

PRIMO PIANO

Quando la polizza è fantasma

Non bisogna solo fare molta attenzione ai rischi da assicurare, ma anche a chi assicurerà quei rischi. Non passa giorno senza che vengano alla luce nuovi casi di agenzie fantasma, siti internet fraudolenti, polizze contraffatte. È notizia di oggi il sequestro di un'agenzia assicurativa abusiva a Barcellona Pozzo di Gotto, in Sicilia, dove venivano commesse truffe a carico di proprietari di mezzi che risultavano invece non coperti da garanzie assicurative. Le indagini hanno verificato che l'attività assicurativa era condotta irregolarmente e che negli stessi locali veniva realizzata anche un'attività abusiva di intermediazione bancaria.

Sul fronte virtuale, invece, il sito dell'lvass continua incessantemente a segnalare siti fraudolenti. Solo tra ieri e oggi sono stati segnalati due casi. Il primo riguarda pintobroker.it e assicurazionepinto.it, siti che riportano i dati identificativi di un intermediario regolarmente iscritto al Rui "ma del tutto estraneo alle attività svolte tramite i siti medesimi"; l'altro caso, il più recente, riguarda il sito assitecabroker.it che utilizza i segni distintivi dell'omonima società di brokeraggio, ma è "del tutto estraneo alle attività svolte dal sito medesimo, il quale ha precisato di non offrire la stipula di polizze assicurative attraverso siti online". Per leggere la news completa, clicca qui.

B.M.

INTERMEDIARI

Un richiamo all'unità per gli agenti Cattolica

Il recente congresso straordinario del gruppo ha eletto un presidente in discontinuità con la precedente guida. A lui il compito di ricompattare una rappresentanza che stava vivendo al proprio interno un periodo turbolento. Donato Lucchetta spiega a Insurance Daily quali saranno le priorità del suo mandato

Unire una rappresentanza che ha vissuto un periodo piuttosto turbolento. Tornare a sedersi al tavolo con la compagnia per rivedere alcuni aspetti dell'accordo di sistema che non convincono gli agenti. E avviare il dialogo con le altre rappresentanze con l'obiettivo di poter arrivare, in futuro, a un unico gruppo agenti. Questi per sommi capi i principali obiettivi nell'agenda del nuovo presidente del Gruppo agenti Cattolica, **Donato Lucchetta**, uscito vincitore dal recente congresso della rappresentanza, svoltosi nelle giornate del 15 e 16 febbraio ad Assago. Lucchetta si è imposto con 348 voti (57%), su **Andrea Battistini**, cui sono andate 261 preferenze (43%). Battistini era stato il vice del precedente presidente della rappresentanza, **Fabrizio Fabris**, che si era dimesso a fine novembre. Con la vittoria di Lucchetta ha prevalso dunque la discontinuità rispetto alla precedente gestione.

Al congresso ha partecipato anche il top management della compagnia veronese: il presidente **Paolo Bedoni**, l'amministratore delegato **Alberto Minali**, il direttore generale mercati e canali distributivi, **Carlo Ferraresi**, e il direttore distribuzione canali professionali, **Marco Lamola**. Quest'ultimo, contattato da *Insurance Daily*, ha espresso un giudizio molto positivo sul nuovo direttivo della rappresentanza: "mi rallegro del fatto che gli agenti in giunta abbiano un portafoglio superiore alla media del mercato, con un buon equilibrio tra auto e non auto, e con una buona presenza di prodotti vita. Sono agenti digitalizzati – ha aggiunto – con una buona organizzazione della propria agenzia, quindi professionisti che guardano al futuro della professione. Sono fiducioso che tra noi si potrà stabilire una proficua collaborazione".

Presidente Lucchetta, quali sono i motivi che hanno portato a quest'assemblea straordinaria?

Nel corso dell'ultimo anno il gruppo agenti ha dovuto superare un periodo di criticità, culminato con le dimissioni del presidente Fabrizio Fabris. Alegggiava, all'interno del gruppo agenti, una cappa di malcontento latente, dovuto a situazioni endogene al gruppo e alla gestione dei rapporti con la compagnia.

Stando così le premesse, in quale clima si è svolto il congresso?

