



PRIMO PIANO

## Quanto conta il contante

I limiti ai pagamenti in contanti rappresentano un problema anche per il mondo delle assicurazioni. A sostenerlo è Simona Vicari, sottosegretario al Ministero dello Sviluppo Economico, sottolineando il fatto che non si possono pagare in contanti i premi delle polizze vita, "mentre è possibile farlo per le polizze rami elementari, come ad esempio quelle casa e infortuni, ma solo se il loro importo lordo annuo non supera i 750 euro". Secondo Vicari, "si tratta di limiti stringenti, che soprattutto nel caso delle polizze vita rappresentano un ostacolo notevole al loro utilizzo". Infatti, ha proseguito il sottosegretario, "queste polizze molto spesso sono semplicemente uno strumento per creare un capitale da destinare in futuro ai propri cari. E invece l'effetto è quello di frenare il ricorso a questa tipologia di assicurazione". Inoltre, a differenza delle polizze d'investimento, quelle vita "non rappresentano un rischio per eventuali forme di riciclaggio, e quindi questi margini al pagamento in contante suonano ancora di più come una stonatura. Perciò - conclude Vicari - dobbiamo rivedere la normativa che oggi impone limiti troppo stringenti e soffocanti alla circolazione dei contanti, e che rischiano di frenare la ripresa e la crescita in tutti i settori dell'economia".

B.M.

MERCATO

## Il ruolo del liquidatore sinistri negli scenari globali

La convention europea del network peritale mondiale Vrs, organizzata a Milano dallo Studio Cincotti, è stata l'occasione per una discussione sulla percezione del loss adjusting da parte delle compagnie assicurative

Un approccio globale per affrontare ogni peculiarità locale. È la filosofia attraverso cui il network **Vrs** gestisce i propri incarichi nel campo dell'accertamento danni, della gestione e liquidazione dei sinistri e dell'analisi del rischio, basandosi sulla collaborazione di corrispondenti presenti in più di 70 Paesi del mondo. In Italia il circuito Vrs fa affidamento sullo **Studio Cincotti** di Milano, che fin dal 1964 opera nel settore della gestione e liquidazione dei sinistri per conto di alcune tra le più note e importanti compagnie di assicurazione e riassicurazione, broker, gruppi industriali e commerciali, società immobiliari ed enti pubblici. Una vasta rete di collaborazioni con cui lo Studio Cincotti e i corrispondenti europei di Vrs hanno interloquito, nel corso di una tavola rotonda organizzata con l'obiettivo di capire qual sia la percezione che le compagnie di assicurazione hanno a proposito dei network peritali globali. Il confronto è avvenuto a conclusione della convention europea annuale del network Vrs, il cui appuntamento 2013 si è tenuto a Milano, lo scorso 19 e 20 giugno. A fare gli onori di casa è stato **Francesco Cincotti**, ceo dello Studio Cincotti, sottolineando come, da parte dei liquidatori, sia in atto un continuo sforzo "per capire come potremmo rendere il mercato ancora più soddisfatto del nostro servizio. Per farlo, non c'è cosa migliore che lasciare la parola agli assicuratori: il nostro obiettivo è quello di conciliare le loro esigenze con le nostre competenze, e le loro aspettative con il nostro potenziale".

(continua a pag.2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Frédéric de Courtois a capo di tutto il gruppo Axa in Italia

Grandi cambiamenti ai vertici di **Axa** in Italia. **Andrea Rossi**, che dal 2008 è stato amministratore delegato di **Axa Assicurazioni**, lascia l'Italia per diventare amministratore delegato a livello globale di **Axa investment managers**, tra i maggiori player a livello mondiale con all'attivo circa 600 miliardi di euro di attivi gestiti. Nel nuovo ruolo, Rossi entrerà a far parte del comitato esecutivo di Axa, diventando così il primo italiano a farne parte. A ricoprire il ruolo rimasto scoperto da Rossi in Italia sarà **Frédéric de Courtois** (nella foto), amministratore delegato di **AxaMps**, che assumendo anche l'incarico di amministratore delegato di Axa Assicurazioni diventerà l'uomo chiave del gruppo Axa in Italia.



