

PRIMO PIANO

Ivass, premi Rca in calo

Secondo l'ultimo bollettino statistico Iper dell'Ivass, nel primo trimestre del 2019 i prezzi Rc auto sono calati dello 0,9% su base annua. Il premio medio effettivamente pagato per i contratti stipulati o rinnovati nel periodo considerato è stato pari a 406 euro. Il 50% degli assicurati paga meno di 363 euro, il 10% meno di 229 euro.

L'indagine mostra che il premio medio dei contratti stipulati dagli assicurati sotto i 25 anni si è attestato a 729 euro (381 euro per gli over 60). I contraenti under 25 nella classe bonus-malus 1 hanno pagato in media 653 euro, mentre gli over 60 solo 359 euro; i contraenti under 25 assegnati alle classi 11-18 hanno pagato in media 1.076 euro, mentre gli over 60 hanno sborsato 757 euro.

A livello provinciale, l'indagine dell'Ivass mostra che le diminuzioni di prezzo su base annua sono elevate in alcune province del sud Italia, come ad esempio Catanzaro, Brindisi, Enna (-4,3%, -3,8% e -3,4%); gli aumenti di prezzo sono contenuti e mai superiori al 2% (Gorizia e Rovigo +1,6%; Ferrara +1,8%).

Infine, il bollettino statistico sottolinea che il 21,1% delle polizze stipulate nel primo trimestre del 2019 prevede una clausola con effetti di riduzione del premio legata alla presenza della scatola nera (+1,3% la crescita di tali contratti su base annua).

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Un broker leale, corretto, trasparente

È questo l'ideale del professionista dei rischi secondo Luigi Viganotti, presidente di Acb, che in quest'intervista spiega perché, oggi più che mai, la categoria deve darsi nuove regole deontologiche e condivise

Al termine di un biennio normativo e di mercato complesso, c'è bisogno di nuove regole interne alla professione dell'intermediario e, più nello specifico, del broker. I regolamenti dell'Ivass, il nuovo assetto della vigilanza, la nascita di un nuovo intermediario, il mercato che si restringe da un lato e si apre da un altro, chiedono alla categoria l'ennesimo salto di qualità e, contemporaneamente, un nuovo patto tra professionisti che non lasci indietro nessuno e che consenta di fare business più e meglio di prima.

Questo "nuovo patto" è appena stato approvato dall'assemblea degli iscritti di **Acb**: un nuovo codice deontologico che si sarebbe voluto condiviso anche dall'altra associazione dei broker, con la quale però non si è trovata un'intesa per il proseguimento dei lavori, non completando così la stesura e l'approvazione di quella che il presidente di Acb, **Luigi Viganotti**, definisce "la bibbia del broker".



Luigi Viganotti, presidente di Acb

UN PROFESSIONISTA CHE STA NEL MERCATO

Viganotti, al telefono con *Insurance Daily*, ricorda le ragioni che hanno portato l'associazione a dotarsi di un nuovo regolamento di condotta: "riteniamo – dice – che in questo momento di discontinuità anche la figura del broker si debba dare delle nuove regole deontologiche per lavorare in completa trasparenza, correttezza e lealtà". Perché ora? "Perché questo – continua – è il momento in cui è necessario più che in altre situazioni ribadire che il broker non è qualcuno che cerca di gestire il cliente solo per avere delle provvigioni, ma un professionista che sta nel mercato, nella concorrenza e che segue il primario interesse del cliente".

È un principio che accomuna tutte le società di brokeraggio, sia le piccole ditte individuali sia i grandi operatori: per Acb non dovrebbe esserci differenza, poiché trasparenza, correttezza e lealtà dovrebbero essere trasversali al mercato. Un codice deontologico rientra anche nei doveri di tutela di un'associazione di categoria: "una tutela a tutto tondo – precisa Viganotti –, sia nei confronti delle istituzioni sia nel mercato rispetto a tutti gli operatori. Acb svolge la propria attività cercando di offrire tutti gli aiuti e i servizi di cui il broker necessita nell'operatività quotidiana".

NUOVE REGOLE PER I TRASFERIMENTI DI PORTAFOGLIO

Il lavoro dell'associazione sulla nuova deontologia professionale è iniziato un paio d'anni fa, con l'intenzione di svolgere questa attività per tutta la categoria, non solo per gli associati Acb, e per questo motivo era stata coinvolta in un tavolo di lavoro anche **Aiba**. "Tuttavia – spiega Viganotti – non si è riusciti ad arrivare a una visione univoca e di fronte a una situazione di stallo, abbiamo deciso di proseguire da soli".

