

PRIMO PIANO

**Ivass, il
vita traina
la raccolta**

Nei primi nove mesi del 2018, secondo l'ultimo bollettino statistico dell'Ivass, la raccolta premi complessiva del settore assicurativo italiano si è attestata 107,1 miliardi di euro, in aumento del 5% rispetto allo stesso periodo del 2017. A trainare la performance è soprattutto il ramo vita, che totalizza una raccolta di 80,6 miliardi di euro e segna un rialzo del 5,8% su base annua. Spicca principalmente la performance dei prodotti a capitalizzazione, quasi raddoppiati a 3,2 miliardi di euro (+93,1%), e delle polizze vita tradizionali, che chiudono il periodo una raccolta di 49,9 miliardi di euro (+5,6%). La nuova produzione vita segna una crescita del 9,2%.

Positiva, seppur su livelli più bassi, anche la performance del ramo danni: la raccolta del settore si attesta a 26,5 miliardi di euro, in crescita del 2,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le variazioni positive iniziate nel 2017, si legge nel bollettino, "hanno condotto il settore in una fase di sostanziale stabilità dopo il lungo ciclo regressivo iniziato alla fine del 2011". In leggero miglioramento anche il segmento dell'Rc auto, che raccoglie premi per 10,2 miliardi di euro e segna un rialzo dello 0,5% su base annua.

Per la news completa clicca qui.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

**Lazzaro, un dibattito aperto a tutti
all'interno del gruppo**

L'ex presidente dell'Unione agenti Axa interviene sui risultati della compagnia e sulle iniziative prese per gli intermediari, sottolineando l'importanza del congresso elettivo dell'organo di rappresentanza, in programma il prossimo giugno

Tra le prossime mosse di **Poste** e lo sviluppo di **Intesa Sanpaolo**, l'intermediazione agenziale italiana si sta riorganizzando con impegno ma anche con grande fatica. Le prospettive economiche non certamente rosee, un mercato che non sta crescendo e la diminuzione del numero degli iscritti in sezione A rendono difficile pensare a uno sviluppo nel breve periodo. Eppure, i risultati delle compagnie sono ancora solidi e per molte di esse, nelle intenzioni, la rete agenziale resta al centro delle strategie.

È il caso di **Axa Italia**, che ha recentemente riunito gli agenti in una grande convention per discutere dei buoni risultati ottenuti. Secondo **Alessandro Lazzaro**, già presidente dell'**Unione agenti Axa**, in quest'ultimo periodo la compagnia ha effettivamente adottato iniziative tangibili in determinati settori che potranno diventare presto comparti chiave per lo sviluppo. Ma per le agenzie, i costi sono stati tali da aver cancellato i benefici. Occorre che compagnia e gruppo agenti diano concretezza ai buoni propositi e agli accordi siglati negli anni, mentre, in attesa del congresso della rappresentanza a inizio giugno, è importante che nell'Unione agenti Axa riparta il dibattito sulle idee e sulle proposte per progettare il futuro.



Alessandro Lazzaro

Nella recente convention che Axa Italia ha dedicato agli agenti, il management ha commentato e condiviso con gli agenti risultati e prospettive. Lei cosa ne pensa?

I risultati appaiono buoni e dal punto di vista di un agente, in un mercato abbastanza stagnante, avere una compagnia che ha una decisa volontà di crescita è indubbiamente positivo. Inoltre occorre riconoscere che in quest'ultimo periodo ci sono state buone aperture e iniziative tangibili in certi settori, in particolare nel comparto delle commercial line. Sono stati fatti passi in avanti anche sul tema dei processi, ma la strada da fare in questo campo è ancora molta. È vero che c'è stato un incremento delle provvigioni in due terzi delle agenzie, ma il costo che una gran parte di esse ha dovuto sostenere a causa delle disfunzioni generate ne ha spesso azzerato i benefici. Quindi, ci sono alcuni segnali positivi, mentre su altre cose siamo ancora in una fase critica.

Su cosa gli agenti aspettano ancora risposte dalla compagnia?