Frédéric de Courtois, ad AxaMps e AxaAssicurazioni



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



(continua da pag. 1)

A discutere con Cincotti erano presenti **Orazio Rossi**, country manager di **Ace**; **Massimiliano Gianelli**, Italian claim manager di **Allianz global corporate and speciality (Agc&s)**; **Nazareno Cerni**, responsabile del *progetto corporate* per **Unipol**; **Enrico Bertagna**, general representative dei **Lloyd's** per l'Italia.

## L'EQUIDISTANZA DEL LOSS ADJUSTER

Qual è l'approccio migliore per i programmi aziendali globali di gestione sinistri a livello globale? Meglio gestirli internamente o avvalersi di un'organizzazione esterna? Secondo Orazio Rossi non c'è una soluzione semplice che può essere applicata ogni volta. "La chiave per una gestione di successo di questi processi sta nell'assicurare un elevato livello di controllo interno. Attualmente, in Ace, abbiamo un mix delle due soluzioni. Per esempio in Ace Italia abbiamo fatto la scelta di esternalizzare la gestione della maggior parte dei sinistri meno frequenti, e internamente abbiamo solo il controllo dei sinistri ad alta frequenza. Cerchiamo di tenere internamente al massimo possibile le competenze - rivela Rossi - ma riconosciamo il fatto che oggi il mercato è molto complesso, e non possiamo credere di poter costruire internamente tutte le competenze per gestire quello di cui abbiamo la necessità". Quindi ben vengano anche provider esterni. "Siamo ben felici di collaborare con fornitori che possano porsi in una posizione di equidistanza - spiega Rossi - perché siamo consapevoli del fatto che questa è una professione difficile, in quanto molto esposta al rischio di conflitto di interessi". Massimiliano Gianelli di Agc&s ammette come non sia semplice spiegare in poche parole quale sia l'approccio della compagnia di cui fa parte, "perché il nostro business non è omogeneo. *Aviazione, property, liability, financial claims*: ogni business ha la sua peculiarità. Noi vogliamo mantenere un alto livello di qualità offerto ai nostri sottoscrittori". Quindi bisogna consi-

derare ogni singolo dipartimento: alcuni sinistri che sarebbe troppo sfidante gestire per un dipartimento piccolo, è opportuno che siano esternalizzati. "Abbiamo bisogno di liquidatori molto flessibili - spiega Gianelli - che siano capaci di comunicare in maniera rapida con l'assicuratore, e che siano globali, perché il nostro business è globale. Possiamo contare su una diffusa rete locale di liquidatori, ma per tutti i grandi sinistri ci avvaliamo di liquidatori globali, capaci di parlare fluentemente un linguaggio internazionale".

