

VETRO AUTO  
ROTTO?  
NON ASPETTARE



GLASSDRIVE  
Un marchio Saint-Gobain

## PRIMO PIANO

# Jv Allianz- Telefónica in Germania

Allianz e Telefónica hanno raggiunto un accordo per la creazione di una joint venture per implementare Fiber-to-the-home (Ftth), cioè la fibra per internet ad alta velocità, in Germania.

Dopo il closing, il gruppo Allianz e il gruppo Telefónica deterranno ciascuno il 50% della joint venture, secondo un modello di governance di co-controllo. Allianz Capital Partners investirà il 50% nella joint venture per conto delle compagnie di assicurazione del gruppo e del Fondo europeo per le infrastrutture di Allianz. La partecipazione del gruppo Telefónica avverrà tramite Telefónica Infra (la sua unità infrastrutturale) con il 40%, e Telefónica Deutschland/O2 con il 10%.

La società opererà come wholesale neutrale e implementerà reti locali in fibra ottica in aree rurali e semi-rurali scarsamente servite in Germania, offrendo così l'accesso a tutti i fornitori di servizi di telecomunicazioni, in modo che possano a loro volta offrire i loro prodotti ai clienti finali.

La joint venture investirà fino a cinque miliardi di euro in sei anni attraverso diverse fonti di finanziamento.

L'operazione di Allianz non è un inedito: il gruppo ha già fatto investimenti di questo tipo in Francia e Austria.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

# Acquisizione Amissima, il punto di vista degli agenti

**L'ad di Hdi, Roberto Mosca, ha scritto una lettera di benvenuto ai dipendenti e alla rete distributiva della compagnia che sarà rilevata. Il presidente del gruppo agenti, Stefano Passerini, parlando con Insurance Daily, giudica positivamente le parole del manager e si dice fiducioso per le possibilità di crescita che questa operazione potrà creare**

Lo scorso 22 ottobre **Hdi Assicurazioni** ha annunciato l'acquisizione di **Amissima Assicurazioni**, messa sul mercato dal fondo statunitense **Apollo**, che a sua volta aveva rilevato, nel 2015, le compagnie assicurative di **Banca Carige**. L'operazione dovrebbe perfezionarsi nel corso del primo trimestre del 2021 ed è ovviamente soggetta all'approvazione da parte dell'**Ivass**. **Amissima Vita** non fa parte della transazione.

Con questa acquisizione Hdi passerebbe dal 17esimo all'11esimo posto tra gli assicuratori danni nel nostro Paese, con l'obiettivo dichiarato di entrare a far parte della top ten nel breve termine. La compagnia, parte del gruppo **Talanx**, è presente in Italia dal 1997, e con l'acquisizione di Amissima potrà raggiungere una raccolta premi complessiva di circa due miliardi di euro. Attualmente Amissima ha un volume d'affari di 293 milioni di euro, una rete di quasi 400 agenzie sul territorio nazionale e un canale bancassurance.

### IL MESSAGGIO DI BENVENUTO DELL'AD ROBERTO MOSCA

Poco dopo l'annuncio dell'acquisizione, l'amministratore delegato di Hdi Assicurazioni, **Roberto Mosca**, ha voluto scrivere ai dipendenti e agli agenti di Amissima per dare loro il benvenuto. Nella sua lettera, spiega che l'operazione "ha l'ambizione di segnare una nuova stagione nella storia delle nostre compagnie, destinate naturalmente a convergere verso un obiettivo e una realtà comune". Nonostante il momento storico sia uno dei più difficili a livello globale, spiega Mosca, Hdi Assicurazioni "ha voluto fortemente questa acquisizione, andando fino in fondo".

L'ad di Hdi ha ribadito di considerare la persona come l'asset più importante della compagnia. "Valori quali il rispetto, la trasparenza, la lealtà, la collaborazione – scrive – sono da sempre fattori prioritari, strategici per il successo della nostra compagnia e siamo fermamente convinti che debbano continuare a esserlo".

Sono molti i motivi che hanno convinto la compagnia che l'acquisizione di Amissima fosse la scelta giusta, primo tra tutti "la complementarità di due compagnie per molti aspetti simili, che ha reso questa operazione più interessante". Ma la somiglianza "sta ovviamente anche nell'offerta e nel modello di business, che si esprime attraverso una solida rete di quasi 400 agenzie sul territorio nazionale". Le agenzie, nella visione di Hdi, "sono e continueranno a essere il nostro naturale tramite verso i clienti, e la relazione con esse continuerà a essere un pilastro fondamentale del nostro modello di business", scrive Mosca, sottolineando inoltre che "quel che ci preme è, ancora una volta, ribadire la centralità delle persone, nei fatti e non a chiacchiere".

