



PRIMO PIANO

Napolitano scrive a Minucci

Le compagnie di assicurazione offrono un "insostituibile contributo allo sviluppo". A sostenerlo è il Presidente della Repubblica in persona.

Giorgio Napolitano, in occasione della quinta edizione della Conferenza Internazionale di Insurance Europe, in corso di svolgimento a Roma e dedicata al tema Stability and security: Insuring our Futures, ha inviato al presidente dell'Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici (Ania), Aldo Minucci, un messaggio augurale in cui sottolinea che l'evento "costituisce un'importante occasione di confronto sulle prospettive del settore assicurativo in Europa. Le assicurazioni - prosegue Napolitano - rendendo possibile una migliore gestione del rischio, forniscono un contributo insostituibile allo sviluppo economico e sociale", rimarca il Presidente della Repubblica nel suo messaggio, sottolineando anche come "la possibilità di utilizzare la copertura assicurativa è elemento fondamentale per la gestione e l'espansione delle attività produttive, offrendo, in un mercato unico europeo adeguatamente regolato, una ulteriore garanzia di stabilità e funzionalità per i settori economici e una accresciuta tutela per tutti i consumatori".

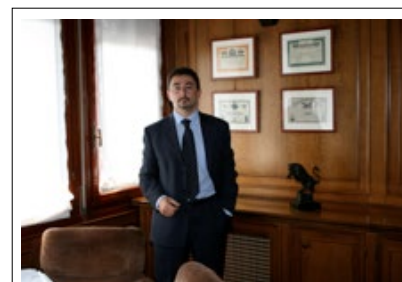
Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Gli agenti Toro non temono il Leone

Sono pronti al grande salto gli intermediari di Unat, il gruppo presieduto da Franco Grandi. L'integrazione con Generali non fa paura, purché si continui a investire in innovazione e mantenere alto lo standard dei servizi al cliente

La rivoluzione di **Generali** non fa paura agli intermediari. Anche a quelle reti che vedranno i loro marchi sparire definitivamente, inghiottiti dal Leone. È il caso di **Toro** e dei suoi agenti che entro il 2015 saranno inglobati nel progetto *Generali Italia*, chiudendo così una storia assicurativa lunga 180 anni. Ne abbiamo parlato con **Franco Grandi**, presidente di **Unat**, uno dei gruppi che rappresentano gli intermediari Toro. Grandi è fiducioso: gli associati all'Unat, che con 100 agenzie rappresentano circa 500 milioni di premi intermediati, sono pronti al cambiamento, ma solo se sarà possibile mantenere lo standard di professionalità.



Franco Grandi, presidente Unat

Lei presiede un gruppo aziendale importante. Urge innovazione all'insegna di strategie diverse. I suoi associati sono pronti a questo delicatissimo cambiamento?

Certamente il settore assicurativo ha visto per anni cambiamenti lenti e l'introduzione di innovazioni tecnologiche e produttive non proprio veloci. Ultimamente, l'accesso a banche dati istituzionali, nonché i recentissimi interventi normativi, hanno dato nuovo impulso sia alle compagnie, sia a noi intermediari e c'è, ovviamente, un uso maggiormente sistematico della tecnologia. In tale contesto, l'adeguamento non solo tecnologico, ma anche di sistemi di gestione e approccio alla clientela, sono vitali per le nostre agenzie. Bisogna tener presente che Unat, fin dalla sua nascita (2004, ndr), ha sempre chiesto alla propria mandante di avere a disposizione una moderna tecnologia, tanto che, dove non è arrivata Toro, sono arrivate scelte di innovazione tecnologica, costruite e personalizzate dalle agenzie stesse, attraverso investimenti importanti e costosi. *(continua a pag.2)*