Il codice deontologico di Acb è stato approvato ma l'associazione resta disponibile a parlare di regole con tutti, anche con il mondo agenziale.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) Il confronto sereno e la volontà di arrivare agli accordi, dicono da Acb, è essenziale proprio perché in questi ultimi due anni è cambiato tutto: si è stabilito chiaramente la differenza tra consulenza e non, è stata introdotta una nuova tipologia di intermediario, sono state licenziate nuove regole sui conflitti d'interesse.

“Un esempio? Occorre stabilire nuove regole sui trasferimenti di portafoglio. Nei casi in cui un cliente dia l'incarico a più broker contemporaneamente, i piccoli intermediari devono essere tutelati: si sono create in passato situazioni spiacevoli”, rivela Viganotti.

OTTIMI I RAPPORTI CON ANAPA E SNA

Ma si diceva del rapporto con il mondo agenziale, una relazione che le nuove normative hanno reso ancora più intensa. Idd porta gli intermediari, sia agenti sia broker, a ragionare in modo simile, perché la tutela del cliente accomuna entrambe le figure, anche se la prima agisce per conto del cliente e la seconda, invece, per conto delle compagnie.

“Gli agenti – dice Viganotti – hanno riconosciuto la battaglia di Acb per le collaborazioni tra intermediari: una battaglia vinta in primis nell'interesse dei clienti. Ma anche in questo caso, l'importante è fare concorrenza leale: nessuno deve prevaricare l'altro. Sia con Sna sia con Anapa, abbiamo cercato la massima collaborazione”.

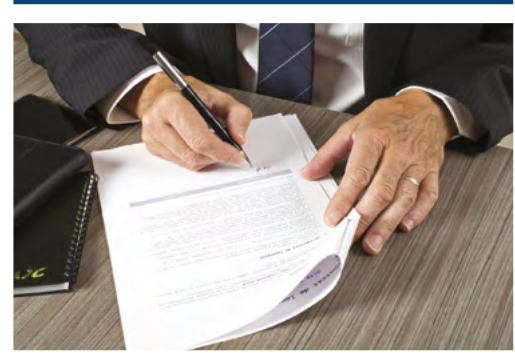
La stessa collaborazione che Viganotti si augura di avere con la nuova Ivass, un'autorità che non ha solo cambiato presidente, ma che si è profondamente rinnovata con la creazione di nuove strutture per la vigilanza del mercato. Acb, in questo senso, è molto fiduciosa sulla possibilità di avere un dialogo più aperto, proprio grazie alla nuova struttura che entrerà meglio nelle varie fattispecie del mercato e quindi recepirà meglio le esigenze di tutti gli intermediari. In cima alle priorità, secondo Viganotti, c'è l'abusivismo: “un fenomeno – ribadisce – che deve essere combattuto in modo serio ed efficace, perché chi non è iscritto al Rui non può fare intermediazione assicurativa. L'Ivass dovrebbe approfondire questo aspetto”.

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE, UN SETTORE PER POCHI

Ma in tutto questo coacervo normativo, regolamentare, deontologico, che spazio c'è per la crescita del business? Secondo il presidente di Acb la risposta è semplice anche se il tema è complesso: il mercato c'è per chi è disposto a cercarlo. Cyber risk, rischi ambientali, rischio di credito al consumo: sono tutti ambiti nei quali il broker può crescere, a patto di voler fare davvero consulenza al cliente e andare a cercare quali sono le nuove necessità. “Tuttavia – continua Viganotti –, il pericolo è che gli intermediari continuino a lavorare sulle stesse polizze e sugli stessi clienti senza riuscire così ad aprire il mercato”.

Un esempio emblematico è il settore della pubblica amministrazione, un comparto complesso con consuetudini difficili da scardinare: “come si può partecipare ai bandi d'appalto sapendo che per vincere la gara occorre presentare commissioni dello 0,5%?”, si chiede il numero uno di Acb. I broker che partecipano a una gara dovrebbero darsi delle regole, il che non vuol dire fare cartello, precisa: “sia il broker piccolo sia quello grande dovrebbero poter lavorare con la pubblica amministrazione, con la giusta remunerazione, facendo una consulenza specifica sui contenuti e non competendo solo sul prezzo”, conclude Viganotti.

Fabrizio Aurilia



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2019

Il sondaggio è dedicato ad Agenti e Collaboratori - sezioni A ed E del RUI

“AGENTI: QUALE RUOLO NELLA CUSTOMER EXPERIENCE OMNICANALE?”