È stato cambiato, per esempio, il processo di emissione dell'auto che è stato allineato a quello dei rami elementari. Il roll-out è stato complesso anche perché nel frattempo sono subentrati gli obblighi di Idd e questo ha accelerato il tutto. Il nuovo processo sconta un problema originario, a mio avviso, ed è un po' troppo complesso, soprattutto per l'utente finale: in questo momento, insieme a nuove regole tecniche, sta contribuendo a creare delle diseconomie nelle agenzie. Accanto al nuovo processo, c'è il piano di trasformazione digitale che prevede un impegno molto intenso da parte delle agenzie e, nonostante questo, non mi pare valorizzato nei suoi aspetti principali.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Penso alla firma digitale, su cui si sta puntando meno rispetto ad altri aspetti della digitalizzazione non altrettanto decisivi, come la raccolta dati per fini commerciali.

Oltre a questo, concretamente, su quali aspetti gli agenti devono impegnarsi nel confronto con la compagnia? Lei propone di rivedere alcuni accordi?

A mio avviso, l'accordo integrativo merita una revisione, anche perché risale al 2012 e da quella data è cambiato molto. In quell'accordo, c'è anche un meccanismo che riguarda le fusioni tra agenzie che va rivisto. Gli altri accordi, quelli successivi, per esempio quello *digital*, hanno bisogno di una messa a terra concreta da parte di tutte gli attori in gioco. Da una parte il gruppo agenti, e dall'altra la compagnia, devono dare coerenza a quanto è stato pattuito. In questa fase è più che mai necessaria l'attuazione concreta di quegli accordi.

Lei accennava all'entrata in vigore di Idd: da qual punto di vista, come sta funzionando il processo del Pog?

Si è fatta un'attività per rendere il processo informatizzato ma, a mio avviso, rispetto a tutte le finalità di Idd, il rischio è che si creino una serie di conflitti. In generale, mi sembra che alcuni istituti della normativa siano in antitesi con il mandato agenziale perché derivanti da norme, secondo me, più adatte al mercato nordeuropeo che a quello latino. Il problema più rilevante è nel settore vita: ci sono temi sull'economicità della gestione, soprattutto quando si tratta di prodotti con margini molto ridotti. L'attività di compliance e i rischi per un intermediario sono di gran lunga superiori ai risultati potenzialmente ottenibili.

I primi di giugno ci sarà un congresso elettivo dell'Unione agenti Axa. Come ci sta arrivando il gruppo agenti e quali sono secondo lei le priorità da portare al congresso?

Io e gli altri ex presidenti abbiamo recentemente organizzato una riunione per favorire il dibattito proprio in vista del congresso. La nostra intenzione non è quella di ricandidarci, ma pensiamo che il momento sia molto importante. Occorrerà evitare errori che sono stati fatti in passato e quindi bisogna presentarsi con le idee chiare: non si può lasciare che un dibattito di poche ore definisca una linea su cui impostare il confronto con la compagnia. Il dibattito deve maturare prima del congresso su alcuni valori che noi riteniamo determinanti. Il primo è quello della solidarietà, e quindi di sostenere le agenzie maggiormente in difficoltà. Il secondo elemento riguarda la strategia: il ruolo di un gruppo agenti non è né quello di litigare a prescindere, né quello di andare d'accordo a prescindere con la compagnia, ma di trovare una sintesi, difendendo gli interessi dei propri iscritti, ma avendo una strategia definita. Altro tema chiave è garantire l'autonomia infrastrutturale delle agenzie, fatta di linee dati, strumenti e back office. Per affrontare tali questioni, il confronto deve essere continuo tra tutti gli iscritti al gruppo: cose che allo stato non è. Infine, secondo me, il nuovo gruppo dirigente dovrà avere spirito di sacrificio, di servizio e competenza.

Allargando lo sguardo sull'intermediazione agenziale italiana nel suo complesso, secondo lei, il periodo peggiore è passato o deve ancora venire?