(continua a pag. 2)



Stefano Passerini, presidente del Gruppo Agenti Amissima



(continua da pag. 1)

## GLI AUSPICI DEL GRUPPO AGENTI AMISSIMA

Contattato da *Insurance Daily*, il presidente del **Gruppo Agenti Amissima, Stefano Passerini**, ha commentato positivamente le parole del numero uno di Hdi Assicurazioni. "Dall'amministratore delegato – spiega – è arrivato un segnale di grande apertura. Ringrazio Mosca per il messaggio di benvenuto e per le affermazioni che giudico assolutamente importanti per il futuro della rete Amissima". Passerini considera un punto fondamentale il riferimento all'inizio di una nuova stagione, "aspetto molto importante per gli agenti Amissima, che vengono da otto lunghissimi anni di risanamento e che si aspettano ora un periodo di sviluppo e di incremento dei propri portafogli. Questo – aggiunge – nella direzione che lo stesso Mosca indica, cioè quella di raggiungere il traguardo di entrare tra i primi dieci gruppi assicurativi italiani".

Un altro aspetto che il presidente del gruppo agenti giudica importante è il riferimento alla centralità delle persone. "Mosca ha sottolineato l'importanza di valori come il rispetto, la trasparenza, la lealtà e la collaborazione. Ecco, nella rete Amissima troverà degli agenti che hanno fatto del rispetto, della trasparenza, della lealtà, e aggiungo anche dell'impegno nel raggiungere gli obiettivi, una ragione di vita più che di lavoro. Soprattutto nel rispetto e nella stima verso l'attuale dirigenza di Amissima che ci ha portato a questa conclusione".

Sul fronte della collaborazione, Passerini sottolinea "l'unica differenza tra due compagnie, che lo stesso Mosca giudica come simili. E cioè il fatto che in Amissima esiste da sempre un gruppo agenti, mentre in Hdi non c'è". Ad ogni modo, prosegue, il Gruppo Agenti Amissima "ha dimostrato che con equilibrio e ragionevolezza si possono raggiungere obiettivi comuni per creare valore per entrambe le parti. Non voglio intromettermi nelle decisioni strategiche, ma non posso nascondere che mi farebbe piacere ragionare in un'ottica di lungo periodo di integrazione delle reti, e anche di rapporti di scambio e collaborazione con gli agenti nella nuova compagine societaria. Perché – evidenzia Passerini – creare valore è sì centrale, ma se lo si fa insieme si crea valore per entrambe le parti".

## IL PROLUNGAMENTO DI DUE ANNI PER GLI ACCORDI INTEGRATIVI

Gli agenti Amissima non sono rimasti spiazzati da questa acquisizione, di cui si parlava da tempo, anche perché Hdi è la compagnia che è arrivata quasi alla conclusione dell'accordo cinque anni fa, quando Apollo acquisì **Carige Assicurazioni** e **Carige Vita**. "Hdi – dice Passerini - ha perseguito questo obiettivo con grande determinazione nonostante il lockdown e tutti gli impedimenti portati dal Covid. Per la nostra rete il gruppo Talanx è un azionista che, a differenza del fondo Apollo (a cui comunque va il nostro massimo rispetto e ringraziamento), ci dà sicuramente una prospettiva di lungo periodo come partner industriale, e gli agenti da questo punto di vista sono contenti di avere una prospettiva di stabilità. Dopo il periodo abbastanza turbolento che abbiamo passato a partire dalla crisi di Banca Carige e con le successive evoluzioni, andare incontro a un periodo di stabilità, come tutti noi ci auspichiamo, è un fatto positivo".

Per quanto riguarda le relazioni industriali in corso tra rete e mandante, al momento dell'acquisizione il Gruppo Agenti Amissima aveva aperta la trattativa sull'accordo integrativo degli agenti. "Devo ringraziare il nuovo azionista perché, interpellato dal nostro amministratore delegato, **Alessandro Santoliquido**, ha dato il suo benestare al prolungamento per due anni dell'accordo integrativo, il che garantisce agli agenti Amissima un periodo di stabilità e la possibilità di guardare al futuro con maggiore serenità, in modo da conoscere le nuove metodologie della compagnia, i nuovi prodotti, da poter entrare in un mondo nuovo che per molti è sconosciuto".

