



PRIMO PIANO

Bsi, Generali vende a Btg

Generali vende Bsi per 1,24 miliardi di euro (1,5 miliardi di franchi) alla banca d'affari brasiliana Btg Pactual, con cui da tempo stava trattando sostanzialmente in esclusiva. Grazie all'operazione, Generali guadagna nove punti percentuali nell'indice Solvency I, raggiungendo così, con un anno di anticipo, il target patrimoniale posto oltre il 160%. La vendita, di contro, produrrà una minusvalenza netta di circa 100 milioni. Nello specifico, il corrispettivo è composto da 1,2 miliardi di franchi in contanti e 300 milioni di franchi in strumenti azionari di Btg quotate alla Borsa di San Paolo.

La cessione è solo l'ultimo tassello del piano di dismissioni e focalizzazione sul business assicurativo voluto dal group ceo Mario Greco. Al termine dell'iter, che ovviamente deve attendere le necessarie autorizzazioni delle Vigilanze locali, Generali avrà ceduto asset non strategici per 3,7 miliardi di euro, avvicinandosi alla fatidica soglia del valore di quattro miliardi derivanti da cessioni.

“Ora - scrive in una nota il group ceo - possiamo guardare avanti concentrandoci sul core business assicurativo senza quello che è stato un problema per lungo tempo”.

FA.

INTERMEDIARI

Un documento congiunto contro l'Oria

Acb, Aiba, Anapa, Sna, Uea e Unapass firmano un memorandum che contesta punto per punto tutti gli aspetti che non funzionano nel nuovo organismo che vigilerà sull'intermediazione tradizionale

Un documento molto dettagliato e, fatto rarissimo, redatto e controfirmato da tutti i presidenti delle principali associazioni di categoria dell'intermediazione assicurativa professionale: **Acb, Aiba, Anapa, Sna, Uea e Unapass**, senza distinzione tra agenti e broker. Tutti uniti contro un solo obiettivo: **l'Oria**, l'organismo di diritto privato che è chiamato a tenere il registro unico degli intermediari, vigilare e sanzionare, in luogo dell'**Ivass**. Da tempo, si levavano le voci contrarie al progetto voluto dal **ministero dello Sviluppo Economico**, ma solo ora le obiezioni delle rappresentanze trovano uno strumento comune, che le rafforza nel confronto con il legislatore e le Autorità.

Sono tanti i punti su cui gli intermediari non sono d'accordo: a partire dalle norme primarie per arrivare a quelle secondarie passando dall'eccesso di delega. Non vanno bene le nuove categorie del Rui, le sanzioni, la *governance*, la vigilanza, la modifica del *Codice delle assicurazioni*, le regole del gioco e quelle che dovrebbero limitare i conflitti di interesse. Tutto sbagliato, quindi, tutto da rifare per gli intermediari: sempre alle prese con novità che si insinuano nel quotidiano svolgimento della professione e che, lamentano, non fanno altro che complicare il loro lavoro a deterioramento del loro business.

UN MODELO UNICO IN EUROPA

Si parte delle obiezioni che riguardano la normativa primaria di emanazione dell'Oria, un modello disegnato dall'articolo 13 del decreto legge 95/2012 e convertito nella legge 135/2012, che prevede l'istituzione di un organismo di diritto privato con competenze pubblicistiche deputato alla vigilanza sugli intermediari assicurativi. *(continua a pag.2)*



Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Internazionalizzazione Pmi, accordo tra Coface e Co.Mark

Coface ha siglato oggi un accordo di collaborazione con **Co.Mark**, società attiva nel campo dei servizi di internazionalizzazione per le aziende. La partnership strategica ha l'obiettivo di supportare le Pmi italiane nello sviluppo dei loro progetti di crescita sui mercati esteri, attraverso un'attività di consulenza specifica su *micro-business plan* basati sulle caratteristiche individuali di ciascuna azienda.

Nell'ambito dell'accordo, Coface metterà a disposizione dei 130 *temporary export manager* di Co.Mark le sue soluzioni per la valutazione e la protezione dei rischi di credito, mentre Co.Mark affiancherà prospect e clienti della compagnia (attraverso business point organizzati all'interno del network agenzie specialiste Coface) con la sua *expertise* nei servizi per la ricerca clienti e la creazione di reti commerciali all'estero.