EVENTI

Seminario Rc auto, criteri risarcitori e dinamiche processuali

Il 28 giugno a Milano si terrà un seminario interamente dedicato alle problematiche legate alla Rc auto, dal titolo *Rc auto: criteri risarcitori e dinamiche processuali*, tenuto dagli avvocati **Filippo Martini** e **Marco Rodolfi** dello studio legale Martini Rodolfi e Vivori. Organizzato dal **Centro Studi Forense** in collaborazione con **Euroconference**, il corso è della durata di una giornata e sarà possibile iscriversi a questo indirizzo: http://www.centrostudiforense.com/seminari/2013_s59.asp, dove si potrà anche vedere il regolamento. Il seminario analizzerà i criteri di determinazione del danno civile e delle più diffuse criticità processuali anche alla luce delle recenti novità in ambito normativo. Per chi si iscrive con finalità formative, lo studio ha previsto anche la possibilità di concordare tariffazione agevolata. L'appuntamento è all'hotel Michelangelo a Milano (zona Stazione Centrale). L'evento è consultabile anche sull'agenda, a questo link.



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



(continua da pag. 1) Posso senz'altro dire che le scelte di cambiamento sono state recepite sempre con convinzione dai più. Mai come ora siamo tutti pronti a proseguire sulla strada tracciata.

Qualità, esperienza e professionalità gli obiettivi principali, i veri driver. Obiettivi raggiungibili e sostenibili anche dopo l'assemblea generale? Con quale precedenza?

Esperienza e qualità sono ben coniugate dalla parola *professionalità*. Questa, per noi, è la priorità. Con un forte orientamento al cliente, colui che genera ricavi, quindi il servizio all'assicurato deve essere in linea con le sue aspettative e con i migliori standard di mercato, sia nell'erogazione di soluzioni, sia nell'assistenza al momento del bisogno. Questo è l'unico *driver* che ci permetterà di continuare a mantenere vitali le nostre realtà imprenditoriali, a maggior ragione in un momento così delicato di cambiamento all'interno del gruppo Generali.

Assemblea congressuale all'insegna del disagio e della preoccupazione: gli agenti Toro Unat, contestano l'idea di veder annullare 180 anni di storia assicurativa. Scelte difficili e sofferte si presentano all'orizzonte.

Unat non ha nessuna preclusione, nemmeno nell'affrontare una sfida come quella del marchio, che rimane certamente un punto di forza, ma non è l'unico: le vere sfide saranno quelle di mantenere e continuare a garantire ai nostri clienti un alto livello di prodotti e di servizio, nonché di continuare a garantire l'esistenza delle nostre agenzie sul territorio, garantirne il mantenimento della redditività necessaria, anche attraverso la salvaguardia degli accordi tutti in corso con l'attuale mandante.

L'approdo nel gruppo Generali viene vista come una grande occasione: solidità patrimoniale e grande competenza. Si imporrà un diverso modo di operare all'interno e all'esterno delle agenzie. Associati pronti e disponibili alla metamorfosi?

Gli associati all'Unat, che con 100 agenzie rappresentano circa 500 milioni di premi intermediati, hanno sempre dato prova di essere pronti al cambiamento, ma solo se diventa possibile mantenere uno standard di professionalità tra le più alte del mercato.

In questo senso, ci aspettiamo che le scelte di *Generali Italia* garantiscano alla propria rete di vendita una più vasta gamma di prodotti, coperture sempre più ampie e autonomie gestionali attrattive, per una crescita qualitativa e quantitativa, anche se in presenza di un mercato asfittico; altrimenti saremo costretti a cercare soluzioni complementari e alternative, ma necessarie per la sopravvivenza stessa delle nostre agenzie. Solo il costante confronto con la nuova compagine societaria ci dirà se sarà possibile cogliere i vantaggi di entrare a far parte di un grande gruppo.

Quali sono i progetti per sostenere il recupero della redditività agenziale, e per difendere la centralità dell'agente?

Credo che il recupero della redditività agenziale passi per svariate strade: una è certamente quella di alleggerire le agenzie dal peso sempre maggiore di burocrazia e dalle incombenze gestionali, che vengono imposte sia dalle mandanti, che dal legislatore. Inoltre, una gamma prodotti moderna e avanzata, in linea con un mercato che si confronta ormai con tutta l'Europa, diventa un punto di forza, assolutamente da abbinare a una tecnologia capace di migliorare la comunicazione per raggiungere non solo nuovi clienti, ma per mantenere e ampliare l'offerta alla propria clientela. Certamente, alcuni meccanismi di remunerazione vanno rivisti, anche in funzione del fatto che in un contesto economico così depresso, non è possibile sperare di mantenere gran parte dei bilanci agenziali legati al solo sviluppo, rischiando di non permettere il mantenimento di adeguati ricavi a realtà già molto provate dalla crisi economica. Come tutti sappiamo i ricavi sono in discesa libera, mentre i costi negli ultimi dodici mesi, hanno subito un'impennata terribile.

