



PRIMO PIANO

## Vigilanza ad hoc sugli intermediari

La tenuta del registro unico degli intermediari e la vigilanza sulla loro attività saranno trasferite a un organismo *ad hoc*, con personalità giuridica di diritto privato, che sarà a sua volta vigilato dall'Ivass. Ad annunciarlo è stato Salvatore Rossi, presidente dell'Autorità, nel corso dell'assemblea annuale dell'istituto. "Il controllo dell'Ivass - ha ricordato Rossi - si esercita in Italia su 137 imprese, molte delle quali appartengono a uno dei 33 gruppi presenti sul mercato. Ai fini della tutela del consumatore, "il controllo si esercita anche su circa 250 mila intermediari iscritti al registro: un numero molto più alto di quello che si osserva negli altri Paesi europei". Quanto ai citati big tra i gruppi assicurativi italiani, Rossi ha garantito che l'Autorità sta seguendo con estrema attenzione alcuni dossier "destinati a mutare gli assetti del mercato": su Generali è chiamata "a verificare che sia salvaguardata la prudente gestione delle singole imprese coinvolte e del gruppo nel suo complesso"; sul progetto di integrazione tra Unipol e Fonsai, invece, "viene valutata, attraverso una serrata interlocuzione con le compagnie interessate e con altre Autorità, la sussistenza dei requisiti prudenziali in capo alla società che risulterebbe dalla fusione".

B.M.

INTERMEDIARI

## Forum Gaa, alla ricerca di un percorso comune

La riunione dei gruppi agenti e delle rappresentanze generaliste, organizzata da Anapa a Bologna, è stata molto partecipata, e si sono discussi i temi al centro del prossimo confronto con Ania

Tanti i temi sul tavolo del **forum Gaa** che **Anapa** ha organizzato ieri, 25 giugno a Bologna, presso il Royal Carlton Hotel, sede, tra le varie cose, del congresso che nel 1984 vide la scissione di **Unapass** dello **Sna**. Ieri niente di traumatico si è registrato tra gli agenti: anzi si è respirata un'aria di inattesa (in parte) concordia, come se, per una volta, le varie anime dell'intermediazione agenziale italiana avessero compreso che la possibilità di andare a parlare con l'**Ania** dopo tanto tempo fosse un'occasione troppo importante da sporcare con i soliti personalismi. L'importanza di questo primo incontro (ne seguiranno altri sembra di capire) è stata testimoniata soprattutto da una presenza di massa: in sala quasi tutti i presidenti di gruppo e i vertici dei principali sindacati generalisti. Assente solo **Claudio Demozzi**, presidente Sna, le cui veci sono state fatte dal vice presidente **Roberto Pisano**.

### NECESSARIA LA CONTRATTAZIONE A PIÙ LIVELLI

Vero è, però, che dalla riunione di ieri non è ancora emerso nulla di realmente concreto: non un documento, non un'autentica visione condivisa delle singole proposte da portare o meno all'**Ania** il prossimo 21 luglio. Puntare a una revisione dell'*Ana 2003*, oppure cercare un nuovo accordo su basi diverse? Quanto lasciare alla contrattazione collettiva e quanto a quella secondaria? Presentare idee e proposte, oppure, in un primo tempo, ascoltare le posizioni dell'**Ania**? E poi, quale **Ania** si troveranno davanti gli agenti? Quella delle grandi imprese, che non accettano le collaborazioni tra intermediari e accorpano le reti, oppure quella delle compagnie che accolgono volentieri il plurimandato e l'agente indipendente? (continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Cimbri: doverosa l'attenzione dell'Ivass sulla fusione

Sul progetto di fusione tra **Unipol** e **Fonsai**, "l'attenzione dell'Ivass mi pare doverosa vista la dimensione dell'operazione". Così l'amministratore delegato di Unipol, **Carlo Cimbri**, si è espresso in merito all'attenzione con cui l'Autorità di vigilanza sta seguendo la seconda fase del progetto di integrazione tra i due gruppi.

Resta sempre aperto il nodo della cessione degli 1,7 miliardi di euro di premi della **Milano Assicurazioni**, imposto alla compagnia bolognese dall'**Antitrust**. Su questo aspetto, il numero uno di Unipol ha specificato che "potrebbe essere scelto un interlocutore esclusivo per il processo di vendita dei premi. A chi gli chiedeva se ci fosse questa possibilità, ha risposto: "Penso di sì, nei tempi necessari". Il processo, ha aggiunto, "va avanti secondo calendario".

