

PRIMO PIANO

Piove, Governo assicurato

Lo ha detto ieri al termine dell'incontro ad Alessandria con i sindaci dei Comuni della provincia colpiti dall'alluvione, il sottosegretario alla presidenza di Consiglio, Graziano Delrio: il Governo "sta valutando l'ipotesi di introdurre l'assicurazione obbligatoria per soggetti pubblici e privati contro le calamità naturali".

Una soluzione, si sa, che non potrà impedire alle colline liguri di franare o ai fiumi Seveso e Lambro di esondare e trasformare interi quartieri di Milano in vedute veneziane (senza gondole e palazzi storici). Tuttavia, si tratta di una presa d'atto che lo Stato da solo, di fronte a episodi sempre più frequenti e di maggiore intensità, non può farcela.

"Quello dell'assicurazione - ha continuato Delrio - è un tema delicato da affrontare insieme al Parlamento, ma è un'ipotesi che stiamo valutando".

Intanto, però, il viceministro alle infrastrutture e trasporti, Riccardo Nencini, aveva già rivelato un prossimo accordo "con un pacchetto di assicurazioni", per agevolazioni fiscali. "I proprietari di case o i titolari di negozi che abbiano una polizza assicurativa legata a danni di natura e ambientale - aveva riferito - potrebbero scaricare tutto o una parte del costo dalla dichiarazione dei redditi. La questione riguarda tutto il territorio nazionale".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

L'indipendenza degli agenti è ancora lontana

Oggi, il 70,7% delle agenzie intermedia più marchi. Ma si tratta di un dato solo potenziale, laddove il plurimandato è ancora poco utilizzato, per problemi di costi. Eppure qualcosa inizia a muoversi.

A sette anni dall'entrata in vigore del *decreto Bersani-bis* e a due dalla liberalizzazione delle collaborazioni, solo il 29,3% delle agenzie di assicurazione italiane intermedia un solo marchio: il 70,7%, infatti, opera con più mandati, ha in corso collaborazioni con altri agenti o broker oppure lavora con subagenti e produttori condivisi con agenzie che offrono prodotti di altre compagnie.

I risultati che emergono da *Il cambiamento dell'intermediazione assicurativa e il punto di vista degli agenti*, l'indagine che **Innovation Team** ha svolto fra giugno e settembre su quasi 1.800 agenti, tratteggiano un contesto distributivo molto variegato in cui iniziano ad affacciarsi nuove forme di intermediazione.

Attualmente, il plurimandato rappresenta il 23% del sistema agenziale (sono 2.990 le agenzie che intermediano più marchi): un dato molto significativo se pensiamo che, prima dei decreti Bersani, era fermo al 7%. La diffusione del plurimandato è stata notevole nei primi tre-quattro anni successivi all'abolizione dell'esclusiva, per poi stabilizzarsi, anche vista l'uscita dal mercato di alcune delle compagnie inizialmente più aggressive e le difficoltà ad acquisire mandati in alcune zone del Paese, laddove il plurimandato è notevolmente più presente al Nord e nei grandi centri metropolitani, molto meno al Sud e nei piccoli comuni.

AUMENTANO LE COLLABORAZIONI

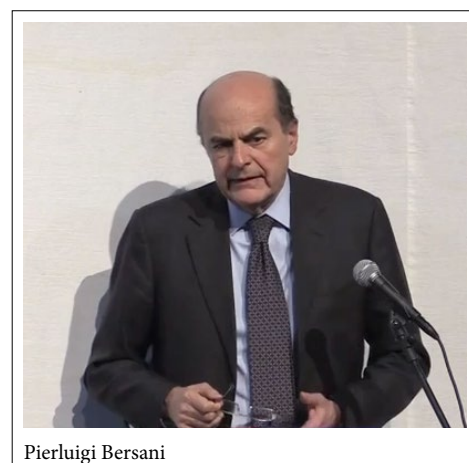
Da un punto di vista numerico, negli ultimi due anni, si sono diffuse, in modo significativo, le collaborazioni, che attualmente riguardano il 60,2% delle agenzie; in particolare, il 46,7% collabora con broker, retail e grossisti; il 29,7% lavora con altri agenti; il 16,7% intermedia altri marchi grazie a collaborazioni con subagenti e produttori (sezione E del Registro Unico degli Intermediari), i quali operano anche con altre agenzie¹. Anche le collaborazioni riguardano soprattutto realtà del Nord e presenti nei grandi centri metropolitani, ma non è da sottovalutarne l'utilità nei comuni del Sud in cui è decisamente più complesso per gli agenti acquisire più mandati.

L'INTERMEDIAZIONE È INDIPENDENTE?