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



Claudio Demozzi, presidente Sna



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa

(continua da pag. 1) Come rilevato più volte, tale organismo a capitale privato è sottoposto al controllo di Ivass, che svolge l'attività di regolamentazione, ma è retto da un sistema piramidale che scarica le responsabilità a cascata: Ivass supervisiona, gli organi di Oria vigilano sugli intermediari di primo livello (agenti e broker), che a loro volta devono badare ai collaboratori. Ivass, una volta completato il percorso di istituzione di Oria, si occuperà solo di vigilare direttamente sulle compagnie.

“Il modello - si legge nel documento - ci pone molti dubbi e critiche sulla sua efficienza poiché è un modello che non ha eguali in Europa (le Autorità sui comportamenti si occupano di scrivere le regole e vigilarle per tutti gli operatori di settore, vale a dire compagnie e intermediari)”.

Le associazioni firmatarie del documento sottolineano anche che in Italia gli organismi di *microvigilanza* non hanno dato “prova concreta” sulla loro reale efficienza: gli esempi sono **Apf**, per i promotori finanziari, che non ha al momento poteri di vigilanza ma solo di tenuta dell'albo, e **Oam**, che riunisce gli intermediari creditizi ma che, si dice nel documento, “da quattro anni non ha ancora avviato una concreta attività di vigilanza, con ciò lasciando il comparto privo di un vero presidio di controllo”.

MANCA REALE TUTELA?

Contestando questo primo punto, gli intermediari chiedono di riconsiderare la funzione di vigilanza e di assegnare a Oria solo quella di tenuta del registro unico. Proposta che molto difficilmente sarà accolta, poiché l'Ivass ha da subito fatto capire di non volerne sapere di vigilare *personalmente* su una platea di circa 250 mila soggetti, tra società e persone fisiche.

Proprio in considerazione della diversa natura, delle differenti caratteristiche professionali, della eterogeneità delle aree di mercato e dei modelli distributivi, scrivono gli intermediari, “riteniamo che un organismo di autodisciplina che abbia anche competenze di vigilanza

non rappresenti un modello efficace ed equilibrato, con ripercussioni negative sulla tutela di contraenti, assicurati, beneficiari e danneggiati”.

Restando alla norma primaria, il testo del Mise, secondo gli estensori del documento, non indicherebbe con chiarezza quali disposizioni del *Codice delle assicurazioni* si debbano intendere abrogate: resterebbe “una sostanziale ambiguità sulla abrogazione delle sanzioni pecuniarie indicate dall'art. 324”. Il rischio, quindi, sarà quello di procedere per “abrogazioni implicite” che creeranno “incertezze interpretative”.

UNA VIGILANZA POCO CHIARA

Ma veniamo al merito dei singoli punti più critici. *In primis*, c'è la questione del *Comitato promotore* che sarà nominato da Ivass e che si occuperà della redazione dello statuto e della gestione dell'organismo nel primo triennio. Gli intermediari denunciano una “mancanza di chiarezza sui criteri di selezione e nomina”, perché non ci sono indicazioni al riguardo da parte di Ivass, mentre sarebbe preferibile darne “evidenza pubblica similmente a quanto avviene per gli incarichi negli organismi di vigilanza europei”. (continua a pag.3)

DA SEMPRE, NEL MONDO,
SPECIALISTI IN RESPONSABILITÀ.



DUAL è specialista nelle assicurazioni contro i rischi di responsabilità civile.

- RC Professionali
- RC Patrimoniali Dipendenti Enti Pubblici
- D&O

DUAL Italia “La Migliore RC Professionale” per Milano Finanza Insurance & Previdenza Awards 2014.



DUAL Italia S.p.a.

Via Edmondo De Amicis, 51 - 20123 Milano
Tel. +39 02 72080597 - Fax +39 02 72080592
reception@dualitalia.com - www.dualitalia.com



Massimo Congiu, presidente Unapass

(continua da pag.2)

Gli intermediari, inoltre, non condividono la scelta di assegnare al comitato promotore le funzioni gestionali nel primo triennio, svuotando così l'assemblea dell'Oria "di qualunque potere di indirizzo nella fase più delicata della sua vita".

Ma anche la struttura stessa dell'assemblea non va bene, perché composta dalle rappresentanze nazionali di associazioni e federazioni comprese quelle

delle compagnie. Secondo gli intermediari, le imprese "non avrebbero titolo", perché i produttori diretti non faranno più parte del registro e perché "portatrici di interessi diversi rispetto a quelli delle categorie degli iscritti".