Cimbri, infine, non ha voluto commentare la denuncia dell'Ivass sulle tariffe Rc auto troppo alte.



La platea del forum Gaa organizzato da Anapa



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



## UN PAIO DI IDEE SU RIVALSA E LIQUIDAZIONE

Per quanto riguarda il problema della rivalsa, **Andrea Bullo**, avvocato vicino ad Anapa, ha suggerito la creazione di un fondo di garanzia per quelle agenzie che andranno in crisi a causa del mix tra rivalsa e recessione.

**Francesco Saverio Bovio**, presidente del gruppo agenti **Magap, Milano Assicurazioni**, ha lanciato due idee sempre sui temi della rivalsa e della liquidazione. “Secondo noi – ha detto – bisogna pagare la rivalsa durante la gestione del portafoglio, cosa che dovrebbe fare anche la compagnia per quanto riguarda l’indennizzo di liquidazione, che andrebbe spalmato nel corso dell’attività professionale”.

(continua da pag. 1) **Alberto Pizzoferrato**, ordinario di Diritto del lavoro all’Università di Bologna, presente al forum, ha riconosciuto l’essenzialità di semplificare l’accordo 2003, proprio in virtù del cambiamento del mercato. D’altro canto, però, la contrattazione a più livelli è una realtà ormai consolidata.

## RIPARTIRE DA UN FOGLIO BIANCO

Gli obiettivi degli agenti, come ha detto **Vincenzo Cirasola**, devono essere “sogni a tempo” perché realizzabili. “È necessario – ha spiegato il presidente di Anapa – creare un quadro in cui la contrattazione collettiva sia la cornice, mentre quella di secondo livello dei gruppi agenti, sia la tela, il contenuto”. Il modello sarà allora quello del plurimandato libero, per scelta, e delle collaborazioni tattiche, perché “bisogna migliorare il sistema, non scardinarlo”. Chiaramente, questa è la posizione di Anapa, che però auspica di partire da “un foglio bianco”, evocato da molte e varie anime dei sindacati.

Anche **Massimo Congiu**, presidente di Unapass ha spinto ancora di più sull’importanza dei gruppi agenti. “Oggi le priorità da presentare all’Ania – ha spiegato – sono poche ma chiare: estrapolare dall’Ana rivalsa e indennità di liquidazione, così da dare spazio alle singole specificità dei gruppi agenti. Poi mettere mano con urgenza alla previdenza: senza ricambio generazionale si avrà un saldo negativo di **300 milioni di euro**. Altro tema sarà quello delle proprietà dei dati: il contratto è della compagnia, ma il contatto deve restare all’agente”.

## DALL’ANIA CON LE COMPETENZE MIGLIORI

Dai gruppi agenti, invitati a parlare, sono emerse poi posizioni eterogenee: chi si è concentrato di più sul modello associativo che possa salvaguardare meglio gli interessi degli intermediari, chi invece ha sottolineato proposte più concrete. Chi, infine, ha voluto delineare un metodo di lavoro. Tra questi ultimi, interessante è stata la proposta di **Francesco Saporito**, presidente dell’associazione agenti **Unipol**, che ha chiesto la creazione di un **organismo che selezioni le competenze migliori** tra Sna, Unapass, Anapa e i Gaa e che attraverso l’aiuto di tecnici, possa recarsi al confronto con le compagnie realmente preparato.

“Non trattiamo semplicemente un rinnovo dell’Ana, ma prepariamoci in maniera unitaria a un confronto che vada oltre la semplice difesa delle regole”. Questo il tema centrale secondo **Tonino Rosato**, intervenuto nella duplice veste di presidente del gruppo agenti **Uia Allianz**, e capo del comitato dei gruppi Sna. Secondo Rosato per arginare lo scollamento tra agenti e rappresentanza, è importante che ci sia un sindacato forte, che sappia tutelare egualmente monomandatari e plurimandatari: “perché gli accordi più importanti – ha sottolineato – non li possono chiudere da soli i gruppi agenti”.