## FIDUCIOSI SUL FRONTE VITA

Come già accennato, Amissima Vita non è interessata dall'acquisizione. Ma questo, secondo Passerini, non creerà complicazioni. "Hdi ha un ottimo comparto vita, quindi non vedo grandi difficoltà. Si tratterà di informare bene la clientela e di gestire questa fase". Per quanto riguarda le polizze vita già attive, "il processo di vendita sulla parte vita riprenderà, ma noi restiamo tranquilli: i clienti sono dell'agenzia, le persone che hanno investito soldi lo hanno fatto anche sulla base della fiducia e della serietà dell'agente. Ad ogni modo, spero ovviamente che questi asset vadano in mano a un interlocutore serio".

Per quanto riguarda invece i rapporti con la dirigenza Hdi, Passerini precisa di non avere avuto alcun tipo di contatto, cosa che comunque non avverrà prima dell'ok definitivo dell'Ivass all'operazione.

Infine, Passerini si dice fiducioso anche per quanto riguarda il difficile contesto di mercato segnato dalla pandemia. "La rete Amissima – spiega – è uscita in maniera assolutamente vincente dal lockdown. Abbiamo avuto dei risultati produttivi addirittura raddoppiando quello che era stato fatto nell'anno precedente. Questo – conclude utilizzando una metafora bellica – io lo motivo con il fatto che la nostra è una rete abituata a stare sulla barricata, e quindi non ha dovuto attrezzarsi più di tanto, era già col fucile in mano e ha combattuto la battaglia che c'era da combattere, anche grazie alle iniziative messe in piedi dalla compagnia unite alla proattività della rete".





## INIZIATIVE

### Assimoco lancia il bando IdeeRete

**Stanziamiento da 650mila per promuovere iniziative che possano favorire la ripresa dopo l'emergenza coronavirus: focus su transizione verde, digitalizzazione, tutela della salute e lotta alla povertà**

Il gruppo **Assimoco** ha lanciato il bando *IdeeRete*, iniziativa rivolta a enti profit, non profit e start up che presentino proposte innovative per sostenere la ripresa del tessuto sociale ed economico nelle aree più colpite dall'emergenza coronavirus. Il bando mette a disposizione complessivamente 650mila euro, che saranno distribuiti fra progetti finalizzati a realizzare uno o più interventi nell'ambito della transizione verde, della transizione digitale, della tutela della salute e della lotta alla povertà.

"È importante porre attenzione agli impatti che la pandemia ha provocato su quattro forme di capitale, necessarie per contribuire al benessere di un'area economica e garantire la sostenibilità del suo sviluppo in chiave intergenerazionale: capitale finanziario, capitale umano, capitale sociale e relazionale e capitale naturale", ha spiegato **Ruggero Frecchiami**, direttore generale del gruppo Assimoco. "Il mercato ha registrato una riduzione della capacità produttiva, accelerata dalla caduta degli investimenti e quindi dell'accumulazione di capitale, oltre a una caduta della ricchezza attuale e prospettica, con conseguente incremento del rischio povertà", ha aggiunto, ricordando che Assimoco, con la trasformazione in società Benefit, ha esplicitato nel proprio statuto la volontà di perseguire una o più finalità di beneficio comune, e di operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri portatori di interesse.

Le proposte devono essere presentate online entro il 28 febbraio 2021. Ogni ente o partenariato potrà richiedere un finanziamento non inferiore a 50mila euro, mentre è previsto un limite massimo di 90mila a contributo per ogni singolo progetto: in ogni caso, il contributo richiesto non potrà essere superiore all'80% delle risorse finanziarie previste per l'attuazione della proposta. Il progetto dovrà essere realizzato all'interno del territorio italiano e avere una durata massima compresa fra 18 e 24 mesi, mostrando chiaramente impatti positivi su persone, società e territorio.

G.C.

## BROKER

### Assiteca, luce verde dall'assemblea al bilancio e al cda

**L'assise ha confermato presidente Luciano Lucca. Il ceo resta Gabriele Giacoma**

L'assemblea ordinaria degli azionisti di **Assiteca** ha approvato il bilancio di esercizio, chiuso il 30 giugno scorso. A livello del consolidato, il gruppo registra ricavi lordi per 80,5 milioni di euro (+14% rispetto all'esercizio precedente); ricavi netti pari a 72,4 milioni e un'Ebitda a 15,1 milioni, per un margine pari al 20,9%. L'utile netto è di 5,5 milioni di euro.