Carla Barin

**Sei un intermediario e vuoi INNOVARE il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! NOI SIAMO PRONTI e tu?**



Chiamaci per una dimostrazione 045 6209711



NORMATIVA

Ivass: si lavora per gli obblighi antiriciclaggio

È in pubblica consultazione fino al 22 luglio il regolamento attuativo degli obblighi antiriciclaggio predisposto dall'istituto

In data 6 giugno 2013, l'Autorità di vigilanza assicurativa ha pubblicato un documento di consultazione relativo alla prossima formulazione di un regolamento specifico concernente gli adempimenti di adeguata verifica e di registrazione della clientela da parte di imprese di assicurazione e intermediari assicurativi.

Tale provvedimento si inserisce nella più ampia regolamentazione di attuazione che l'autorità di vigilanza bancaria - da cui la vigilanza assicurativa ormai dipende - ha recentemente emanato, in data 3 aprile, con riferimento agli adempimenti antiriciclaggio e alle relative specifiche operative concernenti le modalità di verifica e la tenuta dell'Aui, in esecuzione dell'articolo 7 del d.lgs. 231/2007.

In via preliminare si precisa come non tutti gli operatori del settore assicurativo rientrano nell'ambito di applicazione soggettivo della norma in commento, rientrandovi unicamente le imprese di assicurazione autorizzate all'esercizio dei rami vita, che abbiano sede legale in Italia e le sedi secondarie in Italia di imprese di assicurazione con sede legale in Stato membro Ue o terzo.

Per quanto concerne gli intermediari, la proposta di regolamento prevede che siano destinatari dei proposti obblighi attuativi i soggetti iscritti nelle sezioni A e B del Rui, ossia agenti e broker che distribuiscono prodotti vita, nonché, stando alla relazione di presentazione della consultazione "...gli intermediari assicurativi che operano nei rami vita...inseriti nell'elenco annesso...che hanno residenza o sede legale nel territorio di un altro Stato membro, qualora svolgano l'attività di agente o di mediatore di assicurazione".

Tra le principali novità della proposta di regolamento segnaliamo il fatto che le imprese dovranno attribuire a ciascun cliente una *classe di rischio* cui poi corrisponderà un livello di profondità e di estensione degli adempimenti identificativi e la circostanza per la quale, fra i soggetti verso cui andranno adempiuti gli obblighi di verifica e identificazione compare sia il contraente, che il beneficiario, che l'*esecutore*, ovvero quel soggetto, persona fisica o giuridica, cui sono attribuiti poteri di rappresentanza da parte del contraente o del beneficiario, nel trattare con le imprese.

La normativa proposta contiene sicuramente alcuni provvedimenti specifici che avranno un notevole impatto sull'operatività dei destinatari, imprese e intermediari. Sarà perciò interessante monitorare le osservazioni che perverranno alla vigilanza e le conseguenti risposte formulate da quest'ultima.

Segnaliamo, da ultimo, che la vigilanza accetterà eventuali commenti ed osservazioni fino al 22 luglio, data in cui si chiuderà la consultazione pubblica.