## UN APPROCCIO GLOBALE PER PROBLEMI LOCALI

E per quanto riguarda lo specifico contesto italiano? Cosa cambia nella selezione di un liquidatore? Di cosa si ha bisogno quando accade un sinistro che coinvolge un cliente internazionale? "I periti sono molto diversi a seconda dei settori coinvolti - spiega Nazareno Cerni - è molto difficile dunque fare un discorso comune in linea generale, perché ogni settore ha una sua propria specificità". Cerni sottolinea soprattutto come "la reputazione della compagnia passa attraverso il lavoro che le persone che operano riescono garantire. Quando si visita un cliente che ha avuto un sinistro, si rappresenta sia il network, sia la compagnia con cui si lavora". Il liquidatore deve essere professionale per mantenere lo stesso livello professionale a qualsiasi latitudine. "Ad esempio - osserva Cerni - voglio essere sempre sicuro che un milione di euro in Italia sia lo stesso milione in Giappone o in Argentina, e per essere sicuri che ciò avvenga il ruolo dei network internazionali è importantissimo". L'approccio dei Lloyd's sui sinistri, spiega Enrico Bertagna, è molto focalizzato sulla sottoscrizione del business, e si appoggia sia sui broker, per quanto riguarda la ricerca della clientela, sulla figura del liquidatore per la gestione dei sinistri, che si delinea fortemente sulla base di un rapporto di fiducia. "Tendiamo a delegare in un'estensione relativamente grande ai liquidatori il modo in cui loro gestiscono il sinistro. Questo richiede molta conoscenza, buona comunicazione, e una garanzia implicita del fatto che il liquidatore ha compreso la cultura dei Lloyd's". Il syndicate britannico, infatti, vanta "una reputazione di 325 anni alle spalle. Quando un liquidatore si presenta davanti a un cliente, ha un ruolo chiave da svolgere nel modo in cui si trasferisce la cultura dei Lloyd's al cliente. La cultura dei Lloyd's - precisa Bertagna - si delinea attraverso un modo di operare basato sulla trasparenza, sulla correttezza e sull'efficienza, perché abbiamo un mercato con 90 diversi business che usano metodologie diverse e complessità diverse, a seconda del Paese".



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

*Beniamino Musto*



## SOLVENCY II

### Solvency, avanti tutta!

Buona la percezione di Solvency II da parte degli operatori del settore assicurativo. In un workshop organizzato presso l'Università Cattolica di Milano, è stato analizzato lo stato di adeguamento alla normativa, alla presenza di Eiopa, Ivass e compagnie

La normativa di **Solvency II** è un progetto ben strutturato, innovativo e in linea con le più moderne best practice di *risk management*. È quanto è emerso nel workshop *Solvency II: gli effetti strategici nell'Industria assicurativa*, che si è svolto presso l'**Università Cattolica** di Milano, con l'obiettivo di fare il punto della situazione sullo stato di adeguamento alla normativa, alla presenza delle autorità di vigilanza europea (**Eiopa**) e italiana (**Ivass**) e dei principali operatori del settore. Buona la percezione delle compagnie di assicurazione presenti all'evento, le quali hanno mostrato di percepire Solvency II come un'opportunità di miglioramento, e non solo come un adempimento normativo.

In particolare, il primo, il secondo e il terzo *Pillar* permettono di vigilare sul mercato assicurativo in un'ottica microprudenziale "mentre - ha affermato **Alberto Floreani**, professore associato presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica - c'è qualche dubbio sulla capacità di Solvency II di funzionare anche in un'ottica macroprudenziale perché, in periodi di crisi sistemiche molto rilevanti, il modello potrebbe fallire".

Per porvi rimedio, le autorità di vigilanza stanno ora studiando dei meccanismi di aggiustamento come il *countercyclical premium* e alcuni aggiustamenti per la volatilità, anche se questi elementi sono ancora un po' difficili da vedere nella loro versione definitiva: uno dei motivi per cui Solvency II si sta protraendo, oltre le aspettative, nel suo ingresso in vigore che, presumibilmente, avverrà entro il 2016.

Nel frattempo, la linea strategica seguita dagli operatori del settore è quella di una graduale introduzione di alcuni aspetti di Solvency II che riguardano il secondo e il terzo Pillar nelle normative nazionali, mentre si registra un generalizzato rinvio delle norme di primo pilastro in attesa di trovare le soluzioni ai problemi aperti.