Luciano Lucca

Con l'approvazione del bilancio, ricorda Assiteca in una nota, termina il mandato dell'attuale consiglio di amministrazione. Il nuovo board nominato dall'assemblea consta di 13 membri di cui due indipendenti e rimarrà in carica per un solo esercizio, cioè fino all'approvazione del bilancio al 30 giugno 2021. **Luciano Lucca** è stato confermato presidente, **Filippo Binasco** resta vice, poi i consiglieri sono: **Gabriele Giacoma**, **Piero Avanzino**, **Nicola Girelli**, **Carlo Orlandi**, **Alessio Dufour**, **Emanuele Cordero di Vonzo**, **Carlo Vigliano**, **Roberto Francesco Quagliuolo**, **Luca Bucelli**, **Jody Vender** (indipendente) e **Ignazio Rocco di Torrepadula** (indipendente). Il nuovo consiglio di amministrazione di Assiteca, riunitosi immediatamente dopo l'assemblea, ha confermato le precedenti deleghe agli amministratori e la carica di chief executive officer a Gabriele Giacoma.

Sono stati nominati anche il comitato esecutivo e un advisory board. Il primo è composto dal presidente Lucca, dal ceo Gabriele Giacoma, dal cfo Nicola Girelli e dal consigliere Roberto Quagliuolo; mentre l'advisory board, un organismo che supporterà i piani di sviluppo di Assiteca, è composto da **Fabrizio Ferrini**, **Aldo Brayda-Bruno**, **Walter Montefiori**, **Claudio Zinolli** e **Mauro Galbusera**, "professionisti del mondo del brokerraggio assicurativo che hanno maturato grande esperienza nel settore", si legge nel comunicato.

F.A.

#### 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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 29 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577



## CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB

# RC AUTO, L'EVOLUZIONE DELLA TRASPARENZA

5 NOVEMBRE 2020 | 9:30 - 16:15



## Il convegno si propone di analizzare:

- *Scenari, problematiche e nuove soluzioni per l'assicurazione Rc auto nel nostro Paese*
- *Ricerca di sconti e qualità dell'offerta: come cambia il rapporto tra assicurazione e popolazione*
- *Analisi del livello di concorrenza nel settore assicurativo*
- *L'importanza della comparazione dell'offerta*
- *L'evoluzione della mobilità e dell'auto connessa: cosa aspettarsi nel prossimo futuro?*
- *Il valore del contratto base*
- *Le partnership per crescere*
- *L'informazione come analisi del rischio, dalla sottoscrizione della polizza al servizio personalizzato*
- *Le prospettive introdotte dalla tecnologia, dalla telematica, e dall'intelligenza artificiale.*

Main sponsor



## Il convegno si rivolge a:

- *Direttori e responsabili sinistri*
- *Responsabili organizzazione*
- *Responsabili Audit e Compliance*
- *Direttori marketing e commerciale*

**La partecipazione all'evento è gratuita**





## CONVEGNO ON LINE

5 NOVEMBRE 2020 | 9:30 - 16:15

## RC AUTO, L'EVOLUZIONE DELLA TRASPARENZA

## PROGRAMMA

09.30 – 10.00

- **NUOVA MOBILITÀ: QUALI OPPORTUNITÀ PER IL NOSTRO PAESE?**  
- Luigi Onorato, insurance sector leader e Fsi innovation leader di Deloitte Italia  
- Lorenzo Tavazzi, partner di The European House Ambrosetti

10.00 – 10.20

- **TELEMATICA E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER CRESCERE NELL'RC AUTO**  
William Marenaci, research manager di CeTIF

10.20 – 11.00

- **CONTRATTO BASE: QUALI CAMBIAMENTI NELLA RELAZIONE TRA CITTADINI E ASSICURAZIONE?**  
- Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer  
- Alessandro Santoliquido, amministratore delegato di Amissima  
- Mise \*

11.00 – 11.30

PAUSA

11.30 – 12.45

- **Tavola rotonda – RC AUTO: PROBLEMATICHE, CAPACITÀ CONCORRENZIALI E NUOVE SOLUZIONI PER LA TUTELA DEGLI ITALIANI**  
- Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass  
- Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania  
- Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan  
- Flavio Menichetti, responsabile auto di UnipolSai  
- Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia  
- Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni

12.45 – 14.30

PAUSA

14.30 – 15.15

- **PARTNERSHIP A VALORE AGGIUNTO**  
- Marco Buccigrossi, direttore business di Verti  
- Alberto Busetto, responsabile Connected Business di Generali Jeniot  
- Michele Lomazzi, head of protection di Ing Italia  
- Ivan Pivrotto, head of business & operations di Quixa Assicurazioni

15.15 – 16.15

- **Tavola rotonda – EFFICIENZA E TRASPARENZA, IL BINOMIO PER MIGLIORARE LA GESTIONE DEI SINISTRI**  
- Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua  
- Gianluca Lorenzi, head of Reale Lab 1828  
- Maurizio Rainò, direttore claims di Axa Italia  
- Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco  
- Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama  
- Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO



(\*) invitato a partecipare