L'assemblea ha preso avvio in un classico clima elettorale, con due schieramenti in campo. La competizione è stata vivace. I lavori si sono svolti in un clima discretamente rispettoso, e sono stati molto partecipati anche in termini di interventi, relazioni e attenzione da parte dei colleghi in una sala sempre gremita, mai abbandonata. Questo è stato, secondo me, un segno di appartenenza. (continua a pag. 2)



Donato Lucchetta, presidente di Gruppo agenti Cattolica

(continua da pag. 1) Evidentemente gli schieramenti si identificavano tra loro. Per quanto mi riguarda ho vissuto un bel congresso. La soddisfazione per l'elezione ovviamente è in primis una soddisfazione personale, perché riflette il fatto che i colleghi manifestano la fiducia nella persona che scelgono per guidare la rappresentanza. Ma è stata una bella manifestazione, io credo, anche per chi non ha vinto, perché alla fine siamo riusciti a fare idealmente sintesi. Nel momento della proclamazione e della successiva presentazione della mia giunta, ho voluto chiamare sul palco anche la squadra opposta a noi. È stato forse il momento più alto dell'assemblea. La sala ha risposto con un grande applauso e ci siamo sentiti come liberati da tensioni che negli anni si erano accumulate. È stato un richiamo all'unità. Pertanto sono convinto che abbiamo vinto tutti. E in questo senso, tra i colleghi ho percepito un clima di fiducia. Ci siamo lasciati alle spalle un momento delicato. Personalmente, dal momento in cui ho voluto portare la squadra avversaria sul palco con me, non ho più avversari ma solo colleghi.

Lei ha preso il 57% dei voti, il suo avversario il 43%. C'è quindi una considerevole parte di iscritti che si è riconosciuta nella vecchia gestione.

I due schieramenti sono evidenti. C'è però la volontà di unità, nonostante le percentuali di voti non siano così distanti l'una dall'altra. Negli opposti schieramenti abbiamo individuato il momento delicato e riconosciuto che i rapporti con la compagnia e con i colleghi vanno mantenuti in forma unitaria: non ci si può presentare divisi.

Quali sono gli attuali rapporti con la compagnia e come sarà indirizzato il suo operato da presidente di gruppo?

I rapporti con la compagnia sono assolutamente trasparenti, molto diretti. Ad Alberto Minali ho chiesto tranquillità in riferimento ad alcune sue recenti dichiarazioni. Lui ci ha dato grandi rassicurazioni sul fatto che intende fare impresa con gli agenti, e che considera la rete l'architrave dell'impresa. Io gli ho fatto presente che forse la compagnia ha accelerato troppo, mettendo in campo una potenza che forse non si riesce ancora a mettere a terra, e che di conseguenza la rete non ha ancora assimilato. La mia condotta politica con la compagnia sarà incentrata nel cercare di tradurre il linguaggio manageriale ai miei colleghi di rete, per fare in modo che le strategie della compagnia possano essere trasferite sulle agenzie in termini molto pratici. Dobbiamo cambiare pelle, è vero. Ma in un mercato come questo, dove va tutto veloce, se ci viene detto dalla mandante che dobbiamo trasferire la nostra attività nell'ambito della consulenza, bisogna anche ricordare alla compagnia che noi siamo ancora pagati a provvigioni, quindi dobbiamo cercare di far conciliare le due cose.



Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica

Nei giorni antecedenti al congresso sono circolate con insistenza notizie relative a 29 revoche di mandato agenziale decise dalla compagnia. Quanto hanno pesato sul congresso?

È evidente che le notizie sulle revoche abbiano preoccupato la rete agenti. Ma abbiamo ricevuto dei chiarimenti dall'amministratore delegato, Alberto Minali. Ci ha spiegato che in alcuni casi si trattava di revoche vere e proprie; in altri casi, invece, si trattava di decisioni che avevano un'altra genesi. Di alcune tra queste situazioni non sono a conoscenza nello specifico, ma posso dire che da parte dei colleghi non mi sono stati riferiti particolari disagi.

Quindi è chiusa ogni polemica?

Per ciò che mi riguarda sì. Non ho avuto la sensazione di revoche da parte della compagnia che siano strumentali o finalizzate a creare terrorismo.

Nel corso degli ultimi mesi lo Sna è stato molto attivo sul caso delle 29 revoche, e anche in precedenza aveva manifestato preoccupazione per alcune dichiarazioni di Minali. C'è stato anche un botta e risposta tra il presidente Claudio Demozzi e l'ad di Cattolica.