## UN PROFILO PIÙ FORTE DELL’AGENTE

Un modello invece mutuabile proprio dai gruppi agenti è quello dei consorzi, sempre più diffusi e fecondi, ora che le collaborazioni sono sdoganate. A questo proposito, il consorzio di **Unat**, uno dei due gruppi di **Toro**, ha chiuso recentemente un accordo con **Aec**, agenzia di sottoscrizione di rischi. “Ma la vera battaglia per la creazione di un profilo più forte dell’agente – è intervenuto **Sergio Signore**, presidente di **Unatrading** – sarà quella del possesso dei dati personali dei clienti. Da domani dobbiamo tutti far sottoscrivere una nostra informativa privacy, così da creare banche dati private degli agenti di assicurazione”.

Sulla titolarità, tema forte che ha trovato sostanzialmente grande concordia tra tutti, ha parlato anche **Alessandro Lazzaro**, vice presidente di Anapa, non tralasciando però anche il tema della liquidazione: “molti agenti – ha detto – ci contano sulla liquidazione per la pensione”. Il fulcro della questione è concentrarsi poi, secondo Lazzaro, su tre o quattro argomenti condivisi da portare all’Ania.

Magari dopo vari confronti, e in più tappe, come ha proposto **Roberto Arena**, presidente del gruppo agenti **Vittoria**. “Aspettiamo di confrontarci – ha proposto – con quello che mette in campo l’Ania. Poi organizziamo un incontro tra di noi per discutere sulla base delle indicazioni dei gruppi: inaccettabili però le proposte calate dall’alto”. Quest’ultimo è stato l’unico accenno polemico di tutto l’incontro: il richiamo è stato al presidente assente di Sna, che recentemente aveva inviato una lettera ai gruppi con una serie di indicazioni già pronte per essere al massimo integrate, ma da cui non sembrava esserci molto margine di manovra.



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

*Fabrizio Aurilia*



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

## Verso un nuovo sistema di vigilanza prudenziale

*“Are You Protected If Your Insurance Company Goes Belly-Up?”*

Sfatata la credenza comune che le compagnie assicurative fossero immuni dal rischio di fallire, l'obiettivo dichiarato del Regolatore è quello di superare con **Solvency II** le evidenti lacune del precedente sistema di vigilanza prudenziale.

Ma perché non ha funzionato **Solvency I**? Alcuni dei suoi principali limiti sono riconducibili a:

- una modalità di misurazione del rischio basata sui volumi e non sulla composizione dei portafogli;
- la mancata possibilità di quantificare e gestire le singole categorie di rischio, non previste dalla Direttiva;
- una non sufficiente enfasi sui temi organizzativi, di governance e controllo; aspetti fondamentali per garantire la solidità patrimoniale delle compagnie.

Con Solvency II il Regolatore non si è limitato a colmare queste lacune, ma ha definito un complesso di norme che garantisca la solidità patrimoniale delle compagnie, la stabilità dei mercati finanziari e, dunque, tutelati maggiormente contraenti e beneficiari.

Per preparare le compagnie all'entrata in vigore del nuovo regime, **Eiopa**<sup>1</sup> ha prodotto un insieme di linee guida, *Consultation paper* (Cp), opinioni e studi di impatto quantitativo che disciplinano in modo dettagliato le modalità di quantificazione dei rischi, la realizzazione di un sistema di governance che possa garantire una sana e prudente gestione del business e la *disclosure* necessaria per assicurare a tutti gli stakeholder la piena trasparenza sulla solidità patrimoniale della compagnia.

Tuttavia, come sottolineato sia dall'industria che dal Regolatore stesso, l'assenza di una *timetable* certa rischia di indebolire la credibilità del nuovo framework normativo. Sarà sufficiente l'entrata in vigore delle *interim measure*<sup>2</sup>, prevista per il 1° gennaio 2014, a dare nuova linfa al processo di cambiamento?

**Angelo Bianca,**  
senior consultant SCS Consulting  
**Mattia Maccagno,**  
senior consultant SCS Consulting

**SCS Consulting** è una società attiva da oltre dieci anni nel campo dei servizi professionali di consulenza, formazione e valorizzazione delle risorse umane. Con riferimento alla direttiva Solvency II, è specializzata nel supporto nel processo di adeguamento al nuovo regime di vigilanza prudenziale attraverso lo svolgimento di attività di presidio della normativa, project management, supporto nella gestione degli impatti organizzativi, redazione dei documenti ufficiali destinati al regolatore e supporto nell'implementazione dell'architettura tecnologica.