C'è una riduzione degli agenti in sezione A in un mercato che non sta crescendo, e le prospettive economiche non mi sembrano portare a uno sviluppo nel breve periodo. Nell'auto una parte rilevante della partita si giocherà rispetto a cosa accadrà quando e se ci sarà l'impegno di Poste Italiane, che considero un player fortissimo, soprattutto nei piccoli centri, e che potrà cambiare radicalmente le quote di mercato. Per il resto, mi pare che le compagnie dirette restino ancora abbastanza indietro e mi pare che una buona parte di queste ricorra oggi a intermediari fisici, soprattutto iscritti in sezione E. Da monitorare, poi, ci sono certamente le strategie di Intesa Sanpaolo. Credo che sia necessario per gli intermediari investire in tecnologie, formazione e risorse: se si fa questo, lo spazio per gli agenti c'è, soprattutto in settori come la salute, il welfare, le Pmi.

Fabrizio Aurilia

INSURANCE CONNECT
È SU YOU TUBE

Segui il nostro canale



You
Tube

NORMATIVA

Le nuove norme per l'antiriciclaggio

Il regolamento Ivass pubblicato a febbraio entrerà in vigore dal 1° maggio prossimo. Le disposizioni chiariscono quali sono i soggetti destinatari, a chi attribuire le competenze sul controllo del rischio e le regole da seguire nel rapporto con la clientela

PRIMA PARTE

Il 14 febbraio scorso, l'Ivass ha pubblicato sul proprio sito il regolamento n. 44/2019 recante disposizioni volte a prevenire l'utilizzo delle imprese di assicurazione e degli intermediari assicurativi a fini di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo in materia di organizzazione, procedure e controlli interni e di adeguata verifica della clientela (il "Regolamento").

Quest'ultimo, che dà attuazione all'articolo 7, comma 1, lettera a) del decreto legislativo 21 novembre 2007 n. 231¹ di attuazione della direttiva 2005/60/CE in materia di antiriciclaggio (il "Decreto"), si compone di cinque capi, a loro volta suddivisi in 61 articoli, che entreranno in vigore a partire dal 1° maggio 2019 anche ai rapporti c.d. "continuativi"² in essere a tale data, sebbene instaurati anteriormente all'entrata in vigore del predetto Decreto (27 febbraio 2019).

Aumentano i soggetti destinatari

L'articolo 3 del Regolamento individua nelle imprese di assicurazione, negli intermediari assicurativi, nelle imprese e negli intermediari assicurativi stabiliti senza succursale e nell'ultima società controllante italiana (anche nel caso in cui l'Ivass abbia deciso di non esercitare la vigilanza a livello di sottogruppo nazionale), i soggetti destinatari delle disposizioni del Regolamento, allorché operino e/o distribuiscano polizze di cui all'articolo 2, comma 1, del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209 ("Codice delle Assicurazioni Private"), cioè del ramo vita.

Cosa debba intendersi per imprese e intermediari "stabiliti senza succursale", espressione, quest'ultima, mutuata dall'articolo 3, comma 2, lettera u) del Decreto, non è al momento chiaro.

(continua a pag. 4)



SCENDIAMO IN CAMPO
INSIEME
PER TUTELARE
I TUOI INTERESSI
E QUELLI DI TUTTI GLI
AGENTI DI ASSICURAZIONE!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI PER RINNOVARE](#)



(continua da pag. 3)

La relazione al Regolamento chiarisce, infatti, che l'Ivass definirà, con successivo regolamento contenente disposizioni sulle procedure di mitigazione del rischio, i requisiti dimensionali e organizzativi per individuare tale sottoinsieme nell'ambito delle imprese e degli intermediari che operano in Italia in regime di libera prestazione di servizi. È però evidente come, per effetto delle modifiche apportate al Decreto, si sia voluta ampliare la platea dei soggetti tenuti a conformarsi alle disposizioni in materia di antiriciclaggio anche alle imprese e agli intermediari comunitari operanti in Italia in regime di libera prestazione di servizi, precedentemente esclusi dall'ambito di applicazione della relativa disciplina.

