



PRIMO PIANO

La scatola nera vista dagli attuari

In attesa che il governo Letta termini di lavorare al decreto che porterà all'imminente riforma del settore Rc auto, restano aperti alcuni interrogativi su vari punti spinosi. Uno di questi è rappresentato dalla scatola nera, tema su cui si è espresso oggi il presidente del Consiglio nazionale degli attuari, Giampaolo Crenca. "La scatola nera - spiega - da una parte potrebbe consentire di verificare la dinamica di un sinistro, evitando quindi la possibilità di frodi, con conseguente diminuzione dei costi; dall'altra parte la disponibilità di più informazioni sullo stile di guida potrebbe permettere di modificare la struttura delle tariffe Rc auto". Secondo Crenca, gli assicurati potrebbero così essere spronati a "guidare meglio" per "pagare meno" con conseguente riduzione del numero dei sinistri e del costo complessivo dei risarcimenti. Ma "se la scatola nera resterà una facoltà, chi abitualmente si comporta in modo fraudolento non acconsentirà all'installazione dello strumento, e si finirà per applicare un bonus a chi non lo installa e un malus a chi non lo vuole. Tutte queste considerazioni - conclude il presidente degli attuari - comportano la difficoltà di stabilire correttamente l'entità della immediata significativa riduzione dei premi evocata dal legislatore".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI & COMPAGNIE

Gli intermediari oltre la crisi: tra valore, indipendenza e nuovi mercati

Oltre 300 adesioni per il secondo convegno organizzato da Insurance Connect, dedicato alla distribuzione. Accesso il confronto con l'Ania, presenti Franco Ellena e Vittorio Verdone, che ha posto un aut aut: le reti siano un asset delle compagnie, altrimenti le imprese investiranno su nuovi canali di distribuzione

Non sarà facile venire a capo dei nodi che giorno dopo giorno si sommano e si ingarbugliano nel settore assicurativo. E, come spesso accade, il nocciolo è la distribuzione, perché è quello il comparto più in subbuglio, quello che maggiormente oscilla tra novità e tradizione. Tra i canali distributivi, poi, ci sono gli agenti e i broker, persone fisiche, società di capitali, che attendono di sapere cosa sarà del proprio futuro nei prossimi anni. Quale sarà il modello di business che uscirà dal tunnel di questa crisi, che non è mai stata così lunga, così intensa e così pervasiva. C'è chi attende risposte dall'Europa, chi dalle compagnie di assicurazioni, chi dalle proprie associazioni di rappresentanza, chi dalle Autorità di vigilanza, chi dal legislatore (più o meno presente). Molti gli interrogativi, ma una certezza sembra esserci: oggi come non mai si è di fronte a un bivio, o si trova il modo di andare avanti tutti insieme recuperando, tutti insieme, una dignitosa redditività sistemica, oppure qualcuno sopravvivrà, magari prospererà, mentre per qualcun altro si apriranno le porte di un'altra vita, un altro mestiere.



UN CONVEGNO DI SOSTANZA

In questo contesto si è svolto ieri il convegno dedicato ai temi assicurativi, con al centro la distribuzione, organizzato da *Insurance Connect*, editore di questa testata, dal titolo *Intermediari oltre la crisi*, e interamente condotto dal direttore **Maria Rosa Alaggio**. (continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Rc professionale, workshop di Acb il 9 ottobre a Milano

Si terrà il prossimo 9 ottobre a Milano il workshop su *Rc professionale nel privato e nel pubblico*, organizzato da **Acb**, presso il Palazzo delle Stelline (corso Magenta 61), dalle 8.30 alle 13.30. Dopo il saluto introduttivo del presidente di Acb, **Luigi Viganotti**, si partirà affrontando il tema della polizza Rc professionale dal punto di vista della normativa, grazie ai contributi dell'avvocato Carlo Galantini e del professore e avvocato Antonio Longo. Seguirà una tavola rotonda moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata, durante la quale interverranno Fabrizio Callarà, ad di Aec Wholesale group, Roberto Carlo Rossi, presidente dell'Ordine dei medici e odontoiatri di Milano, Roberta Rorloni, segretario dell'Ordine dei commercialisti e contabili di Milano, Giovanni Zingales, presidente dell'Ordine consulenti del lavoro di Milano, e Roberto Orlandi, presidente nazionale degli agrotecnici. Per informazioni e iscrizioni: www.acbbroker.it, info@acbbroker.it, 02.89058102. **Le iscrizioni chiudono il 7 ottobre.**



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1) L'evento di Milano ha visto una grandissima partecipazione tra agenti, broker, consulenti, manager di compagnie e rappresentanti dell'Ania: oltre 300 persone hanno gremito la sala dello Starhotel Business Palace.

