

PRIMO PIANO

Fondi Usa contro Allianz

I fondi pensione di autotrasportatori, insegnanti e addetti al servizio metropolitano negli Stati Uniti hanno intentato una serie di cause contro il gruppo Allianz per la mancata tutela degli investimenti durante il crollo dei mercati finanziari per l'emergenza coronavirus. Le perdite, stando alla documentazione presentata alla corte distrettuale degli Stati Uniti per il distretto meridionale di New York, ammonterebbero complessivamente a circa quattro miliardi di dollari. Nello specifico, a detta dei querelanti, Allianz Global Investors non avrebbe usufruito di una serie di opzioni che consentono di proteggersi dal crollo dei mercati a breve termine. "Sebbene le perdite provochino sempre delusione, le accuse mosse dai ricorrenti sono legalmente e concretamente errate: ci difenderemo con forza contro tutto ciò", ha commentato un portavoce di Allianz Global Investors sentito dalla Reuters. I querelanti, ha proseguito, sono investitori professionisti che hanno acquistato quote di fondi "che comportano rischi proporzionati a rendimenti più elevati".

Il fatto sarebbe finito anche sul tavolo della Security and Exchange Commission (Sec), l'autorità finanziaria degli Stati Uniti. Secondo una nota del gruppo tedesco citata dall'agenzia di stampa, Allianz sta collaborando con l'autorità per dirimere la questione.

Giacomo Corvi

RICERCHE

La professione di intermediario nella nuova normalità

L'annual report del Cesia, il centro studi di Cgpa Europe, fotografa lo stato dell'arte per agenti e broker, concentrandosi sui profili di responsabilità civile dell'intermediario connessi al fatto doloso di un subagente, ma analizzando anche l'impatto delle novità normative e i cambiamenti di scenario portati dalla pandemia

Non si sa ancora quanto profonde saranno le cicatrici che lascerà sul tessuto economico e sociale questo 2020. Alcuni osservatori sostengono che nulla sarà come prima, ad esempio nelle dinamiche di relazione sociale segnate dal distanziamento, ma anche per le conseguenze che la spinta ad accelerare l'evoluzione digitale ha portato a tutti i livelli. Anche dal punto di vista degli intermediari assicurativi, se si analizza lo scenario che sta prendendo forma, si scorgono le premesse per un cambiamento strutturale. La sensibilità ai rischi d'individui e imprese, ad esempio, è cresciuta, alimentata non solo dall'emotività ma anche dalla diffusa convinzione che dovremo tutti convivere con l'esposizione al rischio di crisi pandemiche, ha ricordato **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia di **Cgpa Europe**, intervenuto nel corso della presentazione online del **Annual Report 2019 del Cesia**, il centro studi sull'intermediazione assicurativa, l'istituzione creata da Cgpa Europe per promuovere la prevenzione dei rischi di responsabilità civile professionale.

GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA

Si tratta della quarta edizione del report che riepiloga l'attività condotta dal Cesia nell'anno precedente: nel 2019 il centro studi si è concentrato sulla discussione di casi verificatisi nell'attività professionale degli intermediari e sulle pronunce della giurisprudenza relative ai temi che riguardano l'intermediazione. Ma quest'anno, vista la situazione eccezionale creata dall'irruzione sulla scena mondiale del nuovo coronavirus, l'Annual Report dedica uno spazio anche agli effetti della pandemia, attraverso un'analisi dell'evoluzione del mercato assicurativo e dei suoi possibili impatti. Sapigni ha parlato apertamente di un new normal in cui gli intermediari avranno un ruolo chiave nel saper rispondere sia alle nuove inquietudini dettate dall'emotività, sia alle palesi necessità assicurative. Questa nuova normalità, ha spiegato, "pone agli intermediari, in quanto imprenditori, anche problemi che fin qui non erano centrali, quanto meno per la maggioranza. La digitalizzazione, sia del funzionamento dell'organizzazione, sia delle attività rivolte ai clienti, è ovviamente accelerata nella fase del lockdown portando con sé la crescita del rischio cyber e delle sue possibili espressioni: danni alla reputazione, interruzione dell'operatività e costi collegati per il ripristino, controversie legali per la perdita nel controllo dei dati". Secondo Sapigni, l'emergenza sanitaria ha condotto gli intermediari professionali (ma non solo loro) in una terra incognita: "per iniziare l'esplorazione - ha detto - è indispensabile rafforzare le conoscenze, cominciando da quelle tecnologiche e dai nuovi rischi", ma sarà necessario anche avere "una combinazione di qualità umane, professionali e imprenditoriali".