Il gruppo agenti Cattolica è iscritto allo Sna. Ci sono degli agenti iscritti ad Anapa. Io intendo far rispettare le posizioni di tutti. La mia posizione relativamente all'adesione a uno dei due sindacati nazionali è molto laica. Per quanto riguarda la posizione dello Sna sulle tematiche riguardanti Cattolica, ritengo che la prima lettera del sindacato avesse dei contenuti condivisibili su molta parte di ciò che scriveva, mentre sulla seconda, cioè quella in cui si fa riferimento alle 29 revoche, ho nutrito delle perplessità.

Il malcontento che ha portato all'assemblea straordinaria però non è stato generato dalle revoche, ma dall'accordo di sistema.

Esatto. L'accordo di sistema ha dei concetti assolutamente condivisibili, ma probabilmente sono applicati in maniera non corretta, con strumenti che vanno rivisti. Uno degli aspetti che riteniamo vada rivisto è quello riguardante l'indicatore sintetico di redditività agenziale (Isra). (continua a pag. 3)

(continua da pag. 2)

Il concetto di avere un indicatore trasparente per ogni linea di business è assolutamente condivisibile. Ma il problema è la modalità con cui viene calcolata la redditività per ogni linea di business: questa, a nostro avviso, va cambiata perchè non è corretta. L'abbiamo già fatto presente alla compagnia. L'accordo di sistema ha diversi punti che sono stati recuperati dal vecchio accordo integrativo e lievemente modificati in meglio, ma ha dei presidi che invece sono piuttosto vincolanti e sui quali vorremmo avere chiarezza e trovare le giuste contromisure con la compagnia.

Ci sono gli estremi per intervenire su questo accordo?

Ci sono già stati dei contatti in tal senso anche con gli altri gruppi agenti. Anche prima della mia elezione ho avuto dei colloqui con Marco Lamola per parlare dell'accordo. Credo che far funzionare meglio l'accordo di sistema, e renderlo gradito alla rete, sia anche interesse della compagnia. È stato fatto un grande lavoro, che però la rete non ha ancora assimilato del tutto perché ci sono alcuni precisi aspetti da sistemare. Il mio intendimento è di sistemare alcune cose, ma in piena condivisione con la compagnia.

Avete fiducia nel management della compagnia?

Abbiamo fiducia e siamo stati gratificati dalle risposte avute dal presidente e dall'amministratore delegato nei giorni del nostro congresso. Evidentemente tutte le cose che la compagnia vorrebbe fare per raggiungere i risultati di piano dovranno necessariamente transitare, per ciò che riguarda la rete, con la condivisione delle attività da svolgere. Perché altrimenti la compagnia si troverà con un motore potente e le ruote che scivolano. Il piano di sviluppo di Cattolica prevede di affrancarsi dall'auto e sviluppare gli altri rami danni, mantenendo redditività e garantendo i dividendi. Abbiamo chiesto che questo obiettivo non venga perseguito a scapito della rete, che è ancora l'alimento principe di quest'azienda. Abbiamo chiesto che la rete non venga indebolita a favore di altri canali, e che l'architettura costituita dalla rete agenziale venga messa ben in evidenza. Noi, dal canto nostro, siamo consapevoli del fatto che la rete deve avere il coraggio di cambiare pelle.

Oggi ci sono cinque gruppi agenti che fanno capo alla compagnia Cattolica Assicurazioni. Ci sarà mai modo di arrivare a una sintesi delle rappresentanze?

Per me arrivare a una sintesi dei gruppi agenti è uno degli obiettivi principali del mio mandato. Facendo sintesi, con un'univocità di condotta, ci si può confrontare con la compagnia per ottenere risultati certamente più solidi, oltre ad avere una minore dispersione di tempo nelle nostre relazioni con la mandante. Al momento con alcuni gruppi agenti c'è un dialogo in tal senso. Ho personalmente ottimi rapporti con tutti gli altri gruppi agenti. Oggi questo è uno degli obiettivi che mi pongo, e a brevissimo vorrei sedermi al tavolo con tutti.