Seguono poi contestazioni su questioni che non sono affrontate dalla bozza di regolamento, e che invece meriterebbero un approfondimento. Per esempio, entrando nello specifico degli iscritti al nuovo registro, la bozza prevede che i collaboratori degli intermediari, oggi iscritti alla sezione E, composta da 180 mila persone fisiche e 12.200 società, saranno solo persone fisiche i cui nominativi compariranno all'interno della posizione di iscrizione dell'intermediario di primo livello. "Dovranno essere liquidate - si chiede il documento - 12.200 aziende?" L'eliminazione delle lettera E è uno dei punti più critici per gli intermediari, ma anche uno di quelli su cui il Mise difficilmente tronerà indietro.

Mancano di una loro collocazione anche gli operatori del mercato *affinity*, oggi legati a un agente o broker di riferimento, domani chissà.

I CONFLITTI D'INTERESSE SONO DELLE COMPAGNIE

"L'introduzione di regole estremamente severe di incompatibilità limitano la libera iniziativa imprenditoriale degli operatori di settore, che potranno agire per una sola azienda, limitando lo sviluppo del business che potrebbe richiedere la costituzione di appositi veicoli aziendali". Il riferimento in questo caso è alla limitazione di collaborazioni per i sub agenti. Una norma effettivamente controversa, che non troverebbe corrispondenza in quella per gli intermediari iscritti in A e B, per i quali la collaborazione è libera. "Non si comprende peraltro la ragio-



Luigi Viganotti, presidente Acb

ne di tale limitazione - sottolineano gli intermediari, condendo la posizione con una stiletta alle imprese -, tenuto conto che la prassi sinora utilizzata dal mercato non ha dimostrato di costituire un'effettiva criticità in termini di situazioni di conflitto di interesse, diversamente sperimentati nel settore delle compagnie italiane".

Una diversità di trattamento riscontrato anche in una norma che introdurrebbe per banche e Poste

l'abilitazione alla vendita di coperture assicurative non standardizzate, mediante la nomina di un intermediario professionale presso ciascuna filiale. "Riteniamo quindi - si legge nel documento - che anche questa disposizione rientri tra quelle che eccedano palesemente la delega e che sia priva delle necessarie attenzioni alle conseguenze che ne potrebbero derivare alla clientela".

IL NUOVO IMPIANTO SANZIONATORIO

Un'altra questione spinosissima è quella delle sanzioni. Il decreto modifica l'impianto sanzionatorio in alcuni punti, ma quello che sta più a cuore agli intermediari è la sostituzione della *censura* con la *sospensione*. Un provvedimento che, allo stato dei fatti, impedirebbe per sei o otto mesi all'agente o al broker di acquisire nuovi affari, ma lo lascerebbe libero di gestire il portafoglio esistente. Gli intermediari, in primis, ravvisano un eccesso di delega rispetto alla norma primaria, "che non ha delegato una riforma dell'impianto sanzionatorio". Nel merito degli effetti della sanzione, gli intermediari la ritengono sproporzionata, perché ci sarebbe il rischio (se non la certezza) che l'agente o il broker perda clienti e mandati. Per questo la proposta è mantenere la censura e aggravarla di una sanzione accessoria, come ad esempio l'obbligo di pubblicità della stessa.

In questo contesto, gli intermediari ritengono "affievolito l'attuale assetto di tutela", in quanto l'Oria non prevede un collegio di garanzia esterno e presieduto da un magistrato di Cassazione (come avviene oggi): tutto il processo sarà gestito dal Comitato promotore e poi, a regime, dal *Comitato di gestione*: "è evidente - lamentano le associazioni di agenti e broker - una perdita di terzietà dei soggetti deputati alla delibera delle sanzioni".

Infine, "forte contrarietà" è espressa in relazione alla scelta di far iscrivere nuovamente i circa 40 mila soggetti nel *nuovo Rui*: una procedura che comporterebbe, concludono gli intermediari, "aggravi di costi e di oneri amministrativi a carico degli operatori e dello stesso neo costituito organismo".



Al centro Roberto Conforti, presidente Uea

Fabrizio Aurilia



La mappatura degli autoriparatori italiani

Una classificazione tecnica di carrozzieri, meccanici e gommisti: è l'obiettivo di KeRete, progetto ideato per garantire al mercato, compagnie e consumatori, dettagliate informazioni e criteri diversificati in base ai quali scegliere il professionista più indicato a cui rivolgersi

Realizzare una classificazione tecnica degli autoriparatori italiani. Mettere queste informazioni a disposizione degli automobilisti e degli operatori di mercato, in modo da poter scegliere in maniera informata i propri fornitori e partner non solo in base al prezzo.

