



PRIMO PIANO

Downgrade di Moody's per Carige

Ai venti di tempesta che già da tempo mettono sotto pressione il gruppo Carige, ieri se ne è aggiunto uno che spira da New York: Moody's ha tagliato il rating di Banca Carige da Baa2 a B2, con outlook negativo. L'agenzia ha sottolineato che il downgrade riflette la "severa erosione della qualità degli asset, le prospettive di redditività deboli per il 2013 e il 2014, il possibile impatto dei cambi nel consiglio di amministrazione" e i rischi previsti da Moody's nell'eseguire il rafforzamento di capitale. Un obiettivo, quello di raggiungere gli 800 milioni di euro necessari a mettere in sicurezza il proprio patrimonio, che l'istituto ligure conta di raggiungere facendo molto affidamento sulla vendita di Carige Vita e Carige Assicurazioni. Due asset che però sono da tempo sotto la lente dell'Autorità di vigilanza. Nei giorni scorsi si era diffusa la notizia che l'Ivass avesse inviato alla Procura di Milano una relazione su alcuni rilievi fatti alla compagnia assicurativa. Notizia che da Genova si sono affrettati a smentire: "I fatti oggetto di rilievi - ha spiegato Guido Alpa, presidente delle due compagnie - riguardano gestioni precedenti a quelle attuali, e sono stati oggetto di chiarimenti con le Autorità di vigilanza".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Agenti, tra venti europei e leggi italiane

Una giornata per capire qual è davvero il terreno di gioco su cui si sta muovendo l'intermediazione. Un momento di approfondimento a livello giuridico, economico e operativo, organizzato a Milano da Sna, anche per ribadire la linea di condotta sindacale

Partendo dalla considerazione che per l'Europa "l'agente è indifferente", nel senso che non si pone il problema di definirlo in quanto figura professionale, ma di delimitarne solo le funzioni, ha preso il via ieri allo Starhotel Business Palace di Milano, la giornata studio organizzata da Sna. L'evento ha cercato di approfondire, attraverso tanti interventi, tra giuristi, avvocati, agenti impegnati in vari ruoli istituzionali in ambito europeo e nazionale, in che modo stia cambiando la professione dell'intermediario dopo tutti i provvedimenti di legge degli ultimi anni. "L'obiettivo di oggi - ha detto il presidente del Sindacato nazionale agenti, **Claudio Demozzi** - è quello di fare cultura, di proiettare la figura dell'intermediario italiano su uno sfondo più ampio, in un mercato nazionale ed europeo che certamente non ci favorisce". Secondo il numero uno dell'organizzazione di rappresentanza, la giornata di ieri è stata anche funzionale a "spiegare, capire, chiarire e approfondire le posizioni" da portare poi davanti alle istituzioni: governo, commissioni parlamentari e Ivass che saranno chiamati anche in futuro a intervenire sul settore assicurativo. Senza dimenticare l'aperto confronto con l'Ania per il rinnovo o la riscrittura dell'accordo nazionale impresa-agenti.

VERSO L'INTEGRAZIONE CON SOLVENCY II

La provocazione di un'Europa indifferente rispetto alla questione degli intermediari è stata lanciata da **Pierpaolo Marano**, professore di diritto delle assicurazioni presso l'**Università Cattolica di Milano**. All'interno delle varie direttive sull'intermediazione che si sono susseguite (al momento è in arrivo la *Imd II*), il Regolatore europeo non ha mai differenziato tra agente e broker, lasciando libertà agli ordinamenti nazionali. "L'Europa - ha spiegato Marano - non usa il termine *intermediario*, ma *distributore*, non distinguendo più tra intermediario e impresa che vende direttamente". La conseguenza per il prossimo futuro, ha fatto notare Marano, è che la direttiva successiva alla *Imd II* confluirà direttamente in *Solvency II*: "creando di fatto una sorta di *Codice delle assicurazioni europeo*".

I cambiamenti già avvenuti in Italia, ad esempio la morte di **Isvap** e la vigilanza affidata sostanzialmente a **Bankitalia**, e quelli che avverranno, come la gestione del Rui, che entro due anni sarà privatizzata (modello **Oam**), sono solo alcuni dei segnali del profondo cambiamento del settore. Ma non tutto è in mano a forze superiori: molto può fare l'intermediario. "L'Unione Europea - ha continuato Marano - vuole che siano eliminate tutte le barriere, affinché l'intermediario decida il proprio modello di business: è necessario però che scelga se il proprio *asset* è l'impresa o il cliente". Non sarà quindi una legge, come quella sulle collaborazioni o sul plurimandato, a imporre un modello aziendale: ma una libera scelta imprenditoriale.