(continua a pag. 2)



Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia di Cgpa Europe

(continua da pag. 1)

COSTRUIRE UN MODELLO DI ORGANIZZAZIONE E GESTIONE

Nell'edizione dedicata all'attività degli intermediari nel 2019, i casi realmente avvenuti ed esaminati hanno affrontato i temi della ripartizione delle responsabilità tra intermediari e imprese, delle collaborazioni orizzontali e verticali, dell'infedeltà, della consulenza e delle tutele per il cliente in applicazione delle normative Gdpr e Idd. Sono stati approfonditi in particolare due aspetti: la responsabilità dell'intermediario e delle imprese nei confronti delle reti secondarie, e la responsabilità dell'intermediario in seguito alla stipula del contratto assicurativo. "Che si parli di sistema di governance, di processi di controllo e di gestione dei rischi o di distribution policy – ha spiegato il coordinatore del Cesia, **Massimo Michaud** – l'intermediario deve, prima di tutto, dotarsi di un'organizzazione che ricomprenda e aggregi tutte le prescrizioni normative cui la struttura è soggetta, e che sia funzionale al suo sviluppo". Secondo Michaud, è necessario dotarsi di un *modello di organizzazione e di gestione (Mog)* della struttura di intermediazione. "Per costruire un Mog – ha detto – il primo passo consiste in un'adeguata mappatura dei rischi, con la definizione della potenzialità di tali rischi di manifestarsi in base all'effettiva operatività dell'intermediario di assicurazione. Ad esempio, il rischio di infedeltà può essere tanto più importante quanto più estesa e diffusa è la rete di subagenti da gestire e controllare".

PIÙ CHIAREZZA NEI CONTRATTI

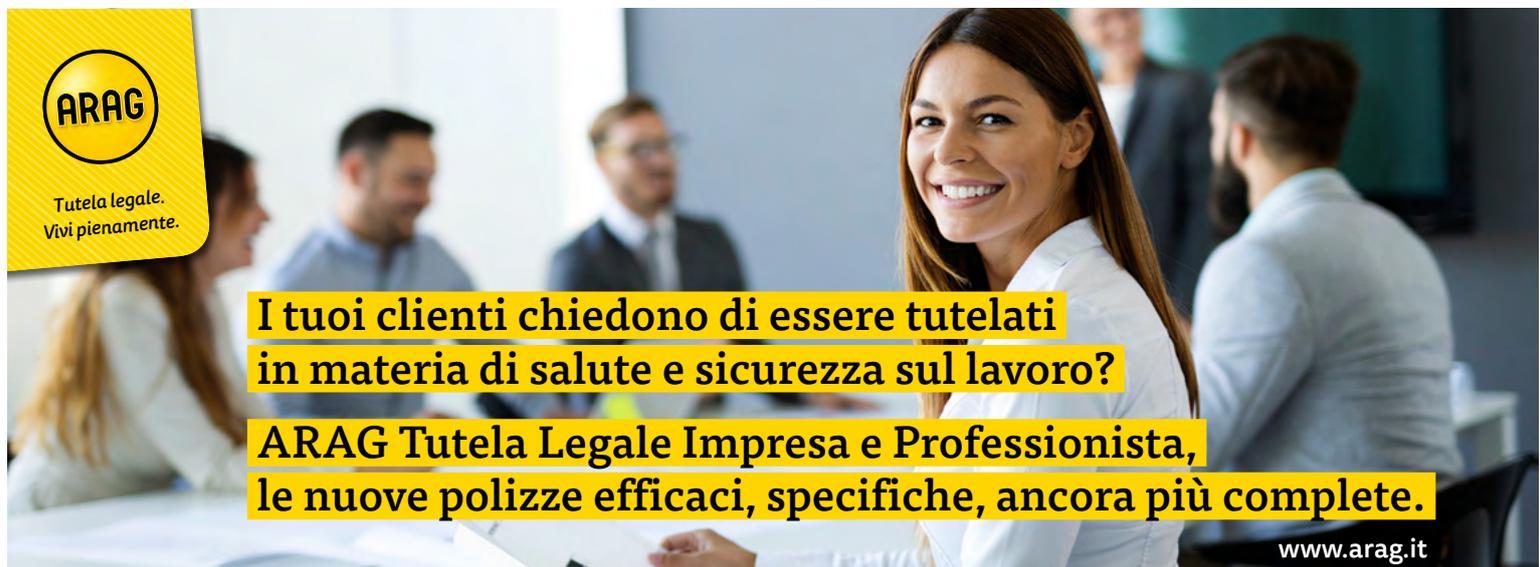
Nel corso della presentazione si è tenuta una tavola rotonda in cui sono stati approfonditi i principali temi del report, e a cui hanno partecipato, oltre ai già citati Sapigni e Michaud, anche **Pierpaolo Marano**, e **Sara Landini**, entrambi membri del comitato scientifico del Cesia, **Anna Carla Nazzaro**, professore ordinario dell'Università di Firenze, e l'avvocato **Maurizio Hazan**, managing partner dello studio legale Taurini-Hazan.