Del resto, il convegno ha avuto il merito di mettere a confronto (un confronto talvolta persino aspro, ma vero) tutti i rappresentanti dell'intermediazione con i principali interlocutori dell'Ania che si occupano della distribuzione e alcuni manager tra le principali compagnie operanti in Italia. Il tutto con la supervisione attiva dell'Ivass che ha partecipato con un proprio rappresentante alla prima tavola rotonda della giornata.

EUROPA CHIAMA ITALIA

Il percorso è partito da lontano, da Strasburgo e da Bruxelles, dalle istituzioni europee che con le prossime direttive influiranno sul mercato italiano. "Non è corretto sottovalutare l'impatto delle direttive - ha spiegato **Antonia Boccadoro**, segretario generale di **Aiba** - e sbaglia chi pensa che *Imd II* avrà conseguenze minimali". Il tema della *disclosure* imposta agli intermediari taglia fuori gli altri canali distributivi, fallendo sostanzialmente il duplice obiettivo di "livellare il campo di gioco e di tutelare il consumatore". Ma l'Europa, intanto, chiede anche di eliminare le divisioni tra agenti e broker, che nella realtà dei fatti sono sempre più trasparenti: "Anche in Italia - ha detto **Jean François Mossino**, presidente Commissione agenti europei - bisogna omogeneizzare le sezioni del Rui, dando la possibilità agli agenti di essere *un po' anche broker*".



LIBERI TUTTI? I PALETTI DELL'ANIA

La questione è stata anche alla base della prima tavola rotonda della giornata. Tutti i protagonisti presenti: l'Ania con **Vittorio Verdone**, direttore centrale e **Franco Ellena**, presidente della commissione distribuzione; i sindacati degli agenti da **Anapa**, con **Vincenzo Cirasola**, a **Sna** e **Unapass**, con **Claudio Demozzi** e **Massimo Congiu**; i broker con i presidenti di **Aiba** e **Acb**, **Carlo Marietti Andreani** e **Luigi Viganotti**; e infine l'Ivass con **Maria Luisa Cavina**, responsabile servizi intermediari. (continua a pag.3)

RISK MANAGER

LA PROFESSIONE DEL FUTURO

Master in Risk engineering

• XVI Edizione | 15 novembre 2013 - 13 giugno 2014

"La richiesta di risk manager ha avuto un'impennata con la crisi globale e si prevede che continui a crescere nei prossimi anni: la professione è al centro dell'attenzione".

-Wall Street Journal

LOSS ADJUSTER

IL FUTURO DELLA PERIZIA

Master in Loss adjustment basic - online

• V Edizione | 24 gennaio 2014 - 9 maggio 2014

Master in Loss adjustment advanced

• IX Edizione | 17 gennaio 2014 - 13 giugno 2014

> approfondisci su www.cineas.it

CINEAS - via Pacini, 11 - 20131 Milano
Tel 02 3663 5006 | Fax 02 3663 5019 | Mail info@cineas.it





(continua da pag.2) Per Ania, la figura dell'agente non si concilia con l'indipendenza, "se il tema è liberi tutti - ha detto Ellena - allora saranno libere anche le compagnie di scegliere altre forme di intermediazione". Compagnie e agenti devono trovare un'intesa in tempi rapidi, perché "l'agenzia - ha ribadito Verdone - resta un *asset* strategico, solo se mantiene un forte legame con la compagnia". Gli agenti, ognuno con le proprie posizioni, hanno dichiarato di voler trovare una "conciliazione": chi rinunciando a una piccola parte di libertà, chi appellandosi ai dettami del legislatore e chi invocando una visione di sistema. Il confronto ha coinvolto anche i broker, che hanno chiesto da un lato un confronto più chiaro con l'Ania e dall'altro più attenzione al cliente con prodotti nuovi. Su tutti l'Ilvass, che vigila sotto il segno della "professionalità, trasparenza, efficienza e qualità".

