



PRIMO PIANO

## Combattere le carestie

L'assicurazione può sostenere la sicurezza alimentare nei Paesi più poveri, attraverso programmi di microassicurazione degli agricoltori. Di questo si è parlato nel corso di un convegno organizzato presso l'ambasciata svizzera nell'ambito delle iniziative in vista dell'Expo di Milano 2015, sul tema Nutrire il pianeta - energia per la vita. È stata anche l'occasione per tracciare un primo bilancio del programma R4, frutto di una sinergia fra il Programma alimentare mondiale, Oxfam e Swiss Re. L'obiettivo è garantire un reddito stabile ai piccoli agricoltori africani, con la stipula di microassicurazioni per la copertura del rischio derivante da siccità o alluvioni. La chiave del suo successo può venire da un approccio il più possibile pragmatico, in cooperazione con le organizzazioni locali e tenendo conto delle caratteristiche climatiche e del terreno. Le microassicurazioni possono per esempio venir pagate dagli agricoltori partecipando gratuitamente a lavori utili, come canali d'irrigazione. Aperto dall'ambasciatore svizzero Bernardino Regazzoni, all'evento hanno partecipato Alessandro Politi, Christina Ulardic di Swiss Re, Christina Grieder, capo della rappresentanza svizzera presso Fao, Ifad e Pam, Stanlake Samgake del Pam ed Ebrima Sonko di Oxfam.

**B.M.**

MERCATO

## Rc auto, una questione scientifica

**Il tema della responsabilità civile automobilistica entra di prepotenza nelle case degli italiani come un costo talvolta insostenibile. Ma per capire i suoi meccanismi profondi è necessario diffondere cultura a livello accademico**

Da tema per addetti ai lavori, il mondo della Rc auto sta entrando ormai sempre di più nel dibattito pubblico, al pari delle evoluzioni politiche, delle dispute sindacali e dei rincari delle tariffe delle utilities. Ed è proprio sul tema dei rincari che, vista la rilevanza sociale del fenomeno assicurativo, le discussioni si infiammano maggiormente. Sempre più di frequente, i programmi televisivi di approfondimento ospitano esponenti delle compagnie a confronto con associazioni dei consumatori e politici. Raramente però si riesce davvero ad aggredire il problema.

L'Ania ha più volte rivendicato, per quest'anno (da settembre 2012 a marzo 2013), un calo delle tariffe medie dell'Rca pari al 4,5%, con una buona prospettiva in questo senso per la fine dell'anno, specificando però che questo decremento non si deve alle politiche dei governi (se non solamente per una piccola parte), ma al calo della frequenza sinistri e alla crisi economica, che costringe molte auto ferme nei garage. La crisi, però, ha anche acuito il fenomeno della non assicurazione, che coinvolge il 9% delle auto, il 15% delle moto e il 17% dei furgoni, secondo gli ultimi dati dell'Aci. Un problema sociale che ricade su tutta la comunità.



### LE ATTIVITÀ DELL'OSSERVATORIO

Per trattare questi temi con piglio scientifico e con l'obiettivo di approfondire tutte le questioni, la **Fondazione nazionale Cinzia Dabrassi**, all'interno della propria attività dell'**Osservatorio nazionale Rc auto**, è impegnata su più fronti: a partire da un volume, intitolato *La responsabilità civile automobilistica. Strategie, innovazione e normativa nei modelli di offerta*, edito da FrancoAngeli, che la professoressa Cinzia Dabrassi, recentemente scomparsa, e il professor **Paolo Prandi**, hanno curato insieme a un ciclo di conferenze di presentazione, ultima delle quali svoltasi presso l'Università degli Studi di Brescia.

Interessante è il taglio che l'associazione dà alla trattazione del discorso, e che parte dall'esperienza professionale di Cinzia Dabrassi: come visiting professor presso il *finance department* dell'Università di Wharton a Philadelphia si è occupata di un tema allora innovativo, le asimmetrie informative applicate al discorso assicurativo.