Anna Carla Nazzaro ha esposto nel dettaglio tutte le novità e le modifiche entrate in vigore con i nuovi interventi normativi, come il Provvedimento 97 dell'Ivass. "La cosa più interessante – ha detto – è la modifica all'articolo 58 riguardante le richieste e le esigenze del contraente, che introduce il tema della coerenza". Nazzaro ha rilevato "la necessità di riscoprire un ruolo che non sia solo burocratico per essere compliant alla normativa, e riscoprire un ruolo consulenziale dell'intermediario".

Sara Landini ha invece parlato delle esclusioni del rischio pandemia, che "può essere considerato un rischio catastrofico in quanto rischio sistemico. Nel ramo danni troverà la esclusione di cui all'art. 1912 del Codice civile". Secondo Landini attorno all'articolo in questione c'è un'incertezza riguardante la sua interpretazione estensiva "che non facilita il compito dell'intermediario, il quale dovrebbe però verificare con l'assicuratore la sussistenza della copertura ed eventualmente, ove richiesta dal cliente, farla inserire ad hoc esplicitamente". Maurizio Hazan si è focalizzato sulla Rc sanitaria, "un terreno molto mobile, soprattutto in assenza ancora di decreti attuativi della legge Gelli", legge che "cambia l'approccio alla responsabilità", sebbene di fronte a un evento di portata globale come il Covid "le responsabilità individuali diventano più sfumate". Secondo Hazan, un ruolo chiave lo gioca la comunicazione all'interno dei contratti, che devono essere redatti in maniera chiara, in modo da non lasciare margini di interpretabilità.

Infine, Pierpaolo Marano ha allargato la riflessione normativa sul piano europeo, ricordando le raccomandazioni emanate recentemente da **Eiopa** riguardanti non solo l'impatto della pandemia sui requisiti di capitale, ma anche sui prodotti assicurativi e, in generale, le azioni per mitigare l'impatto della pandemia nella relazione assicurati e intermediari. Secondo Marano, l'Ivass è stata "correttamente selettiva" rispetto alle indicazioni di Eiopa "accogliendo quelle senz'altro conformi alle norme in vigore. Una ricezione acritica di tali indicazioni avrebbe forse creato più problemi di quelli che esse miravano a risolvere".

Beniamino Musto



ARAG
Tutela legale.
Vivi pienamente.

**I tuoi clienti chiedono di essere tutelati
in materia di salute e sicurezza sul lavoro?**

**ARAG Tutela Legale Impresa e Professionista,
le nuove polizze efficaci, specifiche, ancora più complete.**

www.arag.it

COMPAGNIE

Gruppo Helvetia Italia, la condivisione con gli agenti

Durante la convention digitale, i dirigenti a confronto con la rete hanno discusso di sviluppo del business, iniziative commerciali e digitalizzazione

Il gruppo **Helvetia Italia** ha incontrato i propri agenti in occasione della convention digitale di **Helvetia Network**. Un evento che si è chiuso venerdì scorso e che ha offerto agli intermediari un'occasione di confronto con la compagnia e di condivisione dei risultati.