La comprensione del Customer Journey omnicanale dei clienti come leva competitiva per Compagnie e Distributori

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

oppure utilizza il qr code



TECNOLOGIE

Automazione: più produttività, meno lavoro

Un rapporto di Oxford Economics accende un faro su rischi e opportunità della quarta rivoluzione industriale: la diffusione di robot spinge la crescita economica, ma pone incognite sulla tenuta dei posti di lavoro e sulla gestione delle disuguaglianze

Il numero dei robot industriali è triplicato negli ultimi vent'anni. La quarta rivoluzione industriale ha registrato una brusca accelerazione a partire dal 2010, portando a un sostanziale raddoppio dei dispositivi automatizzati adibiti a scopi produttivi. Attualmente si contano 2,25 milioni di robot in tutto il mondo.

La cosiddetta *quarta rivoluzione industriale*, come testimonia da questi pochi numeri, è già in corso. E in futuro non potrà far altro che accelerare, ponendo serie incognite sull'impatto che la diffusione dei robot potrà avere su lavoro e produttività. L'ultimo allarme arriva dal rapporto *How robot change the world* di **Oxford Economics**: nel 2030, secondo i risultati della ricerca, i robot potranno sostituire ben 20 milioni di persone impiegate nel settore industriale, eliminando di fatto l'8,5% della forza lavoro globale presente nel comparto.

Il dividendo dei robot

Punto di partenza dell'analisi è che la diffusione dei robot registrerà un'ulteriore accelerazione nei prossimi anni. Nella sola Cina, secondo alcune stime, se ne conteranno 14 milioni entro il 2030. La corsa all'automazione dunque prosegue. E trova giustificazione negli effettivi positivi che il ricorso ai robot sembra avere sull'andamento economico generale. Una più rapida diffusione dell'automazione, secondo una stima del centro di ricerca, potrebbe a tal proposito portare a un incremento del 5,3% del Pil globale nel 2030: in termini assoluti, si tratta di un dividendo da 4,9 trilioni di dollari che i robot potranno generare ogni anno per il tessuto produttivo mondiale, di gran lunga superiore al contributo offerto attualmente da un'economia sviluppata come quella tedesca.

Perdite collaterali dell'automazione

Gli effetti collaterali, tuttavia, non mancano. E si concentrano, come visto, soprattutto sui lavoratori più fragili, impiegati in settori industriali che richiedono scarse competenze e consistono principalmente in mansioni ripetitive che possono essere facilmente eseguite anche da dispositivi automatizzati. I lavori di magazzino, tanto per citare un caso, appaiono particolarmente a rischio.

Secondo il rapporto, ogni nuovo robot potrà rimpiazzare mediamente 1,6 lavoratori del settore industriale. Vero è che la prevista crescita economica potrà generare nuove opportunità di impiego. Ma è difficile ipotiz-



zare che un lavoratore abituato a mansioni ripetitive possa reinventarsi agevolmente in un contesto produttivo sempre più sofisticato e tecnologico. A tal proposito, una ricerca condotta sulla carriera lavorativa di 35mila cittadini statunitensi ha evidenziato come gli addetti al comparto industriale siano portati a riciclarsi in settori come trasporti, edilizia e amministrazione, ossia in aree occupazionali che saranno particolarmente soggette all'automazione dei prossimi anni.

Regioni industriali a rischio

Gli effetti dell'automazione non si distribuiranno tuttavia in maniera uniforme. L'impatto maggiore, secondo il rapporto, sarà avvertito nelle regioni a basso reddito delle principali economie globali, vale a dire nei distretti industriali in cui si concentrano le attività manifatturiere dei Paesi più sviluppati. In queste aree l'installazione di ogni nuovo robot porterà a una perdita di 2,2 posti di lavoro nel settore industriale, ben superiore a una media globale ferma a 1,6 e, soprattutto, agli 1,3 lavoratori stimati nelle regioni più ricche.

Il centro di ricerca, a questo riguardo, ha sviluppato il *Robot vulnerability index*, un indice che calcola l'impatto che l'avvento dei robot potrà avere sulla forza lavoro nelle regioni di sette economie sviluppate (Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Francia, Giappone, Corea del Sud e Australia). I risultati variano in maniera profonda anche all'interno dello stesso Stato, a testimonianza del fatto che non basta avere un'economia solida per garantire una transizione serena all'automazione in tutte le aree del Paese. In Francia, per esempio, si va dal rischio minimo dell'Île de France (0,03) all'elevata vulnerabilità di una regione come la Franche-Comté (0,61), altamente industrializzata e non ancora toccata da profondi processi di automazione.