BROKER E AGENTI, UNITI IN EUROPA

In quale direzione va l'Europa, quindi? "L'agente italiano vive in un mondo di broker", è questa la definizione che **Jean Francois Mossino**, presidente della commissione agenti nel **Bipar**, ha scelto per descrivere la situazione. (continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1)

Ma la cosa non è fonte di divisioni, anzi. Il Bipar, ha confermato Mossino, è in grado di parlare a una voce sola. “Agenti e broker europei – ha chiarito – si battono insieme perché il settore finanziario non fagociti quello assicurativo, perché non si imponga la standardizzazione delle polizze, perché non sia trasparente la quota di remunerazione dell’intermediario, perché la consulenza indipendente non si fermi a una comparazione del prezzo *tout court*”. Su quest’ultimo aspetto, del resto, l’esperienza del Regno Unito ha insegnato che dopo una prima fase di prezzi molto aggressivi, le compagnie e tutto il sistema stanno pagando attraverso un aumento delle frodi e della speculazione. “La comparazione che non intermedia – ha chiosato Mossino – può creare soltanto concorrenza al ribasso”.

UNA STRUTTURA DEBOLE

Certamente, in un mercato così depresso, non è semplice fare concorrenza sulle fasce alte. Anche le compagnie hanno oggettivamente poco spazio di manovra: tra l’elusione del pagamento dell’Rc auto, un parco macchine vecchio e sempre più esiguo e l’el-

dorado del *family welfare* che sembra ancora irraggiungibile, progettare e vendere il prodotto rivoluzionario è molto difficile. “Gli agenti sono oggi immersi in una struttura debole, fatta di imprese non solidissime e clienti che non possono spendere”, con questa fortunata spiegazione, **Alina Fantozzi**, ricercatrice del settore assicurativo, ha definito il contesto in cui gli intermediari devono muoversi. Qualcosa però si può fare. Per esempio rivedere il *mix di portafoglio* abbassando la quota dell’Rc auto (55% circa) e alzando quella dei rami danni non auto, che portano provvigioni più sostanziose. Del resto il trend del calo del ramo Rc auto in questi anni è sempre più marcato: “a questi ritmi – ha evidenziato Fantozzi – nel 2016 il decremento della quota di mercato degli agenti sarà pari al 4,2%”.

SCEGLIERE NUOVE OPPORTUNITÀ

Un’altra arma in mano agli agenti è quella delle collaborazioni, che se da un lato non possono essere davvero fondanti per un nuovo modello industriale, dall’altro aprono a una serie di opportunità di mercato. L’avvocato **Annarosa Molinari**, patrocinante presso la Corte di Cassazione, ha illustrato alcuni regimi operativi che in sinergia con la stipula di nuovi contratti di rete, potranno unire gli agenti in consorzi e nuove società di intermediazione. “Gli intermediari – ha ricordato – potranno collaborare anche in assenza di mandato della compagnia (basterà l’iscrizione al Rui e una polizza professionale); oppure potranno collaborare su territori diversi dal proprio, o magari con colleghi esteri che hanno sede in Italia”. Questo potrebbe anche stimolare le compagnie tradizionali italiane a introdurre nuovi prodotti, confrontandosi con realtà straniere che oggi faticano ad accedere al mercato tricolore.

“Si tratta di coniugare l’evoluzione inevitabile – ha detto a fine mattinata Demozzi – con un po’ di tradizione. Il sindacato sta cercando di fare delle scelte: perché altrimenti il mercato sceglierà per noi. Cerchiamo di essere noi i comparatori migliori dei nostri clienti, e smetterla di essere meri esecutori: è necessario ritagliarsi uno spazio nostro”, ha concluso.

Fabrizio Aurilia

Sei un intermediario e vuoi **INNOVARE** il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! **NOI SIAMO PRONTI** e tu?



Chiamaci per una dimostrazione **045 6209711**



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

Un'opportunità per gestire il rischio operativo

“Errare humanum est, perseverare autem diabolicum”

Da sempre i saggi hanno disquisito sulla natura dell'errore: per **San Girolamo**¹ errare è semplicemente umano, per **Seneca**² l'ignorante persevera nell'errore, mentre **Sant'Agostino**³ considera diabolico insistervi per superbia.

Anche il regolatore si è interrogato sulla natura dell'errore, includendolo nella direttiva **Solvency II** all'interno della valutazione del rischio operativo. Questo però non è solo l'effetto dell'errore commesso dai dipendenti della compagnia, ma anche il rischio di perdite derivanti dall'inadeguatezza o dalla disfunzione di procedure interne, di sistemi oppure da eventi esogeni⁴. Alcuni esempi di eventi che causano perdite operative possono essere, dunque, i furti, le frodi, le catastrofi naturali, i danni a persone e infrastrutture e le sanzioni per il mancato rispetto delle norme.