Sono questi gli (ambiziosi) obiettivi di **KeRete**, progetto ideato e guidato da **Daniele Rozzoni**, che ha deciso di proporlo al mercato forte del proprio *background* nell'ambito del marketing nel settore auto. "Oggi - spiega - chi sceglie a quale meccanico, carrozziere o gommista rivolgersi, lo fa basandosi principalmente sui parametri di costo e di tempo, non esistono altri criteri oggettivi in base a cui poter scegliere. Le ricadute positive sul mercato grazie a una maggiore trasparenza - aggiunge Rozzoni - saranno molteplici: il primo effetto sarà quello della promozione di una progressiva maggiore professionalizzazione degli autoriparatori, indispensabile per fidelizzare e accrescere i propri clienti che potranno scegliere davvero anche in base alla qualità dei professionisti. Una maggiore professionalità, anche tecnica - sottolinea - determinerà indubbiamente una maggiore sicurezza sulle strade, una progressiva emarginazione degli autoriparatori sleali, un contenzioso in riduzione e così via".

Cento risposte a cento domande

La classificazione avviene attraverso un questionario composto da 100 domande. Le informazioni raccolte da KeRete riguardano aspetti tecnici oggettivi, come ad esempio le attrezzature, le informazioni e le tecnologie e i servizi tecnici delle strutture, ma anche

i servizi accessori forniti al cliente (ad esempio la presa e consegna del veicolo a domicilio, la presenza dell'auto sostitutiva gratis o a pagamento, le garanzie accessorie, ecc), oltre al rispetto delle normative vigenti, in particolare quelle ambientali e del lavoro. La raccolta dei dati avviene prevalentemente attraverso il questionario, inviato via web. Le informazioni vengono poi elaborate e inserite



in un database di proprietà di KeRete. I dati raccolti potranno essere ulteriormente certificati su richiesta di ogni autoriparatore, da periti in grado di verificare direttamente all'interno della struttura che quanto dichiarato corrisponda effettivamente alla realtà. "Questo - osserva Rozzoni - costituirà una ulteriore conferma, per i clienti fidelizzati, nonché per quelli futuri della trasparenza e dell'attenzione nei loro confronti da parte dell'autoriparatore scelto. Informare il mercato della propria professionalità e delle proprie capacità organizzative in modo oggettivo e trasparente - spiega - fa in modo che il professionista possa differenziarsi dai concorrenti. Per sopravvivere alla crisi e crescere negli anni futuri è indispensabile non solo saper offrire una customer experience superiore, ma anche promuoversi sul mercato per poter acquisire nuovi clienti".

L'era del passaparola "many to many"

Le informazioni saranno messe a disposizione su alcuni siti partner, tra i quali Rozzoni fa il nome di *Quattroruote*. L'ideatore di KeRete sottolinea come il processo di acquisto nell'era di internet abbia rafforzato enormemente il potere del passaparola, che però è radicalmente cambiato, passando da uno scambio di informazioni tra pochi all'essere un "many to many" grazie alla eco creata dal web. Il progetto si rivolge tanto ai clienti finali, quanto (e soprattutto) agli assicuratori, in quanto "il mondo delle autoriparazioni - è la convinzione di Rozzoni - è una delle vetrine di quello assicurativo: in questo senso, dunque, crediamo sia fondamentale essere in condizione di poter scegliere i partner in maniera informata, sulla base di informazioni trasparenti". Ulteriore obiettivo di KeRete è di andare oltre la sola classificazione tecnica, che "non è il fine ultimo della nostra attività, ma il punto di partenza. Noi ci occupiamo di supportare o di gestire esternamente le attività di marketing e di ottimizzare i processi autoriparativi, per conto di singoli autoriparatori ma anche delle grandi aziende del settore. In questo campo - osserva Rozzoni - l'ambito della relazione con i clienti ha ancora della strada da percorrere per allinearsi con quanto avviene in altri settori". In questa prima fase KeRete sta iniziando a lavorare con i grandi clienti, e ha già portato avanti quasi 10 mila contatti: il traguardo dichiarato è quello di arrivare, entro tre anni, a superare la soglia dei 20 mila.

Beniamino Musto

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 14 luglio di www.insurancetrade.it

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