La necessità di una risposta politica

L'impatto dell'automazione non sarà dunque omogeneo. E rischia di esacerbare una disuguaglianza economica resa già profonda dalla crisi che ha investito il pianeta dieci anni fa. In questo contesto, conclude il rapporto, la palla passa alla politica: è necessario trovare misure utili a ridurre una polarizzazione geografica che il processo di automazione, come visto, non farà altro che accentuare. Per i curatori del rapporto, è tempo di una risposta politica che sappia conciliare le prospettive di crescita economica agli effetti collaterali della diffusione di robot industriali. Utilizzare il dividendo produttivo per sostenere i lavoratori più vulnerabili, chiosano i curatori del rapporto, può rivelarsi molto più utile che ostacolare la diffusione delle nuove tecnologie.

Giacomo Corvi

RISK MANAGEMENT

Un rating fintech per le Pmi

Una partnership fra Modefinance e Wiserefunding consentirà di definire il merito creditizio di 25 milioni di piccole e medie imprese in Europa

Arriva il primo rating fintech pensato per le Pmi. La novità nasce da una partnership siglata recentemente da **Modefinance**, prima agenzia di rating fintech in Europa, e **Wiserefunding**, società londinese specializzata nella valutazione del rischio di credito delle piccole e medie imprese. L'iniziativa, nelle intenzioni dei promotori, consentirà di definire il merito creditizio di un target di 25 milioni di Pmi sparse in tutta Europa, offrendo così un indicatore puntuale e certificato a un settore che negli ultimi anni ha pesantemente risentito del credit crunch. "Con questa nuova iniziativa, rivolta alle Pmi europee, cerchiamo di offrire queste importanti opportunità anche a un segmento che ha sofferto molto negli ultimi anni nella ricerca di fonti di finanziamento a supporto della crescita", ha commentato **Valentino Pediroda**, amministratore delegato di Modefinance.

La soluzione prevede 21 classi di merito, che vanno da A1 (merito più alto) a C3 (merito più basso), a cui si aggiungono altre quattro classi riservate a imprese inadempienti o soggette attualmente a procedure fallimentari. La valutazione del merito di credito avverrà attraverso una combinazione di modelli tradizionali e di strumenti tecnologici come intelligenza artificiale e big data analytics: così facendo, assicurano i promotori dell'iniziativa con un comunicato stampa, sarà possibile "sviluppare modelli altamente predittivi e affidabili in grado di individuare potenziali fattori di rischio con oltre 24 mesi di anticipo".

"In Wiserefunding – ha commentato il co-fondatore e ceo della società, **Gabriele Sabato** – studiamo da oltre dieci anni come poter modellizzare il rischio di credito delle Pmi e abbiamo trovato in Modefinance il partner giusto per intraprendere questa nuova iniziativa con un approccio unico e altamente tecnologico che ci consentirà di democratizzare la valutazione del rischio di credito per le piccole e medie imprese europee". L'obiettivo dell'iniziativa è duplice: consentire alle Pmi di comprendere il proprio rischio di credito per adottare tutte le misure necessarie a migliorarlo e, allo stesso tempo, fornire un indicatore affidabile a tutti i soggetti che si occupano di elargire credito alle piccole e medie imprese.

G.C.

CARRIERE

Marsh Italia si affida a due amministratori delegati

Marco Araldi e Andrea Bono prendono il posto di Flavio Piccolomini



Marco Araldi (nella foto, a sinistra) e **Andrea Bono** (a destra) sono i nuovi amministratori delegati di **Marsh Italia**: succedono a **Flavio Piccolomini** che resta presidente di Marsh in Italia e presidente di Marsh International, la divisione che comprende tutte le attività a livello globale al di fuori di Usa e Canada.

"Nel loro nuovo ruolo Araldi e Bono – si legge in una nota – proseguiranno con la strategia di crescita già avviata negli anni scorsi, continuando a offrire servizi di valore per clienti e prospect".

Araldi è in Marsh dal 2000; ha iniziato la sua carriera nel brokaggio assicurativo in **Brokers Italiani**, per proseguire in **Aon**. Da quando è in Marsh ha ricoperto vari incarichi di crescente responsabilità, e nel giugno 2016, è entrato a far parte del cda con il ruolo di consigliere delegato. Araldi è anche membro del consiglio di amministrazione di Marsh Risk Consulting Services e del board di **Mercer Italia**. A livello associativo, siede nella giunta esecutiva di **Aiba**.

Bono è in Marsh dal 2010, ma ha avviato il suo percorso professionale nel campo dell'intermediazione assicurativa in **Willis** a Londra. Ha da subito ricoperto la carica di responsabile della practice grandi clienti e ha via via assunto ruoli di rilievo crescente fino all'ingresso nel cda, come consigliere delegato, nel giugno 2016. Laureato in Economia e commercio, Bono ricopre anche il ruolo di presidente di Marsh Risk Consulting Services.

F.A.

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