l'attenzione sulla crescente necessità di assicurare i propri beni da eventi climatici che hanno ormai un impatto sempre più rilevante.

Il focus è stato posto sulle coperture assicurative yacht e sulla loro adeguatezza. Tanti armatori e diportisti si sono chiesti: "Sono coperto contro i danni parziali o da perdita totale dell'unità in caso di evento meteo catastrofe?"

La risposta di **Aig** è nella sua polizza **SailGuard\*** che offre, oltre a un prodotto di copertura ad ampio raggio, anche un servizio d'eccellenza nell'acquisizione dei rischi e nella gestione di eventuali sinistri.

In queste settimane il team **Marine Yacht** di Aig è a fianco dei suoi clienti e sta cercando di offrire il miglior servizio possibile ai propri assicurati, le cui imbarcazioni sono state più o meno severamente danneggiate dagli eventi di cui si è parlato, attraverso il costante supporto dei suoi periti.

Chiediamo a **Renato Villa**, responsabile Aig del settore yacht, come gli ultimi eventi hanno impattato sul mercato in generale e, in particolare, su Aig: "L'evento che si è recentemente verificato sulle coste liguri si è andato a sommare agli eventi catastrofici avvenimenti un anno fa nell'area caraibica in seguito agli uragani Irma e Maria. Già gli eventi del 2017 avevano determinato una reazione del mercato di Londra che era stato più direttamente interessato.

Oggi possiamo dire che ci aspettiamo una reazione anche da parte di tutto mercato italiano, che è stato pesantemente colpito dall'evento di fine ottobre. Le azioni ipotizzabili possono riguardare sia modifiche di clausole contrattuali che interventi sui tassi. Aig sta predisponendo un piano di adeguamento del portafoglio con modalità differenti rispetto alle diverse fasce di valore delle imbarcazioni".

\* Prima di sottoscrivere leggere il set informativo

blue  
is underwriting

“

SU MISURA,  
PER DAVVERO.

”

INSURANCE  
 Daily

● MARTEDÌ 11 DICEMBRE 2018

N. 1456

blue  
is underwriting

AGENZIA  
DI SOTTOSCRIZIONE  
RC PROFESSIONALE,  
D&O E CYBER

#60  
dicembre 2018

INSURANCE  
REVIEW

Strategie e innovazione per  
il settore assicurativo

# 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](http://www.insurancereview.it)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://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](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 11 dicembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577