L'Osservatorio nazionale Rc Auto, da allora, ha avuto la capacità e la credibilità di coinvolgere le istituzioni nazionali di riferimento: a partire dal **ministero dello Sviluppo economico**, l'Ania e la **Consap**.

### ALLA RICERCA DI SOLUZIONI INNOVATIVE

“L'Rc auto - come ha detto Paolo Prandi al direttore di questo giornale, **Maria Rosa Alaggio**, che ha anche coordinato la tavola rotonda dell'incontro di Brescia - è un universo molto complicato perché intreccia vari ambiti: affrontarlo da punti di vista diversi arricchisce di soluzioni innovative”.

(continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1)

Ed è stata appunto la tavola rotonda a riflettere questa necessaria molteplicità di approcci. Seduti al tavolo del dibattito c'erano **Giovanni Calabrò** per l'**Antitrust**, **Antonio Ferronato** per il **Cncu** (Consiglio nazionale dei consumatori e degli utenti), **Paolo Panarelli**, direttore generale di Consap e **Massimo Treffiletti**, responsabile dell'*area sinistri* dell'Ania.

Il tema centrale, però, riguarda quello che si pensa di poter fare affinché il cittadino sia tutelato con una polizza dal giusto prezzo. Il consumatore ha davvero possibilità di scelta in questo sistema di concorrenza?

### SINISTRI E FRODI, MA NON SOLO

È l'Ania a puntare l'attenzione su un indicatore: in Italia il numero di sinistri è doppio rispetto alla Francia, a parità di veicoli circolanti. A questo si aggiunge il numero dei feriti, che, per i cugini d'Oltralpe si ferma a 200 mila l'anno, mentre nel nostro Paese supera il milione.

Molto si può e si deve fare, ma attraverso un processo lungo. Altro problema sono le note differenze territoriali, per cui l'assicurato di Napoli non è considerato come quello della Valle d'Aosta; a cui si somma l'alto numero di frodi, tra compagnie fantasma, tagliandi clonati, falsi incidenti, danni gonfiati. Di questo fenomeno si dà un giudizio molto disinvolto, secondo l'Ania, e non solo in Italia. In Germa-

nia, il 20% degli assicurati crede che frodare le assicurazioni non sia un crimine, mentre il 44% ammette di aver partecipato a una frode assicurativa nei Paesi Bassi. Infine in Danimarca, oltre che il 40% dichiara di conoscere almeno una persona che ha perpetrato una frode.

### LE ASSIMMETRIE INFORMATIVE ANCORA UN OSTACOLO

Paolo Panarelli ha sottolineato però come, attraverso Consap, la concessionaria di servizi assicurativi pubblici, che fa riferimento a una fitta serie di dati, si capisca quanto il meccanismo del risarcimento diretto abbia permesso una maggiore efficienza del sistema assicurativo, rendendo più veloce la liquidazione di sinistri e contribuendo a rallentare il rialzo delle tariffe Rc auto. Aspetto non irrilevante in un contesto come il nostro, in cui l'assicurazione auto è pensata alla stregua di una tassa.

Quali sono quindi le nuove mosse che le compagnie devono fare? Due restano i temi di fondo: il mercato deve trovare il prezzo giusto per ogni rischio. E qui entra in gioco anche il legislatore: compito delle istituzioni è assicurare la trasparenza che permette la giusta analisi costi/benefici. Poi c'è l'eccesso di regole, senza un reale controllo della loro efficienza. Tutto questo si inserisce in altri costi d'impresa, nel contesto di un sistema assicurativo in cui i confronti danno risultati modesti.