Il rischio operativo si caratterizza per la sua alta diffusione all'interno della compagnia e dal fatto che possa generare perdite di diversa natura derivanti da fenomeni poco lineari; tali caratteristiche ne rendono la misurazione complessa. A questo scopo il Regolatore ha proposto all'industria una metodologia di valutazione del rischio, la *standard formula*, che si basa sull'applicazione di percentuali prestabilite alle riserve tecniche e ai premi danni e vita, non riflettendo direttamente la reale perdita derivante da un evento di rischio operativo.

L'industria però non si è limitata ad applicare solo l'approccio standard, ma ha avviato lo sviluppo di *modelli interni*; la metodologia più diffusa è il *Loss distribution approach* che consiste nella stima, attraverso modelli statistici, dell'impatto e della frequenza del rischio operativo e quindi della relativa perdita. Questo approccio si basa sulla raccolta di dati sia attraverso serie storiche sulle perdite operative (*Loss data collection*) che attraverso stime di impatto e frequenza degli eventi mediante interviste a figure chiave all'interno dell'organizzazione (*Risk self assessment*).

Realizzare un modello interno per la valutazione del rischio operativo ha anche una valenza organizzativa in quanto consente alle imprese di migliorare l'efficacia e l'efficienza dei processi. La disponibilità di valutazioni prospettiche sulle possibili fonti di perdita operativa consente di individuare le aree aziendali, i processi, le persone e i sistemi più a rischio e di mettere in atto tutte le azioni necessarie per diminuire la frequenza degli eventi e per mitigarne gli impatti. In questo senso, le compagnie possono dimostrare di aver appreso fino in fondo l'insegnamento dei saggi.

Angelo Bianca,
senior consultant di Scs Consulting
Giacomo Tubiana,
consultant di Scs Consulting

¹ Epist. 57.12

² Filippiche XII. 5

³ Sermones (164, 14)

⁴ Direttiva 2009/138/CE

NORMATIVA

In vigore il protocollo di intesa fra Ivass e Agcm



Giovanni Pitruzzella, presidente Agcm

Agli operatori del mercato più attenti alle novità provenienti dalla Vigilanza assicurativa, non sarà sfuggito che il 2 agosto scorso, l'**Ivass** ha siglato un protocollo di intesa con l'Autorità garante della concorrenza e del mercato, ufficio di vigilanza la cui competenza consiste, fra l'altro, nel tutelare i consumatori

verso pratiche commerciali scorrette e clausole vessatorie.

Per il mondo assicurativo, le conseguenze a breve termine della sottoscrizione del documento in parola si estrinsecano principalmente in tre effetti: nella possibilità che i due Istituti effettuino verifiche ispettive in maniera congiunta sui rispettivi destinatari dell'azione di vigilanza, nella creazione di "gruppi di osservazione" congiunti, tesi a verificare la correttezza della concorrenza nel settore assicurativo e nella istituzione di uffici temporanei comuni dedicati alla vigilanza nelle tariffe assicurative relative alle polizze Rc auto.

In questo senso, l'intenzione delle due autorità sembrerebbe tendere innanzi tutto a fornire, nel rispetto delle rispettive competenze e attribuzioni, un'interpretazione condivisa di quei temi tipicamente inerenti la tutela del consumatore che sono particolarmente interessati dal settore assicurativo, con una particolare attenzione dunque a quei contratti assicurativi che spesso rischiano di essere fonte di abusi per i clienti finali.

La sottoscrizione del protocollo sembrerebbe inoltre soddisfare l'esigenza di un completo ed efficiente scambio di informazioni fra le due vigilanze, al fine di intensificare l'azione di controllo su aree del mercato assicurativo che hanno, specie negli ultimi anni, molto interessato anche tematiche proprie dell'Agcm - l'esempio riguarda la questione relativa agli importi commissionali delle polizze di protezione del credito, tema su cui Ivass è da tempo intervenuta, ovvero la tematica inerente alla collaborazione fra intermediari assicurativi principali, area di sicuro interesse per la vigilanza della concorrenza.

Sotto diverso profilo, l'eventuale collaborazione fra queste due autorità di vigilanza avrebbe un rilevante impatto sul mondo assicurativo, a partire da una rinforzata attenzione, da parte delle istituzioni competenti, della tutela del consumatore con la possibile, conseguente ed auspicata, rimozione dalla normativa regolamentare di Ivass di quelle aree grigie, che hanno spesso lasciato gli operatori di settore nell'incertezza operativa e, in alcuni casi, permesso abusi nei confronti della clientela.

Luca Emanuele Lanza
e Andrea Polizzi,
Studio Legale Jenny & Partners



insurance Trade[®]
WWW.INSURANCETRADE.IT



**INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA:
gli intermediari oltre la crisi**

Milano, 3 ottobre 2013

9.00 - 17.00

StarHotel Business Palace,

Via Gaggia 3

Iscriviti su www.insurancetrade.it

La partecipazione è riservata ad agenti, broker e compagnie

Scarica il programma completo



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 19 settembre di www.insurancetrade.it

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