Beniamino Musto

EVENTI

Le armi contro il cyber risk

Nel corso dei lavori di Itasec19, Swiss Re ha organizzato una tavola rotonda sul tema del rischio informatico. Emerge l'esigenza di personalizzare le soluzioni assicurative e di dotare le imprese di un piano di reazione in caso di attacco

Cybersecurity: affrontarne le sfide, assicurarne i rischi, questo il titolo scelto per la tavola rotonda del 14 febbraio, moderata dal ceo di **Swiss Re Italy, Daniela D'Andrea**, e ideata e concordata con il **Cnr** da **Raffaele Riva**, Swiss Re head of P&C Bm Italy. L'evento, cui hanno partecipato assicuratori e rappresentanti del mondo imprenditoriale e universitario, si è svolto nell'ambito della conferenza nazionale **Itasec19**, manifestazione ospitata dal **Cnr** (con la collaborazione del **Cini** - Consorzio interuniversitario per l'informatica) e che riunisce il gotha degli esperti di cybersicurezza italiani: una vera e propria *full immersion* di quattro giorni dal 12 al 15 febbraio (www.itasec.it).

Alla tavola rotonda hanno partecipato esperti del settore insurance, legal e IT, fornendo un interessante e concreto punto di vista sul tema. Nel suo keynote speech **Thomas Schnitzer**, senior cyber risk analyst di Swiss Re, ha rappresentato un'ampia panoramica delle problematiche di settore: dalla digital transformation ai cyber threats & attacks, senza dimenticare un riferimento al cyber insurance risk assessment. Infine, Schnitzer ha ben evidenziato le differenti coperture disponibili (*First party*, da un lato, e *Third party*, dall'altro), mettendo in luce, tra l'altro, l'importanza di un adeguato questionario assuntivo, necessario per poter consentire alle compagnie una corretta analisi del rischio. Nel corso della tavola rotonda gli esperti hanno affrontato tutte le sfaccettature del rischio cyber in ottica insurance e di necessarie coperture. **Gabriele Faggioli**, presidente del **Clusit** (Associazione Italiana per la sicurezza informatica), ha preso spunto da alcuni casi eclatanti di *data breach* italiani ed internazionali (ad esempio quelli che hanno colpito Marriott e Yahoo) per illustrare l'evoluzione delle minacce cyber, le tipologie e le tecniche di attacco più frequenti, con un'attenta individuazione dei settori maggiormente colpiti. (continua a pag. 4)



Un momento della tavola rotonda



(continua da pag. 3)

Pierluigi Fasano, head P&C enterprise architecture and IoT practice lead di Swiss Re, ha spiegato l'impegno e le attività della compagnia per mantenere alta la guardia contro gli hacker. Fasano ha poi rappresentato il modello Swiss Re per intercettare e comprendere i bisogni connessi alla cybersecurity, utilizzando software e tecnologie avanzate per analizzare comportamenti e bisogni reali, in modo da offrire delle soluzioni davvero mirate al mercato. "Altrimenti – ha sottolineato Fasano – si rischia di andare incontro a una mera guerra sul prezzo, dove i diversi players offrono soluzioni sostanzialmente simili, mentre la giusta direzione dovrebbe essere quella di rendere i prodotti maggiormente attrattivi offrendo qualcosa di diverso rispetto alla semplice proposizione di una copertura assicurativa. E questo obiettivo può essere raggiunto ricorrendo a partnership con altre idonee figure di mercato".

Giorgio Grasso, partner **Btg Legal** e head del cyber team del **Global insurance law connect**, ha poi messo in guardia la platea (assicuratori, imprese IT e imprese di settori strategici) circa i rischi legali conseguenti a un data breach, sottolineando l'estrema importanza della dotazione aziendale di un *Incident response team* (o quantomeno di un *Incident response Plan*) capace di far fronte, sin dalle prime ore dalla scoperta dell'incidente, all'ampio ventaglio di problematiche conseguenti (IT, legali, public relation, regolamentari). Infine, Grasso, che già segue casi di sinistri cyber italiani e *cross border*, ha rappresentato le azioni risarcitorie conseguenti alla violazione della privacy dei diretti interessati, spiegando l'applicazione dell'art. 82 del Gdpr e dell'art. 2050 C.C. (sotto il profilo del ribaltamento del regime probatorio) e della possibile liquidazione del danno (con il rischio di una "liquidazione equitativa" e non "secondo diritto" da parte dei giudici di pace, con ovvie problematiche circa la quantificazione del rischio). Il rischio, se-

condo Grasso, "per chi non pensa alla copertura cyber è, come diceva Lucio Battisti in una famosissima canzone, di guidare a fari spenti nella notte".