Oltre 400 gli agenti, secondo una nota del gruppo, hanno quindi partecipato all'appuntamento istituzionale, introdotto da **Francesco La Gioia**, ceo della società, con la partecipazione di **Markus Gemperle**, ceo di **Helvetia Europe**.

La Gioia ha commentato i risultati 2019, definiti "ottimi", e i "programmi ambiziosi" per il 2020, messi a dura prova anche dai mercati finanziari, in difficoltà a causa dell'emergenza sanitaria.

"Lo sviluppo dei premi danni – ha detto La Gioia – è stato complessivamente superiore al 6% a livello di gruppo" e, in particolare, la compagnia è cresciuta del 4,5%, "con dati in salita sia nel mondo auto sia nel non auto". Per quanto riguarda il ramo vita, inoltre, il canale agenti è cresciuto nel 2019 di quasi il 14%: "un anno dorato – ha commentato il ceo – sotto tutti gli aspetti, che ci aveva portato a sviluppare programmi ambiziosi per il 2020".

Post-Covid: un cauto ottimismo

La doccia gelata è arrivata nel trimestre marzo-maggio che, in pieno lockdown, ha falciato la raccolta danni e vita per tutti i canali. L'unico dato positivo, così come per l'intero mercato, è stata la brusca riduzione dei sinistri auto. Nella seconda metà di maggio e a giugno, ha continuato La Gioia, "abbiamo assistito a una ripresa incoraggiante della raccolta, che però è ben lontana dai nostri budget".

Secondo il ceo, è ancora presto, però, per giudicare la reale



Francesco La Gioia

reazione dell'economia nazionale, ragione per cui è difficile fare previsioni. "L'unica cosa che mi sento di condividere con voi – ha aggiunto – è che ci sono segnali che ci portano a essere cautamente ottimisti rispetto alla seconda metà dell'anno, sempre che l'emergenza sanitaria si stabilizzi secondo l'attuale tendenza".

Nuove iniziative per il business

Markus Gemperle, in collegamento video, ha ringraziato in primis tutti gli agenti "per la comprovata professionalità e flessibilità" dimostrata nei mesi peggiori della pandemia in Italia: momenti nei quali gli agenti hanno saputo prendersi cura delle necessità dei clienti. "Abbiamo dimostrato di essere in crescita in tutti i settori – ha detto – e questo mi fa pensare in modo positivo alla nostra nuova strategia, anche se ancora non conosciamo l'impatto della crisi finanziaria/sanitaria".

Gemperle ha ricordato l'acquisto da parte del gruppo della compagnia spagnola **Caser**: un investimento che rappresenta "sia un passo importante che cambierà il gruppo, sia un forte segnale con il quale dimostriamo di credere nella nostra strategia per rafforzare i mercati nei quali siamo presenti".

Tanti i temi affrontati durante l'evento: dal lancio di nuovi prodotti danni e vita alla maggiore flessibilità per il new business, alle nuove modalità di lavoro agile, con introduzione del sistema di firma Otp, la semplificazione, la digitalizzazione dei processi. Si è discusso poi d'iniziativa di marketing per il commerciale e per il brand, interventi economici a favore della rete agenziale. In conclusione, un dibattito tra i vertici del gruppo e gli agenti, che hanno posto delle domande sul presente e sul futuro del business in Italia.



Fabrizio Aurilia

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

CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Official sponsor



6 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
 - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
 - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
 - Claudio Demozi, presidente Sna
 - Luca Franzi de Luca, presidente di Aiba
 - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
 - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**
Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
 - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
 - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**
intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**
- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB

14.50 – 15.10

- **#IOSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSELFIE**
- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
 - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
 - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
 - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
 - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
 - Enrico Ullivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



7 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Dario Piana, presidente Gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica

10.45 – 11.05

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA

11.30 – 11.35

◆ *Video Das*

11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia

12.30 – 12.35

◆ *Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio*

PAUSA

14.30 – 15.00

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni

15.00 – 15.05

◆ *Video Das*

15.05 – 15.35

■ **VENDITA A DISTANZA: COME APPLICARE LE NORME?**

Michele Languino, Sna

15.35 – 15.50

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

Video Maria Bianca Farina, presidente di Ania

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