### NON LASCIARE SOLO IL CONSUMATORE

Dal punto di vista del consumatore, non è certo che questi abbia tutti gli elementi per capire e andare a cercare il meglio. Spesso si trova in difficoltà nel meccanismo di valutazione. L'ideale sarebbe superare il concetto di costo medio di mercato, e spostarsi sul parametro della qualità. La strada potrebbe passare per la rete, per internet. Ampliando e semplificando la scelta si potrebbe scatenare un mercato a oggi piuttosto stagnante, in un panorama in cui poche grandi compagnie rappresentano l'80% del mercato.

Il rischio, che tutti gli attori del mercato dovrebbero però evitare, è che il cliente non sia messo nelle condizioni di usare il mondo digitale come un'opportunità, ma lasciato a se stesso in un'area a rischio, dove proliferano offerte di dubbio valore.

Fabrizio Aurilia

IVASS

## Sanzioni pecuniarie, è disponibile il regolamento

In pubblica consultazione fino al 9 agosto

L'**Ivass** ha reso disponibile sul proprio sito in pubblica consultazione lo schema di regolamento per la procedura di irrogazione delle sanzioni amministrative pecuniarie. Con il passaggio da Isvap a Ivass, l'Autorità ha ritenuto opportuno cambiare le modalità di regolazione delle sanzioni per adeguarle al modello di **Bankitalia**. Il nuovo schema sostituirà il regolamento Isvap numero uno del 15 marzo 2006 e si compone di 21 articoli suddivisi in sei capi.

Tutti i commenti e le osservazioni potranno essere inoltrate all'Ivass entro il 9 agosto, all'indirizzo [sanzionipecuniarie@ivass.it](mailto:sanzionipecuniarie@ivass.it). Nella relazione è segnalato come "significativo elemento di novità" la collocazione del servizio sanzioni nella fase istruttoria e non più, come in passato, in quella decisoria. Per ulteriori informazioni collegati a questo link





COMPAGNIE

## Das, raggiunta quota 1400 intermediari in Italia

Il numero uno della compagnia Roberto Grasso, spiega che nel 2013 continuerà l'investimento sulla rete di vendita fornendo strumenti per ridurre gli impatti gestionali



Roberto Grasso, ad e dg di Das

La rete di **Das Italia** ha raggiunto quota 1.400 intermediari, di cui 1.000 agenti. La compagnia del gruppo **Generali** specializzata nella tutela legale, nel 2012, ha registrato una crescita del 3,2% rispetto all'esercizio precedente, con una raccolta nel lavoro diretto pari a 31,9 milioni di euro; una performance superiore alla media del mercato, dove la crescita del ramo tutela legale si è mantenuta comunque

costante (+2,6%).

Soddisfatto l'amministratore delegato e direttore generale di Das, **Roberto Grasso**, che spiega come "l'impegno profuso verso una responsabilità sociale d'impresa, l'attenzione e la cura del cliente, l'innovazione di prodotto e di servizio, le persone che lavorano nella compagnia, la tecnologia all'avanguardia e la rete di vendita in costante crescita, ci hanno permesso di tornare a essere i numeri uno sul territorio nazionale tra le compagnie specializzate nel settore".

Secondo Grasso, il business di Das non è "una garanzia accessoria ma riveste un ruolo fondamentale nel settore assicurativo". La tutela legale è stato uno dei pochi settori, insieme al ramo assistenza, a registrare nel 2012 una variazione positiva rispetto al 2011, mentre in generale il mercato danni ha avuto una flessione del 4,8% (in particolare dovuta alla sofferenza del ramo auto). "Questa è la dimostrazione che - sottolinea il numero uno di Das - nel particolare momento di mercato che stiamo vivendo, gli unici settori in crescita sono rami di servizio e non di indennizzo". Agenti e broker, ma anche altri player della distribuzione assicurativa, hanno capito quanto sia importante investire in business redditizi e sapersi differenziare dalla concorrenza con prodotti innovativi e dal carattere distintivo. "La forte componente di servizio delle nostre polizze e di *Difesa in linea*, l'ultimo prodotto lanciato sul mercato - sostiene il direttore generale - risulta fondamentale per valorizzare la relazione con i propri clienti, fidelizzandoli e offrendo loro un primo soccorso legale in caso di bisogno".

