

PRIMO PIANO

La corsa
di Ping An

Continua spedita la corsa del mercato assicurativo cinese, trainato da un colosso del calibro di Ping An. Il più grande gruppo assicurativo (e bancario) cinese ha registrato lo scorso anno una crescita del 20,6%, al di sopra delle attese. L'utile netto al 31 dicembre 2018 ha raggiunto quota 107,4 miliardi di yuan (16,01 miliardi di dollari), circa sei miliardi di yuan in più rispetto ai 101 miliardi di yuan stimati dagli analisti. Le buone performance sono state ottenute grazie a una forte crescita nel settore vita e nell'assicurazione sanitaria.

Ping An è l'unico assicuratore cinese e asiatico incluso nella lista delle nove compagnie globali di importanza sistemica. È il più grande assicuratore privato cinese nel ramo vita, e continua a beneficiare della crescita strutturale di questo mercato in Cina, grazie non solo ai prodotti vita ma anche ai servizi sanitari e ad altri servizi finanziari. Il gruppo Ping An è inoltre uno dei più attivi player insurtech e fintech a livello globale. Attraverso la sua OneConnect fintech unit gestisce diversi progetti blockchain ed è attivo nella ricerca su intelligenza artificiale, riconoscimento facciale e piattaforme di identificazione biometrica. Secondo quanto riportato dai media asiatici, l'unità fintech di Ping An potrebbe presto sbarcare sul listino di Hong Kong, con una Ipo del valore di 8 miliardi di dollari.

Beniamino Musto

MERCATO

Una certa idea di Unione Europea

Salvatore Rossi, in un interessante intervento a Roma Tre, propone una tesi che potrebbe far risorgere l'ideale comunitario attraverso la riscoperta, in forma difensiva, di una larga identità comune

Tornare sulla strada principale di una comunità tra Nazioni che si riconoscono simili e che, insieme, si possono difendere meglio rispetto al restare separate. "Quest'idea semplice va tradotta in sentimento diffuso", ha spiegato **Salvatore Rossi**, presidente di **Ivass** e direttore generale di **Banca d'Italia**, durante un intervento alla Scuola di economia e studi aziendali di Roma Tre.

L'Unione economica e monetaria, tema della prolusione, in realtà è solo lo spunto per parlare di Unione Europea, di nazionalismo ed europeismo, di come l'idea sovranazionale sia stata minata dalla crisi economica, presentando anche le posizioni del nazionalismo ma dando alla fine "risposte nette a favore della conservazione dei legami europei".

La domanda che occorre porsi è: "vogliamo ancora un legame sovranazionale europeo? E se sí, quale Europa occorre perché quel legame si perpetui?" La risposta alla prima domanda, dalla prospettiva di Rossi e da quella delle "persone di buona volontà che vedono l'oggettiva convenienza, anche economica, dello stare uniti" è, ovviamente, affermativa. Secondo Rossi, però, oggi occorre accantonare per un attimo quella "strada laterale economicista imboccata negli anni Cinquanta", che pure ha saputo inverare gli ideali della fratellanza europea fino alla crisi del 2008, "per tornare alla strada principale della comunità fra Nazioni".

IL PRAGMATISMO NON È PIÙ UN IDEALE

L'idea economicista cui si riferisce Rossi è quella attuata dagli Stati dopo che la Comunità europea di difesa e la Comunità politica europea erano state bocciate nel 1954 perché cariche di significati simbolici, in un'Europa da poco uscita devastata dalla guerra. Ecco, quindi, che il progetto cambia, prosperando, attraverso "una scelta al tempo stesso pragmatica e furba", dice Rossi: "saranno l'economia e la finanza il terreno elettivo dell'integrazione europea, un terreno al tempo stesso pronto a essere fecondato dopo le distruzioni della guerra ma meno ingombro di riflessi identitari". Nascono così il Mercato comune europeo, la Comunità economica europea e così via, senza intoppi, fino all'Unione monetaria e alla creazione dell'euro, fissate nel Trattato di Maastricht del 1992.