Considerando collaborazioni e plurimandato, quindi, il 70,7% delle agenzie oggi intermedia, almeno potenzialmente, più marchi; tuttavia è d'obbligo chiedersi se gli agenti di assicurazione stanno davvero evolvendo verso l'intermediazione indipendente.

Prima di rispondere, occorre fare una premessa: il sistema agenziale vive, in questi anni, la fase più pesante di una lunga crisi all'insegna della selezione competitiva sul territorio e del calo di redditività.

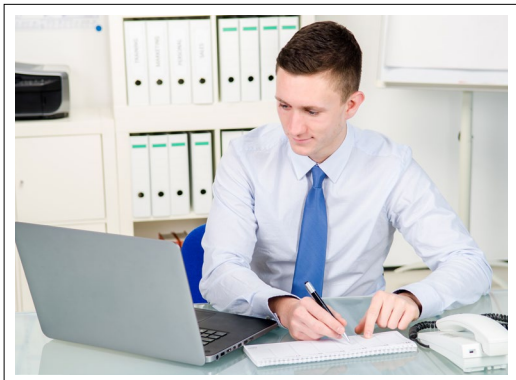
(continua a pag. 2)



Pierluigi Bersani



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



(continua da pag. 1)

In un contesto così complesso, la gran parte degli agenti che ha deciso di acquisire nuovi mandati o aprire collaborazioni lo ha fatto prevalentemente per l'esigenza di sopravvivere; le collaborazioni hanno generato mediamente incassi per poco meno di 31 mila euro, che equivale a poco più dell'1.5% dei premi danni di agenzia e vengono utilizzate soprattutto per mantenere il portafoglio auto e per soddisfare quelle esigenze specialistiche (soprattutto nei rischi professionali e nelle cauzioni) che faticano a trovare una risposta da parte delle compagnie generaliste.

PLURIMANDATO, ANCORA POCO UTILIZZATO

Anche il plurimandato, a oggi, non è sinonimo di intermediazione indipendente. Circa la metà delle agenzie mantiene il portafoglio concentrato su una compagnia generalista principale, e utilizza i mandati aggiuntivi per esigenze occasionali: tattiche (22%), soprattutto per conservare il cliente auto a rischio di abbandono; specialistiche (29%), per iniziare a sviluppare mercati potenzialmente interessanti e ancora poco presidiati dalle compagnie generaliste.

Questi dati non possono stupire, e hanno cause ben definite. Innanzitutto, l'indipendenza ha un costo: gestire attivamente più mandati e collaborazioni richiede una struttura ampia, investimenti informatici e culturali, indipendenza dai supporti economici di compagnia e dimensioni significative. Le stesse collaborazioni, in un'epoca di contrazione dei ricavi, se gestite con finalità tattica e difensiva, producono, alla lunga, un incremento dei costi di intermediazione a parità di incassi.

Secondariamente, lo sviluppo delle condizioni affinché l'intermediazione indipendente possa effettivamente diffondersi è in atto, ma i tempi non possono che essere lunghi: pensiamo ai sistemi informatici dedicati ai plurimandatari e allo sviluppo di

network di intermediari e broker grossisti che consentano effettivamente di ridurre i costi di accesso all'intermediazione indipendente e valorizzare la pluralità di offerta potendo accedere a soluzioni veramente innovative.

Detto questo, qualcosa si muove. Esiste una quota ancora minoritaria, ma interessante di realtà che evolvono verso l'intermediazione indipendente: quasi 1.500 plurimandatari (circa il 50% del totale) hanno il portafoglio auto e danni parcellizzato su più compagnie, scelgono i marchi più adatti al cliente per linea di business, operano con sistemi gestionali propri integrati con quelli delle mandanti e valorizzano il loro brand di consulenti indipendenti. Inoltre, circa 900 agenzie che hanno inteso le collaborazioni in senso strategico, si sono focalizzati sullo sviluppo di nuovi mercati ad alto potenziale, stringendo legami con broker grossisti che permettono di offrire al cliente soluzioni specialistiche, spesso di origine estera.

L'intermediazione indipendente, dunque, è ancora lontana. Ed è difficile pensare che in un simile contesto competitivo possa diffondersi oltre certi numeri. Ma, negli ultimi anni, il panorama distributivo è indubbiamente cambiato, con l'affermarsi di nuovi modelli di intermediazione. Per ora ciò non basta a promuovere una nuova fase di sviluppo del mercato e a garantire la sostenibilità delle agenzie, ma l'evoluzione è in atto.

Fabio Orsi
manager - Innovation Team

¹ La somma delle risposte è superiore al 100% in quanto numerose realtà attuano più tipologie di collaborazione

DALLE AZIENDE

Nuovo corso lo specialista in arbitrato



Assiservices, società specializzata nella gestione e liquidazione sinistri da oltre 30 anni, ha recentemente avviato

anche un proprio settore di attività nell'area formazione.