COMPAGNIE ALLA RICERCA DI VALORE

A chiusura della giornata, sono entrate in campo le compagnie accanto ad analisti e agenti. Nella tavola rotonda *Sviluppare valore con agenti e broker*, si sono confrontati **Enrico Cavallari**, chief marketing and digital business officer di **Axa Assicurazioni**; **Mario Ferrari**, responsabile coordinamento direzione broker di **Reale Mutua**; **Tonino Rosato**, presidente di **Uia**, Unione italiana agenti **Allianz**; **Francesco Saporito**, presidente associazione agenti **Unipol**; **Luca Sina** direttore vendite **Zurich** e **Angelo Scarioni**, presidente **Macros Consulting**. Ed è stato proprio Scarioni a riportare il discorso sulla centralità delle reti, richiamando la necessità di un accordo "a tutti i costi", lontano dal cosiddetto "liberi tutti". Le singole compagnie hanno, in realtà, portato posizioni molto più sfumate rispetto a quelle che sono sembrate uscire dal confronto duro della mattinata. Per tutti, la rete resta un valore (e anche importante) su cui investire, soprattutto in tecnologie. L'esperienza di Allianz sembra essere la strada da battere se si vogliono rendere funzionali le agenzie, facilitando le procedure e ridiventando operativi, per tornare a vendere con competenza e professionalità.

GLI ASPETTI GIURIDICI, LE CASE HISTORY, LA FORMAZIONE

Tra le due tavole rotonde c'è stato spazio per altri quattro appuntamenti, diversi tra loro, e di alto livello. In primis la lezione dell'avvocato **Maurizio Hazan**, dello studio legale di Milano, Taurini-Hazan, che ha catturato l'attenzione della platea provando a sciogliere i nodi giuridici ingarbugliati, a pochi mesi dall'entrata in vigore delle collaborazioni tra intermediari. Due *case history* importanti, presentate da **Maurizio Ghiloso**, ad e dg di **Dual Italia** e da **Fabrizio Callarà**, ad di **Aec Wholesale group**, hanno provato, attraverso l'esperienza delle rispettive società, a dare concretamente gli strumenti agli intermediari per non rimanere inchiodati all'Rc auto e aprirsi, finalmente, a nuovi mercati: dalle D&O alle polizze professionali passando per settori ancora di nicchia ma che potrebbero spalancare finalmente le ali.

Infine, subito dopo la pausa pranzo, c'è stato anche spazio per la *formazione alternativa* di **Leonardo Alberti**, formatore della scuola di Palo Alto, che attraverso un laboratorio ricco di spunti e momenti di interazione con il pubblico ha approfondito le differenze tra vendita e negoziazione.

Fabrizio Aurilia

Un approfondimento dettagliato sarà pubblicato sul numero di Novembre di *Insurance Review*, il mensile cartaceo disponibile su abbonamento. Dalla prossima settimana saranno disponibili i primi video e le slide proiettate al convegno.

INTERMEDIARI

Cirasola: ecco la differenza tra agenti e broker

A seguito del convegno organizzato ieri da Insurance Connect, il presidente di Anapa, Vincenzo Cirasola, che ha partecipato alla tavola rotonda dal titolo Disintermediazione o centralità degli intermediari?, chiarisce la sua posizione circa la definizione di agente di assicurazione e la necessaria distinzione con la figura del broker

"La tavola rotonda che ha animato il dibattito si è accesa intorno alla questione della differenza tra agenti e broker, e soprattutto sul concetto di *agente indipendente*, un'espressione che non trova fondamento, a mio avviso, nella nostra realtà. Noi riteniamo che l'agente debba essere e sia espressione di un mandato della compagnia, tanto è vero che gli agenti e le compagnie sono nati assieme all'incirca 200 anni fa e che quest'ultime hanno deciso, fin dall'inizio, di delegare all'esterno (con un contratto di agenzia in appalto) l'esplicarsi del *core business* assicurativo, della consulenza e assistenza post vendita al cliente, convinte che senza agenti non andassero da nessuna parte. Credo che, quindi, nel nostro ordinamento e nel nostro mercato, ci sia posto solo per un'unica figura: quella dell'agente mono o pluri mandatario. Coloro che continuano ad affermare che l'agente debba essere indipendente, dimenticano che questa figura è già rappresentata dai broker, la cui nascita risale in Italia al 1984. Entrambi, agenti e broker sono intermediari di assicurazione professionisti, che mettono in contatto il cliente con la compagnia. Ma la differenza sostanziale sta nel fatto che mentre il broker agisce su mandato del cliente, noi agenti, invece, agiamo su mandato delle compagnie che rappresentiamo.

Per questo motivo riterrò più razionale che ognuno venga remunerato dal proprio mandante: quindi gli agenti dalle compagnie, mentre i broker dal cliente.

Mi rendo conto che questo in Italia sia molto difficile perché il cliente retail e *middle marketing* non è predisposto a pagare direttamente, oltre al premio, un *plus* per la consulenza e l'assistenza ricevuta.

Non mi piace l'estremismo con il quale ci si sta rivolgendo a uno dei cardini del nostro sistema, ossia il nostro modello distributivo. È stato provato che la rete agenziale ha un valore intrinseco di bilancio e di mercato, che incide anche sul titolo azionario dell'impresa. La nostra categoria è un *asset* importante e strategico per le imprese. Sono elementi che non si possono dimenticare e che non devono essere scardinati, ma migliorati e valorizzati. Elementi che continueremo a sottolineare nel prossimo incontro con **Ania** che si svolgerà in questo mese".

Vincenzo Cirasola



Classificare gli eventi estremi, la crisi dei modelli esistenti

SECONDA PARTE

La seconda (e ultima) parte dell'intervento di Tad Montross, presidente e amministratore delegato di General Re, si concentra su violenza e frequenza delle alluvioni.

Le alluvioni sono diventate più frequenti, e negli ultimi anni hanno provocato danni più ingenti. Costituiscono circa un terzo di tutte le catastrofi registrate negli Stati Uniti, ma hanno provocato più del 50% delle perdite umane causate da disastri naturali.

In **Inghilterra**, il 2012 è stato l'anno più piovoso mai registrato. Quattro dei cinque anni più piovosi dello scorso secolo rientrano nell'ultima decade. A livello globale, il numero delle alluvioni è aumentato di cinque volte rispetto a quello registrato dagli anni '60 agli anni '90, e le perdite economiche sono aumentate di dieci volte. Hanno causato fino a un terzo dei danni economici complessivi, ma soltanto il **10%** di questi era **coperto da assicurazione**, il che fa pensare che esista una buona opportunità di sviluppo per il nostro settore. Le perdite assicurate sono però aumentate di 40 volte nello stesso periodo, e ciò implica la necessità di comprendere meglio questo tipo di rischi, se vogliamo sottoscriverne di più. Molti Paesi del mondo si stanno impegnando con tutte le loro forze per difendersi dalle alluvioni.

I confronti internazionali

Gli Stati Uniti hanno in corso un programma di assicurazione nazionale contro le alluvioni che aveva un *deficit* di 17 miliardi di dollari prima dell'uragano **Sandy** e oggi è probabilmente in perdita per almeno 24 miliardi di dollari. Molte strutture assicurabili non sono soggette a copertura, anche se i relativi premi sono stati ridotti e non sono particolarmente elevati, almeno sul piano attuariale.

Il **Regno Unito** ha un sistema assicurativo privato, ma si tratta di una vera sfida, perché gli assicuratori sono continuamente in discussione con il governo per i tagli alle spese sui sistemi di difesa dalle alluvioni, dovuti a problemi di budget.

Paesi come la **Cina** e l'**India** sono soggetti ad alluvioni devastanti, e, proprio l'anno scorso, abbiamo potuto assistere ai catastrofici eventi che hanno colpito la **Thailandia**.

Riclassificare i rischi

Ci sono iniziative che l'industria assicurativa può intraprendere. Dobbiamo riconoscere i limiti dei modelli utilizzati per mappare i rischi catastrofali, calibrare e testare adeguatamente il loro grado di sensibilità. L'arrivo di una nuova generazione di modelli *open*

source consentirà agli addetti ai lavori di verificarne e controllarne meglio il grado di incertezza; ma eventi così estremi restano comunque difficili da classificare. Abbiamo bisogno di analizzare tutti i rischi, indipendentemente dal fatto che essi rientrino nei modelli. Dobbiamo promuovere in tutto il mondo mappature migliori e più aggiornate delle alluvioni, supportare iniziative per il loro utilizzo e collaborare con le agenzie governative per poter applicare tassi di premio per questi rischi, che siano calcolati su base attuariale. Dobbiamo inoltre lavorare meglio per spiegare il funzionamento delle franchigie e deduzioni eventualmente applicate e per assicurare chiarezza e linearità nei testi di polizza.

Infine, cosa particolarmente importante, dobbiamo collaborare con i nostri assicurati per l'adozione di misure atte a una migliore gestione dei rischi, in modo da limitare l'impatto che un mondo sempre più piovoso e più caldo sembra avere su di essi. Ora che tre casi di deviazione standard sono statisticamente comuni e cinque sono probabili, è importante tener presente che i modelli disponibili non sono sufficienti per classificare gli eventi estremi.

Tad Montross,
presidente e ad di General Re

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di giovedì 3 ottobre)



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 4 ottobre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012