Luca Emanuele Lanza
Studio Jenny & Partners

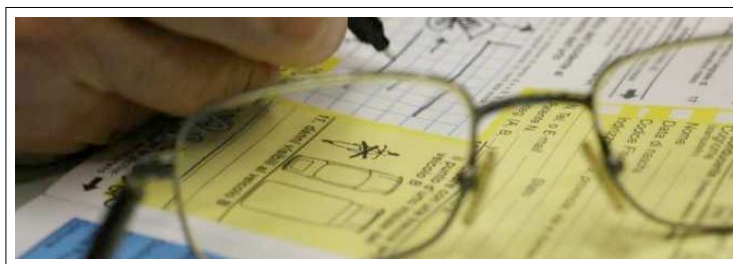
MERCATO

Antitrust, avviata un'istruttoria contro otto compagnie

Nel mirino le possibili intese restrittive della concorrenza. La replica dell'Ania: il mercato italiano è competitivo

Unipol, Fonsai, Generali, Allianz, Reale Mutua, Cattolica, Axa e Groupama. Sono le otto compagnie nei confronti delle quali l'Autorità garante della concorrenza e del mercato (**Antitrust**) ha avviato un'istruttoria per "possibili intese restrittive della concorrenza", che ostacolerebbero il plurimandato agli agenti. L'azione dell'Antitrust è partita dopo le segnalazioni ricevute dallo **Sna**, per verificare se gli otto gruppi assicurativi abbiano posto in essere altrettante "intese verticali finalizzate a ostacolare l'esercizio del plurimandato da parte degli agenti assicurativi, e idonee nel loro insieme a restringere la concorrenza". Le società interessate dal provvedimento, evidenzia l'Antitrust, "rappresentano l'80% della raccolta premi nel ramo danni e nella Rc auto". Al centro dell'istruttoria, le clausole contenute nei contratti di agenzia stipulati dalle compagnie che, "potrebbero costituire obblighi di non concorrenza, diretti o indiretti, potenzialmente idonei a imporre di fatto agli agenti di non vendere prodotti assicurativi in concorrenza con quelli oggetto del contratto di agenzia". Si tratta delle disposizioni che richiamano l'esclusiva e richiedono l'informativa agli agenti sulla assunzione di altri mandati, le clausole connesse all'uso di beni mobili e immobili, nonché le disposizioni sul calcolo delle provvigioni connesse alla conservazione del portafoglio clienti e più in generale il richiamo al rischio di revoca. Secondo l'Autorità, le disposizioni contenute nei rapporti contrattuali tra le otto imprese e le rispettive reti agenziali potrebbero determinare **restrizioni verticali alla concorrenza**, ostacolando o addirittura impedendo la diffusione di reti di agenzie in plurimandato: verrebbe così evitato il rischio di un effettivo confronto competitivo tra le compagnie nei mercati assicurativi danni, tra i quali in particolare il mercato Rc auto. Le possibili restrizioni verticali dei contratti di agenzia potrebbero inoltre agevolare **comportamenti collusivi** tra le imprese di assicurazioni interessate dal procedimento. Non si è fatta attendere la replica delle compagnie attraverso l'**Ania**, che ha sottolineato che "il mercato della Rc auto in Italia è competitivo. Le imprese rispettano le leggi: le clausole dei contratti di agenzia oggetto dell'istruttoria sono conformi alla natura del rapporto fiduciario che si instaura tra un'impresa e un agente".

B.M.





RICERCHE

Il settore assicurativo mondiale è ben capitalizzato: forse troppo

Lo rivela un sondaggio di Goldman Sachs tra i cfo e i cio delle compagnie

Nonostante il perdurare delle incertezze sullo stato di salute dell'Europa e il disagio per i bassi tassi di interesse, sembra che tra gli assicuratori a livello mondiale stia tornando l'ottimismo e la voglia di investire elevando il rischio in portafoglio. È il senso, in estrema sintesi, dei risultati dell'edizione annuale del sondaggio sul settore assicurativo realizzato dalla divisione assicurativa di **Goldman Sachs Asset Management**. La banca d'affari ha appena pubblicato uno studio globale che ha coinvolto 252 manager assicurativi, tra *chief investment officer* e *chief financial officer*, in rappresentanza di oltre 6.000 miliardi di dollari di asset assicurativi.

Mentre oltre il 40% dei cio intende aumentare il rischio complessivo del portafoglio, i cfo hanno una visione più conservatori per quanto riguarda l'adeguato livello di rischio: la responsabilità è certamente di un 2012 impegnativo, caratterizzato dalla combinazione tra incertezza economica e bassi tassi d'interesse.