Il *know-how* di Assiservices nel settore assicurativo e la partecipazione a un sistema di rete di aziende partner ha permesso la realizzazione di programmi formativi.

Il master *L'arbitrato: fondamenti e valore nel contesto btb* prende il via a Roma in collaborazione con *Cai* (Camera arbitrale italiana), Astron - consulenza di direzione e lo studio legale internazionale Blasio.

Obiettivi del percorso master

- sistematizzare le competenze teoriche e applicative in riferimento alla giurisprudenza alla base dell'istituto dell'Arbitrato
- favorire la crescita nelle capacità negoziali applicate a situazioni/contesti arbitrali *btb*
- sviluppare le capacità di vendita delle clausole arbitrali alla clientela imprese
- consentire ampi confronti in relazione alle prassi di successo in tema arbitrale

Destinatari interessati: avvocati e professionisti coinvolti in procedure/controversie legali (periti, architetti, ingegneri, medici), risk manager.

Dettagli, programma, costi e modalità di iscrizione sono visibili sul sito www.assiservices.it alla pagina *news* o scrivendo a formazione@assiservices.it.

Sono in programmazione i seguenti percorsi formativi per:

Figure operanti nel mercato assicurativo

- master in liquidazione sinistri (corso base)
- master di specializzazione nella liquidazione sinistri (corso avanzato)
- master per agenti e broker *Le nuove frontiere della strategia competitiva*

Nuove figure professionali

- corso di specializzazione *Il consulente assicurativo monoramo*
- corso *Il promotore di servizi legali*

A breve sarà inoltre attivata la sezione *formazione a distanza*, con la possibilità di partecipare anche ad alcuni corsi in videoconferenza.

RICERCHE

I rendiconti, verso la sostenibilità

Il 10% delle società al mondo ha introdotto non financial information nei propri bilanci e anche l'Italia va in direzione di un bilancio integrato

Su 45 Nazioni esaminate, a livello globale, sono presenti almeno 134 politiche di rendicontazione obbligatorie che integrano aspetti della sostenibilità e il 10% delle società ha integrato *non financial information* nei propri bilanci. In Italia, quattro società del Ftse Mib hanno predisposto il bilancio integrato.

I dati, che emergono dalla *Kpmg Survey of Corporate Reporting 2013*, presentati ieri nel corso dell'incontro, ospitato da Borsa Italiana, dal titolo *Valori e obiettivi di sostenibilità nella comunicazione delle imprese italiane: Il punto sul reporting integrato*. Questi numeri sono in linea con la direttiva europea del 15 aprile 2014 (che gli Stati membri dovranno adottare dai bilanci 2017) che prevede l'obbligo in Europa, per gli enti di interesse pubblico, con più di 500 dipendenti, di integrare nell'*annual report* anche le non financial information.

In particolare, a livello internazionale, su un campione analizzato da **Kpmg** di 4.100 società di 41 Paesi (sono state esaminate le prime 100 aziende per ricavi di ogni Paese), il 10% ha cercato di integrare le non financial information all'interno del proprio annual report e, su un campione di 45 Nazioni del mondo, sono almeno 134 le politiche di rendicontazione obbligatorie, cui si aggiungono ulteriori 53 pratiche volontarie, che integrano aspetti della sostenibilità. Ma la rendicontazione di sostenibilità sta diventando un requisito anche per le società quotate sui mercati di nazioni *non-Oecd* (Organisation for economic co-operation and development) inclusi Brasile, Cina (incl. Hong Kong), Malesia: il Sudafrica è l'esempio più significativo dove il 93% delle società redige un bilancio integrato, in applicazione al *King III* e alle disposizioni della borsa locale.

In Italia, almeno 20 società hanno pubblicato un bilancio integrato, già a partire dai report al 31 dicembre 2013, mentre altre hanno deciso di partire dall'analisi dell'attuale sistema di reporting societario per strutturare, con il coinvolgimento di tutte le funzioni aziendali, un sistema di reporting che possa contribuire alla definizione di una strategia integrata, e infine alla predisposizione di un bilancio integrato.

I settori che dimostrano un maggiore interesse verso l'argomento sono quello finanziario-assicurativo ed energetico e quattro società italiane del Ftse Mib (Atlantia, Eni, **Generali**, Terna) risultano aver redatto un bilancio integrato al 31 dicembre 2013 secondo il framework dell'*IIRC*.