Grasso, infine, rivela che nel 2013 Das continuerà a investire sui propri intermediari con strumenti e applicativi che permettano di ridurre ulteriormente gli impatti gestionali, con campagne di vendita mirate, assistenza commerciale nelle trattative più complesse e un piano formativo capillare su tutto il territorio nazionale. "Proseguiremo, inoltre, nella nostra mission di offrire ai clienti un rapido accesso alla giustizia - conclude - anche a fronte dei prossimi importanti cambiamenti normativi, quali la riforma del condominio e l'obbligatorietà dell'Rc professionale che rappresentano, per la tutela legale, grandi occasioni di sviluppo".

**Beniamino Musto**

COMPAGNIE

## Allianz Italia, al via tre nuove direzioni

Pianamente operative da settembre. Giacomo Campora sarà anche alla guida del progetto di ampliamento della partnership con Unicredit

**Allianz Italia** crea tre nuove direzioni e modifica il proprio assetto organizzativo, in linea con la strategia varata nei mesi scorsi dal ceo, **George Sartorel**, di un'organizzazione più flessibile e controllabile.

Le nuove direzioni saranno *Market & Distribution*, *Insurance Products* e *Corporate Services*. A guidarle saranno, rispettivamente, i direttori generali **Giacomo Campora**, **Tony Bradshaw** e il vice dg **Maurizio Devescovi**. Le loro funzioni saranno tutte a diretto riporto del ceo. L'obiettivo è appunto quello di semplificare e rafforzare l'organigramma, si legge in una nota della società, "rendendolo sempre più coerente con l'evoluzione dei bisogni dei clienti, i nuovi scenari di mercato e il programma di crescita approvato dall'azionista Allianz". Contemporaneamente la società ha deciso di ampliare la sua partnership con **Unicredit** sia in Italia sia in altri Paesi. Per questo Giacomo Campora ha assunto l'incarico di global account manager. La riorganizzazione, che avrà effetto da settembre, vede confermati nei precedenti ruoli il cfo **Bettina Corves**, il coo **Jesus Marin** e il cio **Mauro Re**.

Nello specifico, la direzione *Market & Distribution*, guidata da Campora, avrà la responsabilità di tutta la rete distributiva agenziale, da poco raccolta sotto l'unico marchio Allianz (prima era divisa in **Ras**, **Lloyd Adriatico** e **Subalpina**), del canale diretto, e quindi della compagnia **Genialloyd**, della bancassicurazione e della rete di promotori finanziari, ovvero **Allianz Bank**, e gli **Investitori Sgr**. Il tutto con l'obiettivo di sviluppare le linee guida fondate sul multiaccesso, la cross-canali e le offerte modulari.

La direzione *Insurance Products* sarà la vera "fabbrica prodotti" e avrà il ruolo di centro di competenza per l'area tecnica e lo sviluppo delle polizze danni e vita, sia nell'ambito *retail* sia nel *corporate*. Sotto la guida di Bradshaw anche l'area *telematics* e *la gestione dei sinistri*. Infine la direzione *Corporate Services*, con alla testa Devescovi, assumerà la responsabilità di tutti i servizi trasversali, tra i quali gli affari legali, la segreteria societaria, la *real estate* e le risorse umane.



Giacomo Campora, dg Allianz Italia

**FA.**



## È in uscita il numero di luglio di Insurance Review



**ATTUALITÀ**  
*Axa, l'agile gigante*

**L'INTERVISTA**  
*Ruggero Frecchiami, dg Assimoco*

**DISTRIBUZIONE**  
*Sna, un congresso tra fiducia e colpi di scena*

**SPECIALE**  
*BROKER*  
*La forza della credibilità*

**Abbonati su**

**[www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)**  
**abbonamento annuale € 80,00**

**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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 12 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012