A livello globale, i cio prevedono che le azioni batteranno le attività a reddito fisso a breve termine. Gli assicuratori per questo intendono aumentare gli investimenti in attività che offrono maggiori potenzialità di rendimento, a protezione del tasso di interesse, tra cui titoli, mutui bancari, beni immobili, mutui commerciali e *private equity*. La maggior parte dei cfo crede che il settore sia adeguatamente o addirittura super capitalizzato, ma si dividono se il capitale in eccesso debba essere conservato o restituito agli azionisti. Il 25% pensa che il capitale debba essere utilizzato per crescere organicamente, il 22% per un rafforzamento del buffer, mentre il 25% ritiene che la migliore destinazione sia la distribuzione dei dividendi. Del resto i direttori finanziari confermano aspettative moderate sul *return on equity* (Roe) per il 2013, compreso tra il 5% e il 15%.

Rispetto al 2012, passano dal 24% al 31% i cio assicurativi convinti che stiano migliorando le opportunità d'investimento, ma permangono le preoccupazioni sulla crisi del debito in Europa: l'impatto dalle politiche monetarie espansive preoccupa il 23% del campione, la volatilità del mercato creditizio e azionario il 18% e l'aumento dell'inflazione il 14%. Proprio l'inflazione è considerata un rischio a medio termine, mentre le preoccupazioni sulla deflazione arretrano rispetto all'anno scorso.

“È chiaro che gli assicuratori si sentono più ottimisti - ha detto **Michael Siegel**, global head di Goldman Sachs Insurance Asset Management, commentando i risultati dello studio - anche se c'è ancora una buona dose di prudenza. Gli assicuratori riconoscono la difficoltà di generare adeguati ritorni. I rendimenti più bassi hanno sfidato la capacità dell'industria di fornire solidi risultati finanziari”.

Fabrizio Aurilia

PSICOLOGIA

L'approccio alle diagnosi mediche

Il disturbo bipolare si caratterizza per lo sviluppo di alterazioni periodiche del livello di attivazione psichica, episodi talora intervallati da periodi asintomatici (eutimia, normotimia o normoforia), talaltra capaci di cronicizzare in fasi protratte, a detrimento del funzionamento dell'individuo, che va incontro a un inesorabile scadimento.

In realtà, la sintomatologia affettiva non è la manifestazione più evidente, invece lo sono le conseguenze comportamentali, fra l'altro più facilmente obiettabili e - da un punto di vista operativo - più utili ai fini diagnostici.

L'incidenza di tali disturbi è dell'1,2% nel sesso maschile, nel sesso femminile dell'1,8%; durante il corso della vita si arriva al 2%. Per quanto riguarda le forme si osserva che nella forma I l'incidenza è pressoché pari fra i due sessi, nella forma II il maggiore impatto è sul sesso femminile, invece non vi è alcuna differenza in rapporto alle culture e ai gruppi etnici. Il disturbo ciclotimico ha un'incidenza più bassa (0,4-1%). (Da Wikipedia, l'enciclopedia libera)

Oggi si sente molto più spesso parlare di bipolari indicando come tali quelle persone che hanno forti sbalzi di umore o presentano due personalità distinte ed opposte. Attenzione però che la diagnosi di tale disturbo deve essere fatta da un medico e non può essere una semplice attribuzione del disturbo da parte, per esempio, della moglie verso il proprio marito.

Noi italiani siamo portati a banalizzare la diagnostica medica fidandoci delle nostre scarse conoscenze e dando spesso dei consigli medici semplicemente perché su di noi, prescritti però da un professionista, hanno portato dei benefici. Sempre più spesso l'acquisizione dei farmaci passa attraverso un semplice: “provalo, a me ha fatto benissimo e ha eliminato quel mal di testa che mi trascinavo da anni”.

Non solo, il fenomeno del “self service diagnostico/prescrittivo” è inversamente proporzionale al livello culturale dei soggetti.

L'essere più colti non ci dà comunque l'autorizzazione a sostituirci a persone che hanno studiato anni per poter curare le persone. Quindi, come si dice in milanese “Offelee, fa el tò mestee = Pasticciere, fà il tuo mestiere”.

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 13 giugno di www.insurancetrade.it

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