Laura Servidio



## INTERMEDIARI

### Uea e camera di commercio, insieme per gli intermediari

Il pericolo della disintermediazione e gli eccessi sanzionatori dell'Ivass saranno oggetto di un convegno Uea alla Camera di Commercio di Matera. Dando l'avvio ad un partenariato a sostegno delle assicurazioni

Un protocollo di partenariato, per la promozione della cultura assicurativa e la crescita delle imprese di settore, sarà sottoscritto il prossimo 28 giugno dalla Camera di commercio di Matera e dall'**Unione europea assicuratori** (Uea). Il documento sarà firmato dal presidente dell'Ente camerale locale, **Angelo Tortorelli** e dal presidente di Uea, **Filippo Gariglio**, nel corso del convegno intitolato *Nuove sfide per gli agenti di assicurazione: le derive della disintermediazione e gli eccessi sanzionatori dell'Ivass*.

"Diversi fattori - spiega **Francesco Barbieri**, direttore di Attualità Uea e relatore del convegno - evidenziano nel mercato italiano una pericolosa deriva verso la disintermediazione, seguendo spinte di carattere neo-lobbistico che vanno a vantaggio di nuovi centri del *potere assicurativo*, ma che non portano un reale beneficio ai consumatori. La convinzione di Uea - continua - è che i problemi assicurativi del nostro Paese, strutturali e particolarmente gravosi sotto il profilo sociale, non solo non si risolvano screditando la figura dell'intermediario professionale - indicato come responsabile dell'aggravio dei costi per gli assicurati - ma tanto meno attribuendo poteri taumaturgici a nuovi soggetti del mercato, come i comparatori, le piattaforme informatiche, i consorzi e le cooperative di acquisto, ancora non chiaramente individuati né da un punto di vista normativo né fiscale. Nuovamente vogliamo ribadire come, alla demagogica esaltazione del web sia oggi imprescindibile opporre risoluzioni strutturali, concrete e sostenibili e ribadire il ruolo cruciale che l'intermediario professionale svolge prima di tutto nell'interesse dell'assicurato".

Particolare attenzione verrà data al capitolo sanzioni Ivass. "Sulle asimmetrie perpetrate dall'Ivass a livello regolatorio - spiega **Giuseppe Villa**, consigliere Uea e relatore del convegno - Uea intende evidenziare le fattispecie in cui le mancanze di equilibrio, tra i regolamenti e la pratica distributiva, non permettono e/o non garantiscono, da un lato, una coerente regolamentazione dell'offerta tra i diversi canali distributivi; dall'altro, un equilibrato accesso del consumatore all'offerta assicurativa dei differenti canali.

Attualmente, vi è un evidente paradosso laddove i soggetti con maggior competenza e accertata professionalità, vengono sottoposti a vincoli e a sanzioni più stringenti e pervasivi rispetto a nuove figure/strumenti apparse sul mercato assicurativo negli ultimi anni. Il tutto - conclude - porta ad un impoverimento del fulcro dell'intermediazione agenziale ovvero l'attività di consulenza, di ascolto, analisi e soluzione delle esigenze di protezione dei consumatori".

L.S.



BROKER

## Aec Underwriting, partnership strategica con Nationale Suisse

Con questo accordo, il broker entra nel private insurance ramo danni rivolto alla clientela hnw

**Aec Underwriting** ha siglato un accordo di partnership strategica con la filiale italiana del gruppo assicurativo elvetico **Nationale Suisse**. Con la firma di questa collaborazione, Aec entra dunque nel *private insurance* ramo danni, rivolto alla clientela *high net worth individuals* (hnw). L'accordo è mirato allo sviluppo delle *specialty lines*: *Arte* (inclusa la linea hnw) ed *Engineering*, e si inserisce nella strategia del gruppo Aec di creazione di una linea di soluzioni assicurative dedicate al private insurance, settore che oltre ai prodotti ramo vita *tailor made*, oggi riguarda sempre più spesso soluzioni assicurative specialistiche rami danni rivolte appunto alla clientela definita *private* o *hnw*.

