



## PRIMO PIANO

# Ivass sostiene il dl Brexit

Secondo l'Ivass, il dl Brexit "è sufficientemente robusto e adeguatamente flessibile per affrontare gli effetti di una discontinuità istituzionale, politica e amministrativa senza precedenti". Lo ha affermato Stefano De Polis, segretario generale dell'Istituto di vigilanza, intervenuto ieri in audizione alla commissione Finanze del Senato in vista della conversione del decreto di legge volto a temperare eventuali effetti perversi dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea.

Secondo De Polis, le disposizioni del decreto "sono in grado di mitigare i potenziali pregiudizi per la clientela e di garantire al contempo agli operatori un adeguato periodo per organizzare un'uscita ordinata dal mercato italiano, qualora non intendano richiedere le autorizzazioni necessarie a stabilirsi in un Paese Ue". Pertanto, ha aggiunto, "le scelte normative contemplate dal decreto sono condivisibili in quanto funzionali a perseguire le finalità della vigilanza e di tutela del consumatore di prodotti assicurativi".

Per le imprese britanniche che operano nel settore, ha ricordato De Polis, l'Italia è il primo Paese dell'Europa a 27 per numero di assicurati (9,7 milioni) e riserve tecniche (3 miliardi di euro), nonché il quarto mercato per premi raccolti (1,7 miliardi di euro).

Giacomo Corvi

## INTERMEDIARI

# Un buon accordo e un indirizzo politico

**Il nuovo mandato unico di Generali Italia parte dal primo maggio. Il testo è frutto di un lavoro di quasi tre anni, fatto di confronti e trattative tra la compagnia e i gruppi agenti. Il presidente del Ga-Gi, Vincenzo Cirasola, spiega in che modo, e con quali risultati, si è giunti alla definizione dei principi cardine**

Dal primo maggio prossimo, **Generali Italia** applicherà il nuovo mandato unico alle nuove agenzie e alle riorganizzazioni. È questo il capitolo finale di una vicenda iniziata il 16 giugno 2016, cioè quando compagnia e reti agenziali hanno cominciato a definire i principi del nuovo mandato unico, che uniforma i rapporti tra impresa e agenti, pur mantenendo tre modelli che tentano di rispecchiare le tipicità degli ex brand.

L'atto conclusivo del processo di rinnovamento del mandato arriva pochi giorni dopo l'ultimo congresso in ordine di tempo dei gruppi agenti di Generali Italia, quello del **Ga-Gi**, tenutosi a Bologna in sessione straordinaria. Un'assise particolarmente partecipata, nonostante la convocazione d'urgenza, che ha visto la presenza di 924 agenti, di cui 132 deleghe, e che si è conclusa con l'indirizzo dato alla giunta di concludere l'accordo quadro con la compagnia e predisporre i tavoli di lavoro relativi all'accordo integrativo e ai regolamenti attuativi.



Vincenzo Cirasola, presidente del Ga-Gi

### ADESIONE DI MASSA

"Non ci aspettavamo tutta questa adesione e siamo molto soddisfatti per la compattezza del gruppo agenti: sul piano associativo il congresso è stato un grande risultato". A parlare è **Vincenzo Cirasola**, presidente del Ga-Gi, che a *Insurance Daily* spiega come si è svolto il congresso straordinario e quali indicazioni è possibile trarre dal lavoro di questi anni. Già, perché la giunta e il consiglio direttivo, sottolinea Cirasola, hanno trattato con la compagnia la definizione del nuovo mandato dal giugno 2016, cioè all'indomani del congresso di Venezia che dava proprio agli organi dirigenti del gruppo il mandato di sedersi ai tavoli con la compagnia. "C'è stata – continua – dopo gli interventi per le dichiarazioni di voto, con un solo astenuto, una completa approvazione del lavoro della giunta e del consiglio direttivo da parte degli agenti, che, su richiesta dell'assemblea stessa, hanno votato per acclamazione".

(continua a pag. 2)

**INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK**

Segui la nostra pagina

(continua da pag. 1)

“Siamo molto contenti di questo – aggiunge Cirasola – perché è stato un lavoro molto complesso, non è stato semplice trovare delle linee comuni, perché ognuno di noi partiva da posizioni diverse”.

## PROVVIGIONI MA NON SOLO

Dal giugno 2016, sono avvenuti 57 incontri con la direzione su otto tavoli aperti; solo per quanto riguarda la parte remunerativa, la compagnia ha presentato 18 versioni dell'accordo prima di trovare quella definitiva.

Un lavoro immenso, sottolinea Cirasola, che non si può ridurre alle provvigioni, sebbene siano la parte più importante per le agenzie: “dal punto di vista del tavolo legale – spiega – è stato fatto un buon lavoro, rivisitando le vecchie norme che erano veramente obsolete e non aggiornate sul piano legislativo. È stato chiarito che la fonte normativa primaria è l'Ana 2003, ma è stata anche ribadita l'importanza degli accordi con i gruppi agenti. Inoltre è stato modificato lo *ius variandi*, che non consente più alla compagnia di cambiare le provvigioni in modo unilaterale, cosa che era avvenuta nel 1997 quando si riunì l'ultimo congresso straordinario degli agenti ex Assicurazioni Generali convocato, quella volta, su richiesta degli associati e non del consiglio direttivo”.

## IL FUTURO DELLE AGENZIE

Intendiamoci, il nuovo mandato “non è il libro dei sogni” ma il frutto di una trattativa complessa, di un compromesso non solo con la mandante: “non stiamo parlando del migliore dei mondi possibili ma almeno di un mondo migliore, anche per le future generazioni”, chiosa Cirasola.

Ma quando parla di future generazioni, il presidente del Ga-Gi pensa anche agli agenti in essere che vogliono riorganizzarsi: “da oggi – afferma – tutti gli agenti Generali Italia potranno usufruire di un mandato nuovo che, attraverso lunghe negoziazioni, siamo riusciti a rendere migliorativo e non peggiorativo. E soprattutto – aggiunge – quello che abbiamo approvato a Bologna il primo aprile è un indirizzo politico, che lascia la libertà alla singola agenzia”.

Senza considerare gli altri brand del gruppo, che hanno legittimamente le loro eventuali perplessità, anche all'interno del mondo ex Ag ci sono differenze: si pensi alle circa 460 agenzie regolate dal mandato post 1997 e le circa 120 che invece hanno ancora il vecchio mandato. “Le 460 agenzie – spiega Cirasola – che hanno in essere un mandato con provvigioni ridotte oggi hanno la possibilità di passare al nuovo mandato unico, se sarà per loro migliorativo. Discorso diverso per le 120 agenzie che avevano il mandato pre-1997. Loro possono decidere di non prendere il nuovo mandato, perché oggi non gli conviene, oppure passare a un mandato di continuità fino al 2035 e poi di slittare nel mandato unico: è una questione di scelte da fare in piena libertà”.

## IL DIBATTITO CON LA COMPAGNIA

Insomma, un passaggio articolato e complesso che gli agenti hanno avuto anche modo di chiarire con la compagnia, che era presente nella parte di presentazione di tutte le caratteristiche del nuovo mandato. Come accaduto in altri congressi di gruppi della galassia Generali Italia, i manager hanno risposto alle domande degli intermediari e poi sono usciti nel momento della valutazione politica degli agenti. “Il dibattito con la compagnia – sottolinea Cirasola – è stato fatto attraverso domande inviate in via digitale in modo anonimo: ne sono arrivate circa un centinaio, di cui molte ripetitive, e ne sono state selezionate più della metà, quelle che hanno avuto maggior numero di voti. Crediamo sia stata una maniera efficace di dibattere con la compagnia, che ha permesso al management di rispondere in modo puntuale a tutte le questioni, con un notevole risparmio di tempi e dando indirettamente la parola a molte più persone”.

Il presidente del Ga-Gi comprende bene che non è stato certo facile condensare in poche ore la sintesi di una “lunga, estenuante e complessa trattativa” che è durata tre anni e che ha attraversato momenti di tensione e anche di scontri che hanno riguardato tutti i gruppi agenti: “per questo, voglio ringraziare ancora una volta tutti gli agenti che ci hanno mostrato vicinanza e affetto. Il prossimo appuntamento è a giugno, al congresso Ga-Gi di Lisbona – conclude Cirasola –, dove sarà presentato e valutato il lavoro del triennio e indicati i prossimi obiettivi”.



## EVENTI

# Regno Unito: si punta al “periodo di grazia”

**Al convegno organizzato da Anra emerge l'incertezza del momento per il mercato assicurativo. Le compagnie adottano soluzioni transitorie sulla scia di linee guida per l'area economica europea che puntano a mitigare l'impatto**

Non ci sono certezze politiche e, di conseguenza, neppure economiche sull'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. È questo lo scenario che ha fatto da sfondo al convegno organizzato da Anra dal titolo *Brexit: rischi e opportunità del divorzio del secolo*, svoltosi ieri a Milano, e che ha visto tra i relatori **Ken O'Flaherty**, vice capo missione ambasciata britannica in Italia, **Ayleen Frete**, regional practice leader London di **Allianz Multinational**, **Andrea Goldstein**, responsabile economie emergenti – divisione investimenti internazionali di **Ocse**, **Mark Lowe**, risk advisor e membro advisory board di **Pyramid Temi Group**, **John Ludlow**, chief executive officer di **Airmic**.

Dagli interventi emerge che se il governo britannico è in una fase di incertezza, non si può dire che gli operatori economici

che dal punto di vista commerciale risulterebbe la più indicata, manifesta una notevole difficoltà operativa per le compagnie, che dovrebbero prevedere il trasferimento del personale della Gran Bretagna ai Paesi Ue oltre a incontrare notevoli costi logistici. La soluzione più immediata potrebbe essere la seconda, da considerare in via transitoria in attesa di costituire delle realtà locali con personale formato. A fronte di queste risposte alle mutate condizioni, esiste la volontà del primo ministro **Theresa May** di mantenere gli standard richiesti dall'Unione Europea, a partire da Basilea 3 fino al Gdpr, un approccio che dovrebbe garantire la possibilità di gestire i flussi dei dati personali. La via verso la continuità del business assicurativo passa anche da un'attività di costante confronto con il ministero



abbiano le idee più chiare: prevale una sorta di attendismo, con risoluzioni prese che somigliano in realtà a deliberazioni provvisorie.

Tra i pochi punti fermi, il principale riguarda la convinzione che il mercato inglese continuerà a essere il principale centro finanziario europeo, per le competenze e la storicità che non si trovano altrove. È questa caratteristica che ha portato il London Market Group a interloquire direttamente con il governo inglese sui temi della Brexit finanziaria, tenendo una linea quanto più possibile affine al mantenere al centro di ogni decisione gli impatti sulla clientela. Nel mercato finanziario, è certo che l'uscita dall'Unione Europea comporterà l'impossibilità di eseguire operazioni di placement da e per il mercato inglese se ci si trova nel continente.

### Le scelte per le aziende

Le soluzioni possibili per le imprese sono due: realizzare una filiale in ognuno dei Paesi della Ue, oppure costituire una consociata europea con sede nel Regno Unito. La prima soluzione,

delle Finanze che l'ambasciata britannica sta portando avanti per ridurre al minimo per le compagnie italiane le complessità di un'opzione on-off, attività portata avanti con l'attenzione dovuta ad un paese che è il principale importatore di prodotti assicurativi inglesi.

Una delle soluzioni transitorie è contenuta nel decreto 22 pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 26 marzo scorso, sulle misure urgenti per garantire la continuità dei mercati bancario, finanziario e assicurativo in caso di hard Brexit. In linea con gli altri Paesi europei, il decreto prevede un “periodo di grazia” di 18 mesi dall'uscita dall'Unione durante il quale le compagnie del Regno Unito potranno continuare ad assistere i contratti esistenti ma non potranno attivare nuovi contratti o rinnovi; il periodo di transizione per gli intermediari britannici sarà invece di sei mesi, nei quali portare a conclusione le relazioni distributive esistenti.

**Maria Moro**





#63  
aprile 2019

## 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

INNOVAZIONE  
D'AVVERE

INTERVISTA 18 ATTUALITÀ

di sviluppo  
rità  
Santoliquido,  
il gruppo Amissima

Un partner di  
per crescere

### 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 5 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577