Laura Servidio

Cyber Attack: sfide tecnologiche e problematiche assicurative

Il mercato assicurativo sui rischi informatici è in costante crescita ovunque, specchio di una maggiore consapevolezza da parte delle imprese. Persiste però una concreta difficoltà di stimare il potenziale di danno

(SECONDA PARTE)

Con la crescente gravità e frequenza di attacchi e violazioni di dati in tutto il mondo, la domanda di assicurazione per il *cyber risk* è in crescita. Si ritiene che il mercato per questo tipo di assicurazioni sia nato già intorno al 1996. Da allora si è sviluppato fino a comprendere molti tipi di copertura, e oggi *cyber* è un termine usato genericamente per descrivere un certo numero di soluzioni in grado di coprire l'intero sistema informatico di un'organizzazione, compresi dati e attività multimediali.

Queste coperture sono progettate per includere sia i rischi *property* sia i rischi *liability*: tra i rischi *property* si annoverano distruzione, danneggiamento o furto di informazioni e dati elettronici a causa di un guasto del sistema informatico o di rete, estorsioni o minacce di rilascio di informazioni riservate o di violazione della sicurezza informatica, danni da interruzione d'esercizio, comprese le spese sostenute per un errore di sistema del computer o per la violazione della sicurezza della rete, oppure causati dall'interruzione di una fornitura di servizi a seguito dei medesimi eventi). Tra i rischi *liability* si contano la Responsabilità civile derivante dalla divulgazione di informazioni commerciali o personali riservate, risarcimento delle perdite economiche di terzi a causa di un guasto nella sicurezza della rete, spese di difesa e copertura di multe e sanzioni per violazione della normativa sulla privacy, ecc.

Possono pure essere compresi i costi di *crisis management* o sostenuti in seguito a furto di identità, come le spese per indagini scientifiche, le spese legali e quelle di notifica o di pubblicità, oppure i costi di monitoraggio del credito, nel caso di furto di identità perpetrato allo scopo di ottenere accesso a una linea di credito.

Quanto vale il mercato del cyber risk

Tuttavia, la complessità del fenomeno, l'entità potenzialmente devastante delle sue conseguenze e la mancanza di dati storici e scientificamente attendibili costituiscono un grosso ostacolo per gli attuari e i sottoscrittori che cercassero di parametrare questo rischio, per valutarlo e quotarlo adeguatamente. Sono pertanto ancora poche le compagnie di assicurazione e riassicurazione in grado di coprirlo.

D'altro canto, i potenziali acquirenti sembrano ancora incerti sul tipo di copertura e i limiti da acquistare, probabilmente a causa delle difficoltà nella valutazione del rischio effettivamente corso e nella quantificazione delle eventuali perdite da esso derivanti.

Nonostante in una stima pubblicata nel giugno di quest'anno dal *Centro per gli studi strategici e internazionali di Washington* si ritiene che la criminalità informatica costi all'economia globale ben 445 miliardi di dollari all'anno, il mercato del *cyber risk* resta ancora in uno stadio di pre-sviluppo, pur avendo la possibilità di raggiungere l'ammontare di 2 miliardi di dollari di premi entro l'anno, secondo la valutazione effettuata da Guy Carpenter. Marsh stima che il mercato europeo valga circa 150 milioni di dollari, ma che potrebbe raggiungere i 700-900 milioni di euro entro il 2018. Esso potrebbe ricevere grande impulso dalla normativa sulla protezione dei dati in via di promulgazione, che prevederà l'obbligo di pubblicare gli eventuali casi di violazione dei dati dei clienti da parte delle aziende.

In Europa cosa cambia?

In Europa, esiste un'ampia regolamentazione per la salvaguardia della privacy dei cittadini. Il trattamento dei dati sensibili è soggetto a condizioni rigorose, il mancato rispetto delle quali prevede anche sanzioni monetarie (pari a 600 mila euro per infrazione). Inoltre, non si è ancora veramente diffuso l'istituto della *class action* e forse anche per questo sono ancora i rischi derivanti dall'interruzione di esercizio e i danni alla *supply chain* a essere considerati come i più pericolosi dai risk managers delle società europee.

Nel febbraio del 2013, la *Commissione europea* ha proposto la direttiva sulla sicurezza informatica¹, contenente misure per imporre alle imprese i requisiti minimi di sicurezza delle reti informatiche. L'Unione sta ora aggiornando il proprio regolamento sulla protezione dei dati, che entrerà in vigore entro il 2015. La riforma avrà lo scopo di armonizzare il diritto europeo e introdurre nuove misure, tra cui l'obbligo di notificare le violazioni e di rimuovere i dati di coloro che volessero revocare il loro consenso a trattarli. Dovrebbero aumentare multe e penalità per i casi di inadempienza.

Cinzia Altomare, Gen Re

¹ <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/cybersecurity>

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su *Insurance Daily* di lunedì 17 novembre)

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 18 novembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577