Tra le soluzioni assicurative specialistiche di Nationale Suisse che Aec metterà a disposizione dei propri corrispondenti grazie a questo accordo, di particolare interesse sono i prodotti della *Linea Artas*. Si tratta di prodotti pensati per la copertura all risks di oggetti e opere d'arte da collezione e d'antiquariato, strumenti musicali, veicoli storici e soprattutto abitazioni di prestigio, con un'attenzione particolare anche per il settore dei professionisti dell'arte. Per il settore aziende, invece, al momento la linea di prodotti offerti è quella *Engineering*, che offre soluzioni assicurative per il settore dell'edilizia pubblica e privata a copertura dei rischi di costruzione *Contractor's all risk* (Car) e *postume decennali* oltre alla protezione delle operazioni di montaggio, nel segmento dell'impiantistica, grazie alla polizza *Erection all risks* (Ear).

Nelle operazioni di *project financing*, per prevenire eventuali perdite economiche causate da ritardo nella consegna dell'opera collegato a un evento indennizzabile da polizza Car o Ear, Nationale Suisse è in grado di offrire polizze *Alop* (Advance loss of profit).

"Grazie a questa nuova partnership - spiega l'ad di **Aec Wholesale group Fabrizio Callarà** - il nostro gruppo intende implementare la propria offerta per la clientela *private* o *high net worth individuals*. Aec, coerentemente con la sua vocazione *specialist not generalist*. Secondo **Lodovico Radice**, ad italiano di Nationale Suisse, Aec "è un partner che ci permette da un lato di rafforzare lo sviluppo di un settore di mercato che ci vede all'avanguardia per gamma di soluzioni e qualità dell'offerta, e dall'altro di raggiungere un numero importante di intermediari indipendenti, con cui non operiamo direttamente".

B.M.

FORMAZIONE

## Giocando si impara

I giochi formativi sono molteplici e hanno come obiettivo quello di portare l'aula in formazione a staccarsi per un momento dalla dimensione reale del lavoro, per concentrarsi sui "processi", per imparando qualcosa di nuovo per poi riportarlo nella propria dimensione lavorativa.

Durante il gioco ci si astrae dalla dimensione del lavoro (dimenticando i problemi concreti di ogni giorno), ma mantenendo lo stesso comportamento (modo di fare, modo di approcciarsi alle situazioni) che si ha nella vita di tutti i giorni. Attraverso tali giochi vengono messi in luce alcuni comportamenti efficaci, e altri meno efficaci che aiutano i partecipanti a effettuare un collegamento con il loro modo di lavorare.

Ecco un esempio molto semplice che ci fa capire quanto giocando si impari, e quanto si possa imparare dai propri errori (fretta, superficialità, prevenzione).

*Primo gioco*

**Questo calcolo deve essere fatto MENTALMENTE e RAPIDAMENTE, senza usare calcolatrice o carta e penna!**

Siate onesti, fate i calcoli mentalmente

**A 1000, aggiungi 40.**

**Aggiungi ancora 1000.**

**Aggiungi 30 e di nuovo 1000**

**Aggiungi 20.**

**Aggiungi ancora 1000 e poi 10.**

Qual è il totale?

**Il tuo risultato è 5000? Risposta errata!**

È chiaro che il gioco funziona se si fa rapidamente e non ci sofferma nei conti, ciononostante è piuttosto interessante il fatto che noi troppo spesso ci facciamo ingannare dalla fretta e dall'apparenza.

*Un altro gioco?*

Leggi la storia e decidi il finale per scoprire se hai una mentalità da assassino.

*Questa è la storia di una ragazza. Ai funerali della madre, vede un giovane che non conosce.*

*Lo trova fantastico, proprio l'uomo dei suoi sogni.*

*È un colpo di fulmine, e se ne innamora perdutamente.*

*Qualche giorno più tardi, la ragazza uccide la propria sorella.*

*Domanda: per quale motivo ha ucciso la sorella?*

Soluzione primo gioco: La risposta esatta è 4.100!

Soluzione secondo gioco (**per psicopatici**) Sperava che il giovane si ripresentasse di nuovo al funerale.

**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](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 25 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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