Romina Ronchi, responsabile ufficio *property* e *protection* del servizio danni di **Ania**, ha esposto i risultati di una ricerca condotta dall'associazione sull'attuale offerta assicurativa in ambito cyber, descrivendo i trend del mercato e le criticità rilevate. Ronchi ha posto l'accento altresì sul problema (ben noto agli esperti del settore) definito *silent cyber*, cioè la copertura silente del rischio cyber contenuta in via implicita in molti tipi di polizza, quali le coperture incendio, furto e *property*. Peraltro, Ronchi ha da un lato evidenziato la scarsa quantità e attendibilità dei dati storici (con conseguente difficoltà circa la corretta rappresentazione dell'esposizione e il conseguente pricing delle polizze), ma ha puntualmente rilevato come, soprattutto rispetto al mercato delle Pmi, il vero potenziale di crescita delle polizze cyber risieda anche in un'offerta più articolata per la mitigazione e la gestione del rischio cyber. Infine, ha presentato una lodevole iniziativa volta a spiegare il rischio cyber alle Pmi: un booklet scaricabile dal sito Ania dal titolo *Il rischio cyber conoscerlo di più per proteggersi meglio*.

Raggiunta la chiusura dell'evento pisano, il ceo di Swiss Re Italy ha chiarito quelle che sono le linee aziendali sul punto: "La vera minaccia cyber – ha sottolineato Daniela D'Andrea – è stare fermi. Cosa fare? Nell'ordine: consapevolezza, intercettazione, piani di risposta e di risk mitigation. In questa agenda Swiss Re si propone come interlocutore qualificato per accompagnare uno sviluppo sostenibile del mercato. Con un'offerta completa di modelli analitici e soluzioni mirate per le imprese e per le persone, ci presentiamo ai nostri clienti per affiancarli in una gestione profittevole del rischio cyber".

M.M.

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

Convegno

7 MARZO 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.00 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

L'INNOVAZIONE CHE CREA VALORE

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 09.50 - **Ripensare la catena del valore per compagnie, canali distributivi e clienti**
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting

09.50 - 10.10 - **Assicurazione: come rimanere rilevanti in futuro?**
Andreas Moser, amministratore delegato di Munich Re Italia

10.10 - 10.30 - **Innovazione tecnologica al servizio del business**
Roberto Polli, head of IoT sales southern region di Vodafone

10.30 - 10.50 - **L'innovazione per nuove fonti di ricavo**
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica
Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia

10.50 - 11.10 - **Creare valore nell'epoca del "The Game"**
Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.10 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA - Strategie e iniziative per l'evoluzione del business model**
Giacomo Gigantiello, transformation director di Axa Italia
Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistance Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore insurance e telematic services di UnipolSai
Massimiliano Mascoli, responsabile insurtech, business execution e affari internazionali di Sara Assicurazioni
Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution, Groupama Assicurazioni

12.45 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **L'intelligenza artificiale per conquistare il mercato**
Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

14.20 - 14.40 - **Internet of things e assicurazione connessa, così cambia il mondo assicurativo**
Francesco Bardelli, amministratore delegato di Generali Jeniot

14.40 - 15.00 - **Le nuove frontiere dell'insurtech**
Fabio Brambilla, presidente di Assofintech

15.00 - 15.20 - **L'Open Insurance: una chiave verso gli ecosistemi**
Francesco Zaini, partner di G2 Startups

15.20 - 15.40 - **Quali azioni per il valore dell'assicurazione?**
Vittorio Giusti, chief operating officer di Aviva Italia

15.40 - 16.50 - **TAVOLA ROTONDA - Oltre la distribuzione tradizionale**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it
Stefano Longo, direttore banca assicurazione e business development di Net Insurance
Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti
Pietro Menghi, ceo di Neosurance
Paolo Roccaforte, head of market management di Zurich Connect
Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni
Luigi Viganotti, presidente di Acb

16.50 - 17.00 - **Q&A**

17.00 - **Chiusura lavori**

Main sponsor:



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo