



PRIMO PIANO

COMPAGNIE

La scatola nera francese

Anche in Francia arriva la scatola nera.

Protagonista dei continui dissidi con il regolatore Ivass in Italia, la black box potrebbe presto essere resa obbligatoria anche in Francia, dove il ministro degli Interni, Manuel Valls ha annunciato che presto ci sarà un intervento legislativo in proposito.

A differenza di quanto è accaduto in Italia, dove attraverso il decreto Salva Italia del governo Monti del gennaio 2012, la scatola nera è stata calata dall'alto, in Francia tutto il dossier sarà affidato al Consiglio nazionale della sicurezza stradale (Cnsr), un organismo pubblico. Le criticità sono legate ai soliti motivi derivanti dalla tutela della privacy e dal prezzo dell'installazione delle singole unità.

Oltrelpe si fa anche strada l'ipotesi di limitare l'acquisizione dei dati a pochi secondi prima e dopo il sinistro, escludendo così molte delle potenzialità legate all'installazione della black box, come la possibilità di tariffare in base al comportamento di guida. Del resto il governo francese non è spinto dalla necessità di abbassare i prezzi dell'Rc auto, come invece accade per l'Italia: le due finalità principali, hanno detto il ministro e il presidente del Cnsr, sono il contrasto alle frodi e l'innalzamento della virtuosità nella guida.

FA.

Tecnologia ed efficienza, le chiavi per migliorare il business

Da otto anni alla guida della filiale italiana del gruppo di origine olandese Van Ameyde, Francesco Saverio Losito spiega com'è strutturata l'attività della società, che proprio quest'anno festeggia i 50 anni di presenza nel nostro Paese

Con un 2012 chiuso con una crescita dei profitti del 25%, **Van Ameyde** ha festeggiato quest'anno i 50 anni di presenza in Italia. Un importante contributo, alla buona performance della filiale italiana del gruppo olandese, è venuto dall'ulteriore rafforzamento sul mercato nazionale, a seguito del forte impulso fornito dalla società nell'ambito dello *Special Business* e in modo particolare ai servizi di consulenza nell'area antifrode, nell'auditing claims e nella gestione dei sinistri *Cpi*. *Insurance Daily* ha incontrato il numero uno di Van Ameyde in Italia, **Francesco Saverio Losito**, che ha tracciato un bilancio dell'attività nel nostro Paese.



Francesco Losito, numero uno di Van Ameyde Italia

La storia di Van Ameyde in Italia ha raggiunto il traguardo dei 50 anni. Cosa rappresenta per voi questo anniversario?

È la conferma dei valori attraverso i quali si sono costruite le basi di Van Ameyde. Valori rivisitati in chiave moderna, legati alla tecnologia e all'efficienza, che si trasformano in miglior business. Anche nel 2012 abbiamo chiuso con un bilancio in utile, migliorando la performance rispetto all'anno precedente. Nel 2012 abbiamo registrato un giro d'affari di circa quattro milioni di euro in Italia. Certamente una buona notizia, specie, in un momento e in un mercato in cui si stanno restringendo gli spazi, a causa della grave crisi economica internazionale. La chiave del successo, per chi fa la nostra attività, è offrire sempre il miglior servizio.

(continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Cattolica, razionalizzazioni e fusioni in vista

Anche **Cattolica**, come molte compagnie in questo periodo, sta mettendo in campo misure per centralizzare il proprio business e accorciare la catena di controllo delle proprie controllate. Va letta in questa chiave la decisione presa dal cda della compagnia di Verona, che venerdì ha approvato alcune operazioni societarie relative alle società controllate **Risparmio & Previdenza** e **Duomo Uni One Assicurazioni**, finalizzate "a una maggiore efficienza della struttura societaria del gruppo".

Per **Risparmio & Previdenza** si parla di cessioni: l'operazione prevede quindi la dismissione di alcuni asset assicurativi, la cessione del Fondo Pensione Aperto **Risparmio & Previdenza** a **Cattolica Previdenza** e la fusione della società con **Cattolica Immobiliare**. Per quanto riguarda **Duomo Uni One Assicurazioni**, la controllata sarà oggetto di una fusione con **Tua Assicurazioni**. Dal punto di vista operativo, ora, toccherà a Ivass e Consob dare il nulla osta alle operazioni.



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



(continua da pag. 1)

Quali sono le frontiere territoriali sulle quali si spinge la vostra attività?

Il fulcro della nostra attività è l'*outsourcing claims*: gestiamo sinistri del ramo danni. Lo facciamo a tutti i livelli, in tutti i Paesi del mondo, e lo facciamo seguendo le regole e le normative vigenti nei diversi Paesi. Nell'ambito della nostra organizzazione abbiamo sviluppato delle *unit* specialistiche che offrono un servizio creato ad hoc per il cliente. Lavoriamo su tre fronti: Italia su Italia, Italia su estero ed estero su Italia. Il primo fronte si rivolge principalmente a compagnie di assicurazione e broker, anche se nell'ultimo periodo abbiamo avviato con successo ulteriori attività legate alle pubbliche amministrazioni, che hanno sempre maggiori difficoltà a trovare efficaci coperture assicurative Rcg, soprattutto senza franchigie. Gli altri due fronti, che rappresentano il *core business* del gruppo, sono quelli che coinvolgono l'estero. Ambedue riguardano soprattutto le compagnie di assicurazioni presenti negli Stati aderenti al sistema *Carta Verde* e/o alla *Convenzione IV Direttiva*, obbligate per legge ad avere un rappresentante estero per sinistri che sono avvenuti all'estero oppure con controparte estera.



Quali sono le principali difficoltà nel dover gestire sinistri esteri?

Dopo cinquant'anni, quelle che potrebbero apparire a prima vista come difficoltà, per noi sono soltanto delle peculiarità. Ogni Paese ha le proprie leggi e una propria specifica mentalità: proprio quest'ultimo aspetto è spesso il più difficile da gestire. In tale ottica ci avvaliamo, da sempre, di personale non solo multilingue ma anche multietnico. Circa il 10% del nostro personale è straniero e questo ci agevola moltissimo nell'interfacciarci con mentalità diverse da quella italiana. Trovare in Italia una persona che parli un'eccezionale inglese non è poi così difficile; ma trovare una persona che sappia porre una questione tecnico-giuridica esattamente come la porrebbe un tedesco, un olandese oppure un francese è tutt'altro che semplice, poiché va oltre la mera conoscenza della lingua straniera.

Quali sono i sinistri più importanti che avete gestito?

Uno dei sinistri più complessi, di cui abbiamo avuto la gestione, riguarda il famigerato incidente del Frejus del 2005. È stato un sinistro gestito in modo strutturato, dove ci siamo avvalsi tanto della professionalità dello staff di avvocati nostri fiduciari, quanto della collaborazione della nostra filiale francese. Altri casi di notevole rilevanza

sono riconducibili al campo della *medical malpractice* o dell'antifrode. In tal senso, ci siamo occupati di sinistri di primarie compagnie italiane che, grazie alla nostra puntuale gestione, sono riuscite a ridurre le riserve, abbattere o azzerare i costi e, in molti casi, a creare i presupposti per l'avvio di azioni penali e/o disciplinari.

Quali sono le principali compagnie con cui lavorate? Quali sono le loro esigenze?

In Italia abbiamo partnership con circa l'80% del mercato: tra le compagnie con cui lavoriamo, figurano Generali, Finsai, Unipol, Allianz, Vittoria, Cattolica. Ciò che ci chiedono si può riassumere in due semplici concetti: qualità del servizio e contenimento dei costi. Per ottenere questo risultato combinato è necessario prestare la massima attenzione verso quella che considero la più importante risorsa aziendale, il personale, che supportata da nuove tecnologie, sempre in costante evoluzione, rappresenta la chiave del nostro successo oltre che quella dei nostri clienti.

La crisi sta mordendo tutta l'economia, e iniziano a sentirsi le prime conseguenze anche per il settore assicurativo. Qual è il suo punto di vista sulla situazione, dalla prospettiva di Van Ameyde Italia?

Credo che le compagnie se la cavino ancora bene, soprattutto alla luce degli ultimi aumenti tariffari in ambito Rca. Vedo pertanto positivamente, sul breve periodo, la performance generale del mercato assicurativo, che potrà continuare a trarre vantaggio da questa situazione. Cosa accadrà dopo, non so. Certo è che l'Italia è uno dei Paesi maggiormente industrializzati con la minor copertura assicurativa a livello globale, dunque ha tutte le potenzialità per essere un mercato in forte espansione. Per il gruppo Van Ameyde il mercato italiano è strategico, motivo per cui sono chiamato da anni a far parte dell'*Operational Committee* di gruppo.

Beniamino Musto



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



Iscritti Sna più deboli rispetto al passato

L'ultimo congresso si è chiuso con una fiducia al buio e il dibattito è stato soffocato, mortificando il pluralismo. È questa l'opinione di Francesco Saporito, presidente dell'associazione agenti Unipol, fortemente critico nei confronti della gestione del sindacato. Ma che non ha ambizioni di leadership

Il congresso dello **Sna** di fine maggio ha lasciato evidentemente una ferita aperta. Più che per l'esito finale, per il modo con cui si è giunti alla riconferma del presidente **Claudio Demozzi**. Probabilmente di fronte all'opzione concreta di sfiduciare un presidente e un Esecutivo Nazionale dopo appena un anno e qualche mese, i delegati non avrebbero comunque avuto la forza e la compattezza per mettere la parola fine a questa esperienza. Restano molti fronti aperti: dalla riforma appena abbozzata dallo statuto, ai contratti dei dipendenti di agenzia, all'unificazione con **Unapass**. La collaborazione A con A e il dialogo riaperto con **Ania** sono i risultati archiviati: certo non poco, ma il merito non è solo dei vertici Sna. È quello che pensa **Francesco Saporito**, presidente dell'**Associazione agenti Unipol**, che non nasconde il proprio disagio nei confronti dell'attuale gestione dello Sna.



Francesco Saporito, presidente dell'associazione agenti Unipol

Come esce il sindacato dopo un congresso così turbolento?

Secondo me ne esce più debole, nonostante la conferma della fiducia al presidente Claudio Demozzi.

Perché?

Perché bisogna raccontare tutta la verità.

Con una mossa a sor-

presa, il presidente ha evitato un sano dibattito. Perché su 400 persone in sala, 200 hanno votato a favore, 30 contro, ma il resto ha rinunciato, perché la scelta ha mortificato il dibattito congressuale e il sindacato. Invece di accettare le critiche si è andati subito a votazione: questo non va bene.

Cosa ne pensa della politica sindacale dello Sna?

Io, come ho sempre avuto modo di dire, non condividevo e continuo a non condividere la linea politica del presidente, il cui risultato, purtroppo, è aver spaccato il sindacato, vista la nascita di **Anapa**.

Però sono i fondatori di Anapa che hanno scelto di andarsene.

È vero, sono stati loro a uscire spontaneamente. Ma io penso che quando due realtà si separano le colpe non siano mai solo di una parte.

In un anno la guida dello Sna ha portato a una scissione e a un calo degli iscritti, senza risolvere la questione contrattuale dei dipendenti di agenzia. In più anche l'Esecutivo si è diviso con le dimissioni dei due vice presidenti e di altri due componenti. Non si può

dire che il bilancio sia positivo. E questo arroccamento dell'ultima fase è molto negativo.

Cosa la preoccupa di più?

La grande novità che doveva apportare, cioè la modifica dello statuto, non è stata realizzata, ma solo di nuovo annunciata. Anche sul piano economico sono fortemente critico: benché il bilancio presentato sia positivo a livello finanziario, l'indebolimento è progressivo. La scelta del licenziamento del direttore ha avuto dei costi importanti e ha indebolito l'organizzazione.

Torniamo al congresso. Lei crede che le cose sarebbero andate diversamente se la votazione fosse avvenuta dopo il dibattito?

Questo non lo so, non sono in grado di affermarlo. Magari Demozzi avrebbe guadagnato comunque la fiducia. Dico soltanto che quando si impedisce un sano confronto, continuando a sventolare la bandiera della democrazia interna, mi sembra ci sia una contraddizione in termini. Non esiste che si apra un dibattito chiedendo la fiducia e non lasciando parlare chi la pensa diversamente. Ho trovato davvero umiliante che la presidenza del congresso, un organo *super partes*, si sia schierata apertamente con il presidente. Di certo è stato un congresso forzato dalla paura.

C'è stata una torsione delle regole congressuali?

Contesto questo modo di interpretare le regole. Certamente il presidente ha utilizzato a suo favore, e con la presidenza del congresso, una serie di strumenti che hanno trasformato un confronto vero in uno finto.

Quali sono ora le azioni che dovrebbe mettere in campo l'Esecutivo?

Un anno fa il presidente aveva annunciato al nostro congresso di Siracusa (dell'Associazione agenti Unipol, ndr) che avrebbe realizzato l'unificazione con Unapass, che avrebbe fatto l'accordo con i sindacati dei dipendenti, che avrebbe riformato lo statuto: purtroppo tutti annunci. Ha ottenuto, finora, solo grande visibilità e la collaborazione A con A, che è potenzialmente molto positiva, ma della quale si attende il regolamento. Per il resto il mio giudizio è molto negativo. Finché si continuerà a denigrare chi la pensa diversamente, non si riuscirà mai a costruire un sindacato forte e unitario per dare una risposta coerente all'Ania e alle istituzioni.

(continua a pag.4)



Claudio Demozzi, presidente Sna



(continua da pag.3)

Ora però il dialogo con l'Ania sembra finalmente riaperto. La presenza al congresso di Franco Ellena, direttore generale di Unipol e capo della commissione distribuzione di Ania, ha significato una credibile apertura di credito.

Mi chiedo quanto questo nuovo canale di comunicazione dipenda dalla volontà dell'Ania di scongelare i rapporti con un approccio diverso e quanto dall'abilità del sindacato. Direi piuttosto che tutti i soggetti in campo, da Anapa ad Unapass fino all'Ania che ha cambiato referente, hanno avuto un ruolo. Si tratta di una più sana visione delle relazioni industriali. Quindi sì, è merito di Demozzi, ma anche di **Ellena**, di **Congiu**, di **Cirasola**. Meriti e demeriti non sono mai individuali.



Franco Ellena, commissione distribuzione Ania

Ma quindi cosa farà ora nello Sna? Resterà all'interno del sindacato?

Auspico che la direzione dello Sna faccia finalmente le cose che aveva promesso di fare. Io sono perché l'istituzione sia salvaguardata e mi batterò nelle sedi politiche affinché l'istituzione sindacale sia salvaguardata e confido di poter contribuire anche nel prossimo futuro, quando ci saranno le condizioni congressuali, a un cambio di questa direzione perché la ritengo insufficiente.

Quindi si candida?

No, assolutamente no. Non sono intenzionato ad assumere dei ruoli. Io non critico perché voglio un posto, o perché voglio candidarmi. Io critico perché valuto tutti i giorni quello che accade. E oggi un iscritto allo Sna è più debole rispetto al passato.

Fabrizio Aurilia

NEWS

Nei controlli della movida, 101 auto senza Rc

È successo a Napoli, in una sola notte. I Carabinieri del nucleo provinciale del capoluogo campano hanno bloccato e sequestrato 101 auto senza assicurazione. I controlli degli agenti sono avvenuti proprio nelle vie centrali di Napoli, dove i giovani, soprattutto nelle notti d'estate e nel week end, animano la cosiddetta movida. Tra via Chiaia e via Toledo, al centro della città sono inoltre state fermate 21 persone che guidavano auto e moto senza patente, mentre 49 scooter sono stati sequestrati perché i guidatori non indossavano il casco.

MERCATO

Assifact, positivo l'inizio del 2013 per il factoring

Nel corso dell'assemblea dell'associazione, sono emersi alcuni dati: per l'anno in corso è prevista una crescita del 3,8% nel turnover, e dell'1,8% nell'outstanding. Nuove nomine nel Consiglio.

È stato sostanzialmente positivo l'inizio del 2013, per le attività di factoring. Il settore, durante i primi mesi del 2013 ha fatto registrare un assestamento dei volumi di crediti acquistati: il *turnover cumulativo* del primo trimestre è stato infatti pari a circa 41 miliardi di euro, con un decremento del 2,70% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I crediti in essere e i finanziamenti concessi alla clientela alla fine del primo trimestre 2013 risultavano sostanzialmente in linea con lo stesso periodo dell'anno precedente (rispettivamente +0,83% e -1,05%). I dati preliminari relativi ai primi mesi del secondo trimestre sembrano confermare il trend del tasso di crescita del primo trimestre, con un volume di crediti in essere al 30 aprile 2013 di 49 miliardi di euro (-1,61% rispetto alla stessa data del 2012) e un turnover di oltre 50 miliardi di euro (-4,36% rispetto alla stessa data del 2012). I dati sull'andamento del factoring nei primi mesi dell'anno sono emersi in occasione dell'assemblea annuale di **Assifact**, l'associazione italiana per il factoring che riunisce gli operatori del settore, tenutasi lo scorso venerdì a Milano presso la sede della Banca Popolare dell'Emilia Romagna. "In un contesto economico e finanziario di grande difficoltà, il factoring ha continuato anche nella prima parte del 2013 a sostenere l'economia reale, svolgendo un ruolo di primo piano nella gestione dei crediti e dei debiti commerciali e nel finanziamento delle imprese pubbliche e private", ha sottolineato **Alessandro Carretta**, segretario generale di Assifact e professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Roma Tor Vergata. Secondo Carretta, le previsioni per fine 2013, elaborate sulla base delle attese degli operatori del settore, "rimangono positive, con un ulteriore sviluppo atteso del mercato del factoring del 3,80% per il turnover e dell'1,87% in termini di outstanding (crediti in essere)".

Nel corso dei lavori, l'assemblea ha poi nominato **Ugo Bertini (Burgo Factor)** membro del collegio dei revisori; il Consiglio ha successivamente nominato **Fausto Galmarini (Beta Skye)** vicepresidente e **Renato Martini (Unicredit Factoring)** membro del comitato esecutivo.

B.M.

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 24 giugno di www.insurancetrade.it

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