Alla nascita dell'euro, evento festoso, l'Europa non è mai stata così unita. Poi, però, accade qualcosa: la crisi del 2008; la denuncia da parte dei governi socialisti greci della falsificazione dei conti perpetrata nel Paese dai governi di centrodestra; la crisi di fiducia di governi, investitori, mercati finanziari e opinioni pubbliche sulla coesione tra Stati europei: "è la crisi cosiddetta dei debiti sovrani - ricorda Rossi - che costa ai Paesi europei un altro forte impulso ciclico negativo dopo quello inferto dalla crisi finanziaria globale". Questo nuovo scenario fa risorgere "tensioni profonde che serpeggiavano fra i popoli europei", che l'idea dell'unione basata su interessi economici, giusti, legittimi e condivisi dagli Stati, non è bastata a contrastare: "l'identità europea sta ora sfumando sullo sfondo rispetto alle identità nazionali risorgenti".

L'UNIONE EUROPEA È COME LA MUSICA COLTA

Per capire meglio ciò che sta succedendo, e proporre soluzioni, Rossi paragona la possibile sorte dell'idea di Unione Europea con ciò che è accaduto alla musica colta nel corso del '900, la cui fruizione oggi è sporadica, in poche sale concerto, "volta solo a beneficio dei suoi stessi adepti". (continua a pag. 2)



@Jackin - Fotolia

(continua da pag. 1) Secondo Rossi, “l’idea europeista s’inaridì, trasformandosi in una maglia giuridica fittissima che tutto ora avvolge”, e che è molto distante dai 400 milioni di elettori europei, perché destinata agli addetti ai lavori. “L’analogia fra la storia della musica colta e quella dell’idea europeista – argomenta Rossi – sta appunto nella trasformazione che in entrambi i casi è avvenuta da ciò che commuove i cuori di molti a ciò che interessa cerebralmente pochi”.

All’apparenza questo discorso potrebbe sembrare una riedizione della contrapposizione, oggi tanto in voga, di élite contro popolo: ma non è così. Gli ideali europei, così come la musica colta, non hanno mai infiammato di per sé “il popolo minuto” o i 400 milioni di elettori: questi “sono stati in qualche modo trascinati nell’avventura europea dall’entusiasmo dei loro rappresentanti politici”. Una volta venuto meno quest’entusiasmo, questa ideologia, molti cittadini non hanno riconosciuto l’ideale europeo “aderente alle proprie necessità quotidiane”. La costruzione europea, del resto, “era ed è difficilmente spiegabile in termini di interessi immediati”, sottolinea Rossi.

UN’IDEA DIFENSIVA

Che fare, allora? La ricetta di Rossi prevede, in effetti, una consapevolezza identitaria, ma di un’identità più larga e non ristretta ai confini nazionali. “Essere integrati – spiega Rossi – conviene a tutti gli europei: il benessere collettivo in Europa è tanto maggiore e meglio distribuito quanto più ci si avvicina a una vera federazione di Stati”. Se i temi dominanti ora sono la paura e la necessità di protezione, occorre far rinascere l’ideale europeo in senso difensivo: “quando si avverte un pericolo la tendenza è a stringersi, ad asserragliarsi. Ma farlo ciascuno nella propria casa è un’idea peggiore che farlo insieme agli altri nel palazzo in cui tutti si abita. L’Europa è il palazzo a cui apparteniamo”. È un’idea basica, che affonda le sue radici nei sentimenti più istintivi di una comunità: difesa e sicurezza. Ma che, in questi tempi, può funzionare.

“L’alternativa è che torniamo tutti nella nostra casa-fortino nazionale, forse soddisfatti di aver fatto un dispetto al vicino, ma più poveri e soli”, conclude Rossi.



Salvatore Rossi, presidente dell’Ivass

Fabrizio Aurilia



ISCRIVITI CON NOI!
INSIEME
POTREMO VINCERE
LE SFIDE FUTURE
DEGLI AGENTI
DI ASSICURAZIONE!