Le norme per le imprese straniere

Il capo II (articoli 5-28 del Regolamento) delinea la disciplina del sistema dei controlli interni, prevedendo per le sedi secondarie di imprese aventi sede legale in un altro Stato membro o in un Paese dello Spazio economico europeo di conservare, anche in formato elettronico, la documentazione aggiornata, messa a disposizione dalla propria direzione generale, idonea a dimostrare che il sistema di governo societario adottato è proporzionato alla natura, alla portata e alla complessità del rischio di riciclaggio cui è esposta la sede secondaria, che le imprese si sono dotate di un sistema di controllo interno idoneo a garantire anche l'obiettivo di mitigare e gestire il rischio di riciclaggio e che le stesse imprese promuovono una cultura del controllo interno di presidio al rischio di riciclaggio. Il capo II prevede inoltre per le imprese italiane e le sedi secondarie in Italia di imprese aventi sede legali in uno Stato terzo, di dotarsi di un sistema di controllo interno volto a prevenire il rischio di riciclaggio del denaro e di contrasto al finanziamento del terrorismo, anche mediante un'adeguata interlocuzione degli organi sociali, che dovrà essere prevista all'interno di una specifica policy aziendale contenente, tra l'altro, i principi generali per la gestione dei rapporti con la clientela classificata ad alto rischio.

Chiara Cimarelli,
legal director Dla Piper

¹ L'articolo 7, comma 1, lettera a) del D. Lgs. 231/2007 prevede che "Le Autorità di Vigilanza di settore verificano il rispetto, da parte dei soggetti rispettivamente vigilati, degli obblighi previsti dal presente decreto e dalle relative disposizioni di attuazione. A tal fine: a) adottano nei confronti dei soggetti rispettivamente vigilati disposizioni di attuazione del presente decreto in materia di organizzazione, procedure e controlli interni e di adeguata verifica della clientela[...]."

² Ai sensi dell'articolo 2, comma 1, lettera nn) del Regolamento sono "rapporti continuativi" i contratti individuali di assicurazione sulla vita, incluse le singole "applicazioni" di una "convenzione" e la sottoscrizione di un documento che comporta l'inclusione di una "singola posizione" nella copertura assicurativa di un contratto collettivo.

(La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata su Insurance Daily di domani, mercoledì 20 marzo)

MERCATO

Gilet gialli, danni per 170 milioni di euro

La stima è della Federazione francese degli assicuratori

Nuovo sabato di protesta, nuovi danni. A Parigi il passaggio dell'ennesima manifestazione dei Gilet gialli ha lasciato ancora una volta una scia di devastazione lungo gli Champs-Élysées. Dall'avvio delle mobilitazioni, iniziate il 17 novembre 2018, l'ammontare dei danni sarebbe di circa 170 milioni di euro. La stima è stata fatta dalla **Federazione francese delle assicurazioni (Ffa)**, che ha parlato di 10 mila reclami, indicando inoltre che il 30-40% delle aziende colpite non ha coperture per questi danni. Parlando ai microfoni di Europe 1, il presidente della Ffa, **Bernard Spitz**, è stato molto duro: gli assicuratori, ha detto, "ne hanno abbastanza di firmare assegni. Ma penso soprattutto alle persone a cui è stata privata l'attività, in particolare, gli edicolanti che non hanno i muscoli abbastanza solidi per riprendersi con i propri mezzi". A fine febbraio il ministro francese dell'Economia, **Bruno Le Maire**, aveva stimato l'impatto del movimento dei Gilet gialli sull'economia francese pari a 0,2 punti di crescita. Lo stesso Le Maire, di recente, ha assicurato che "nessun commerciante dovrà andare in bancarotta a causa delle proteste". Ieri si è tenuto a Bercy un incontro con le organizzazioni dei datori di lavoro, le federazioni di commercianti e artigiani, e anche i rappresentanti di assicuratori, albergatori e ristoratori per fare il punto sull'impatto economico dei danni provocati dai casseurs. Le cifre fornite dalla Ffa non comprendono l'ultimo sabato di protesta (il 16 marzo): secondo la Camera di commercio e industria di Parigi e Île de France, le imprese colpite da rotture, furti e incendi sarebbero 91.



Beniamino Musto

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