<sup>1</sup>) European Insurance and Occupational Pensions Authority, l'Autorità di Vigilanza europea sulle assicurazioni  
<sup>2</sup>) Misure proposte da EIOPA, che disciplinano gli ambiti della normativa - sistema di governance (CP 13-008), Own Risk Solvency Assessment (CP 13-009), informativa di vigilanza (CP 13-010), processo di pre-application (CP 13-011) - che le Autorità di Vigilanza nazionali dovranno presidiare per assicurare che le compagnie siano preparate all'entrata in vigore della direttiva

COMPAGNIE

## Arag, nel 2012 utili a 92 milioni di euro

**La performance del gruppo tedesco migliora anche grazie all'aumento dei premi e alla riduzione del costo dei sinistri**

Il 2012 è stato un anno contraddistinto da una performance decisamente positiva per il **gruppo Arag**. La raccolta premi complessiva fatta registrare in Germania e all'estero è aumentata del 2,7% nel 2012. Il totale dei premi e dei ricavi del gruppo, compresi quelli provenienti da società di servizi, è passato da 1,51 miliardi di euro nel 2011 a 1,55 miliardi di euro nel 2012. Gli utili da attività ordinarie hanno raggiunto i 92 milioni di euro (49,9 nel 2011), con un risultato tecnico migliorato di quasi il 60%, raggiungendo 64,2 milioni di euro. A ciò si aggiunge la significativa riduzione del combined ratio del gruppo, a 93,4% (98% nel 2011), risultato ottenuto grazie alla combinazione della forte crescita dei premi con una riduzione di spese e costi dei sinistri, scesi da 902,5 milioni nel 2011 a 892,9 milioni nel 2012. La crescita dei premi ha fatto sì che diminuisse il rapporto sinistri/premi, arrivando al 59,7% (nel 2011: 62,2%). Il patrimonio netto di gruppo è aumentato dell'8% passando da 334,6 milioni a 361,4 milioni. La *Tutela legale* ha continuato a costituire il più grande settore di attività del gruppo. In un contesto di mercato impegnativo, la raccolta premi è leggermente aumentata, passando da 713,9 a 720,4 milioni di euro. La raccolta premi a livello internazionale (extra Germania) ha aumentato la sua incidenza sul totale dei premi raccolti dal gruppo in questo ramo a quasi il 59%, con un aumento dei ricavi del 1,6 per cento, passando da 417,0 a 423,5 milioni di euro. Nel mercato tedesco, che risulta particolarmente maturo, la *Tutela legale* è rimasta stabile da un anno all'altro, con una raccolta premi di 296,9 milioni di euro. A livello di gruppo, i ricavi del comparto della *Tutela legale* hanno fatto registrare profitti attestati a 52,9 milioni di euro, (2,1 milioni di euro del 2011). “Dal punto di vista dei nostri azionisti - ha osservato **Paul-Otto Faßbender**, ceo e azionista di maggioranza del gruppo Arag - l'anno fiscale 2012 è stato quello di maggior successo nella storia di Arag, da quando, nel 2003, è stata creata l'attuale struttura di gruppo”. La filiale italiana nel 2012 ha consolidato il suo processo di rafforzamento, registrando una raccolta premi pari a 95,8 milioni di euro (al lordo dei premi ceduti in riassicurazione), in leggera crescita rispetto al 2011. I premi del lavoro diretto hanno raggiunto i 33,5 milioni di euro (28 milioni di euro raccolti nel ramo *Tutela legale* e 5 milioni nel ramo *Perdite pecuniarie*), mentre la raccolta premi derivante dal lavoro indiretto è stata di 62,3 milioni di euro. L'utile prima delle imposte è stato di 6,9 milioni di euro, in aumento rispetto al 2011. Il combined operating ratio è sceso al 98,8%, migliore rispetto agli obiettivi prefissati.

**Beniamino Musto**



NORMATIVA

## Il Decreto del Fare e il pianeta giustizia

**Il ritorno della mediazione, provvedimenti per il sostegno ai giudici togati nello smaltimento dell'arretrato, stage formativi, giudici non togati destinati alle Corti di Appello e assistenti di studio presso la Cassazione sono le novità previste nel decreto del governo**

Lo schema relativo al c.d. *Decreto del fare*, contiene numerosi interventi che puntano a velocizzare e rendere più efficiente il pianeta giustizia civile, con lo scopo, tra l'altro, di cercare di superare uno degli ostacoli che possono potenzialmente allontanare o scoraggiare coloro i quali intendono investire nel nostro paese.