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI PER RINNOVARE



NORMATIVA

La responsabilità del broker alla luce di Idd

La direttiva europea 97 del 2016 si è posta l'obiettivo di armonizzare le norme esistenti sulla distribuzione assicurativa in tutta Europa, rafforzando la tutela dei consumatori e regolamentando tutte le attività di stipula dei contratti di assicurazione. Diviene così assai più complessa e articolata la disciplina che inquadra la figura professionale del mediatore

PRIMA PARTE

La prima descrizione dell'attività del mediatore di assicurazione e riassicurazione (o broker) nel nostro ordinamento giuridico risale probabilmente al 1984. L'articolo 1 della legge del 28 novembre 1984, n. 792 (*Istituzione e funzionamento dell'albo dei mediatori di assicurazione*), definisce tale "chi esercita professionalmente attività volta a mettere in diretta relazione con imprese di assicurazione o riassicurazione, alle quali non sia vincolato da impegni di sorta, soggetti che intendano provvedere con la sua collaborazione alla copertura dei rischi, assistendoli nella determinazione del contenuto dei relativi contratti e collaborando eventualmente alla loro gestione ed esecuzione".

Il Codice delle assicurazioni private (dlgs del 7 settembre 2005, n. 209) ha poi inquadrato ulteriormente questa funzione, che "consiste nel presentare o proporre prodotti assicurativi e riassicurativi o nel prestare assistenza e consulenza finalizzate a tale attività e, se previsto dall'incarico intermediativo, nella conclusione dei contratti ovvero nella collaborazione alla gestione o all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati".

La nascita del Rui

Al Codice delle assicurazioni dobbiamo la regolamentazione organica e sistematica di tutta l'attività assicurativa e la

costituzione del Registro unico degli intermediari (Rui), disciplinato dall'Ivass, nel quale sono approdate tutte le figure professionali e societarie coinvolte nella distribuzione e vendita dei prodotti assicurativi. Gli intermediari possono essere persone fisiche o società, in quest'ultimo caso, però, il rappresentante legale deve essere iscritto come persona fisica al Rui.

Se la società svolge allo stesso tempo sia l'attività d'intermediazione assicurativa, sia quella di intermediazione riassicurativa, le due responsabilità devono essere affidate a due persone fisiche distinte, entrambe iscritte al registro.

Il Codice delle assicurazioni private suddivideva il Rui in cinque sezioni e, secondo il più recente rapporto dell'Ania (*L'assicurazione italiana in cifre, edizione 2018*), al 31 dicembre 2017 risultavano iscritti al Rui 236.887 soggetti (tra persone fisiche e società), come si vede nella tabella in fondo alla pagina.

Per quanto attiene alla sezione A, dapprima era prevista la figura di agente monomandatario, che svolgeva la propria attività per una sola impresa di assicurazione. La legge 40 del 2 aprile 2007 ha però consentito l'intermediazione monomandataria solo per i contratti vita, mentre per i prodotti non vita (o danni) non esistono più accordi in esclusiva tra l'intermediario e una sola compagnia assicuratrice.

(continua a pag. 4)

categoria RUI	forma giuridica	2015	2016	2017
sezione A (agenti)	persone fisiche	25.011	20.568	19.728
	società	9.405	9.263	8.985
sezione B (broker)	persone fisiche	4.136	4.017	3.894
	società	1.616	1.706	1.670
sezione C (produttori diretti)	persone fisiche	6.121	5.115	4.359
sezione D (banche, intermediari fin. Ex art. 107 del Testo Unico Bancario, Sim e Poste italiane divisione servizi di bancoposta)	società	611	563	496
sezione E (collaboratori degli intermediari A, B e D) che operano al di fuori dei locali di tali intermediari	persone fisiche	185.582	182.896	176.991
	società	12.206	12.469	12.553
Elenco annesso (intermediari con residenza o sede legale in un altro Stato membro SEE)	soggetti	7.914	8.053	8.211

(continua da pag. 3)

Arriva Idd

La direttiva europea 97 del 2016, recepita nel nostro ordinamento con dlgs 68 del 21 maggio 2018, ha ora armonizzato le disposizioni nazionali in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa esistenti nell'Unione, rafforzando nel contempo la tutela dei diritti dei consumatori con meccanismi volti a impedire l'intermediazione di prodotti non adeguati alle loro esigenze.

La novità più importante introdotta da Idd consiste nell'allargamento del concetto di intermediazione in quello più generale di distribuzione assicurativa. La direttiva si rivolge a tutti i soggetti che oggi distribuiscono prodotti assicurativi: agenti, broker, operatori di bancassicurazione, imprese di assicurazione, comparatori, agenzie di viaggio, autonoleggi e perfino grande distribuzione.

Il nuovo Codice delle assicurazioni, aggiornato con le modifiche apportate dal dlgs 68 del 2018, e il conseguente regolamento 40 di Ivass del 2 agosto 2018 definiscono:

- **distributore:** "qualsiasi intermediario assicurativo o riassicurativo, intermediario assicurativo a titolo accessorio e impresa di assicurazione o riassicurazione";
- **distribuzione assicurativa e riassicurativa:** "l'attività consistente nel proporre prodotti assicurativi e riassicurativi o nel prestare assistenza e consulenza o compiere altri atti preparatori relativi alla conclusione dei relativi contratti o nella conclusione di tali contratti, ovvero nella collaborazione alla gestione o all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati, ivi inclusa la fornitura, tramite un sito internet o altri mezzi, di informazioni, relativamente a uno o più contratti di assicurazione, anche confrontati o ordinati, sulla base di criteri eventualmente scelti dal cliente, in termini di premi ed eventuali sconti applicati o di ulteriori caratteristiche del contratto, se il cliente è in grado di concludere direttamente o indirettamente lo stesso".

Viene inoltre ridefinito il titolo dell'articolo 109, da Registro degli intermediari assicurativi e riassicurativi in Registro degli intermediari assicurativi, anche a titolo accessorio, e riassicurativi, istituendo una nuova sezione del Rui che si compone ora di sei gruppi:

- a) sezione A: gli agenti;
- b) sezione B: i mediatori o broker;
- c) sezione C: i produttori diretti;
- d) sezione D: le banche, gli intermediari finanziari, gli istituti di pagamento, le Sim e Poste Italiane;
- e) sezione E: gli addetti all'attività di distribuzione al di fuori dei locali dell'intermediario, iscritto nella sezione A, B, D o F, per il quale operano, gli intermediari assicurativi a titolo accessorio che operano su incarico di altro intermediario ai sensi dell'articolo 109 bis, comma 5, del Codice, nonché gli

addetti degli intermediari iscritti nella sezione E che operano al di fuori dei locali di questi ultimi;

- f) sezione F: gli intermediari assicurativi a titolo accessorio che, ai sensi dell'articolo 109 bis, comma 1, del Codice, operano su incarico di una o più imprese di assicurazione.

Cosa cambia con la sezione F

La figura introdotta alla sezione F del registro degli intermediari viene così definita: "qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da un ente creditizio o da un'impresa di investimento ai sensi dell'articolo 4 paragrafo 1, punti 1) e 2), del regolamento Ue 575 del 2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio, a condizione che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- a) l'attività professionale principale di detta persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa;
- b) la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi che sono complementari rispetto a un prodotto o servizio;
- c) i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il prodotto o il servizio che l'intermediario fornisce come sua attività professionale principale".

In pratica, rientrano in questa categoria tutti coloro che svolgono un'attività diversa da quella assicurativa ma che tuttavia possono occasionalmente offrire prodotti assicurativi, come ad esempio:

- le agenzie viaggi che propongono anche polizze per le coperture dei rischi legati al viaggio, come perdita bagaglio, annullamento del viaggio, spese mediche, ecc.;
- le società di autonoleggio che, oltre al veicolo, propongono una copertura assicurativa del veicolo stesso (kasko, atti vandalici, furto, ecc.);
- la grande distribuzione organizzata che oltre ai beni in vendita (smartphone, lavatrici, ecc.) propone la copertura assicurativa dei danni accidentali o del furto dei beni acquistati.

L'introduzione di tale nuova categoria di distributori è stata quindi mutuata dall'ampia diffusione che ha recentemente avuto la vendita di prodotti assicurativi associati a beni di consumo e servizi, attività che fino a questo momento sfuggiva alle norme di settore e al controllo degli organi di sorveglianza del comparto assicurativo e finanziario.

Cinzia Altomare

(La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata su Insurance Daily di mercoledì 13 marzo).

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