Per quanto attiene alle novità idonee a incidere direttamente sul settore assicurativo, Insurance Daily ha già avuto modo di riportare la notizia del ripristino della mediazione finalizzata alla conciliazione, la quale, tuttavia, allo stato attuale, non ricomprende il settore delle controversie relative all'Rc auto, che sicuramente rappresenta una parte del contenzioso pendente dinanzi ai nostri uffici giudiziari, non di certo trascurabile.

Il ritorno della mediazione non rappresenta, tuttavia, l'unica novità pensata dal Governo, unendosi ad altri importanti provvedimenti tendenti a coadiuvare i giudici togati nello smaltimento dell'arretrato, ovvero la previsione di stage formativi, che consentano ai giovani laureati in giurisprudenza di completare la propria formazione *sul campo*, la previsione di un *manipolo* di 400 giudici non togati da destinare alle Corti di Appello e la creazione degli assistenti di studio presso la Cassazione (in questo caso si tratta, tuttavia, di magistrati togati).

Con specifico riferimento agli investitori stranieri è stata prevista la concentrazione delle controversie che li riguardano presso le Corti di appello di Milano, Roma e Napoli, mentre una portata più generale è rinvenibile nella previsione che obbliga il giudice a fissare entro trenta giorni dalla data in cui è stata presentata opposizione ad un decreto ingiuntivo, la prima udienza, nell'ambito della quale occorrerà prendere una decisione sulla provvisoria esecutività (scoraggiando così opposizioni strumentali).

Ora ci aspetta l'iter di conversione del decreto in legge.

Sarà interessante vedere se e quali modifiche verranno apportate alle novità sopra sinteticamente elencate, nell'auspicio che le stesse possano, comunque, rappresentare un passo in avanti e siano idonee a rassicurare, almeno sotto il profilo della giustizia civile e dei suoi tempi, gli investitori stranieri (che magari intendono cimentarsi nel settore assicurativo), e in generale tutti i cittadini.

**Avv. Andrea Maura,**  
*a.maura@legalgrounds.eu*  
*www.legalgrounds.eu*

PSICOLOGIA

## La solitudine come fonte rigenerante

L'uomo è un animale *socievole* e come tale ha un disperato bisogno di stare in mezzo agli altri uomini e di essere *riconosciuto*.

La mancanza di socievolezza è universalmente riconosciuta come la principale causa di depressione.

*Scrivete Maria Miceli (op.cit.) che "la solitudine è qualcosa di più che un'esperienza diffusa. Sotto certi aspetti è un'esperienza necessaria, ineluttabilmente connessa alla condizione umana.*

*La solitudine è indipendenza: l'avevo desiderata e me l'ero conquistata in tanti anni. Era fredda, questo sì, ma era anche silenziosa, meravigliosamente silenziosa e grande come lo spazio freddo e silente nel quale girano gli astri". (Hermann Hesse)*

Quindi, non sempre la solitudine è da intendersi come uno stato negativo, anzi c'è chi ne è alla disperata ricerca.

Ecco che allora diventa causa di depressione quando è subita e non ricercata. Quando l'elemento caratterizzante è l'isolamento sia forzato (detenzione) che subito (il gruppo ci rifiuta o non ci accetta).

Nel primo caso è una situazione che in qualche modo abbiamo provocato noi, nel secondo è indipendente dalla nostra volontà.

Sin da piccoli emergono atteggiamenti di isolamento da parte degli altri bambini con, spesso, conseguenze psicologiche devastanti per colui che viene isolato.

In realtà solitudine e isolamento non sono la stessa cosa, ci si può sentire soli anche in mezzo alla gente. Questa forma di solitudine forse è la più pericolosa.

La solitudine per scelta invece è un momento di grossa emotività e spesso è associata a luoghi incontaminati o a paesaggi di una bellezza rara. Questa forma di *solitudine cercata* ha effetti miracolosi sul nostro equilibrio interiore rafforzandoci sia psicologicamente che fisicamente.

Nella visione monistica la correlazione fra anima e corpo è forte. L'organismo umano si presenta come un'unica realtà, basata su una sola sostanza fondamentale, di cui sia mente che corpo sono parti differenti ma correlate.

Questa tesi supporta quindi la necessità, di tanto in tanto, di dedicarsi attraverso l'attività fisica e l'isolamento alla rigenerazione della nostra persona.

**Leonardo Alberti,**  
*trainer scuola di Palo Alto,*  
*consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,*  
*docente vendite e management*

**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 26 giugno di *www.insurancetrade.it*

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