



PRIMO PIANO

L'Ania replica a Cimbri

Dopo l'annuncio dell'uscita di Unipol dall'associazione, è arrivata la replica ufficiale dell'Ania, che spiega di aver appreso "con sorpresa e dispiacere" le dichiarazioni dell'ad, Carlo Cimbri. Quanto al tema della governance, ritenuta "non adeguata", l'Ania ricorda che erano già state apportate modifiche "con l'accordo di tutti gli associati" all'inizio del 2012; tuttavia, nel corso del Comitato Esecutivo dello scorso settembre, "talune imprese" avevano chiesto "un ulteriore affinamento", al cui scopo è stata costituita una commissione ad hoc composta dai rappresentanti delle compagnie, "ivi inclusa UnipolSai". La commissione aveva poi concluso la sua attività mettendo sul tavolo una proposta da sottoporre al prossimo Comitato di novembre, proposta che "ha avuto il contributo e l'adesione di tutti, a eccezione del rappresentante di UnipolSai, che non ha partecipato all'incontro finale né ha comunicato eventuali proposte e valutazioni alternative". L'Ania si augura che la decisione annunciata da Cimbri "possa essere riconsiderata, anche alla luce del nuovo assetto di governance proposto, e della storica vicinanza di UnipolSai all'associazione".

B.M.

INTERMEDIARI

Roberto Salvi, la contrattazione di primo livello resti ai sindacati

Tra associazioni generaliste e gruppi agenti deve svilupparsi una positiva collaborazione interdipendente, ma le relazioni industriali su scala nazionale devono restare appannaggio delle rappresentanze sindacali. Solo così la categoria potrà recuperare la propria forza

I gruppi agenti si dividono tra chi vuole più peso anche nella contrattazione di primo livello e chi, invece, ritiene ancora necessaria una netta separazione tra le materie afferenti alle relazioni industriali a livello nazionale e quelle specifiche della singola azienda. **Roberto Salvi**, presidente del **Gaat** di **Toro**, rete scorporata da **Alleanza** (che è rimasta indipendente) e confluita nella grande famiglia di **Generali Italia**, crede che la contaminazione tra i due livelli di contrattazione, se ci deve essere, deve avvenire attraverso una positiva collaborazione interdipendente. Questo significa prima di tutto, riscrivere le regole che disciplinano i rapporti tra i sindacati generalisti e i gruppi agenti.

Si tratta di una materia complicata che si somma a quelle del trattamento dei dati personali e, in generale, della definizione del futuro agente di assicurazioni: nell'intervista, Salvi chiama in causa i principali sindacati generalisti. E, chiaramente, il dibattito resta aperto.



Roberto Salvi, presidente Gaat

Alcuni gruppi agenti chiedono una vera e propria contaminazione tra i due livelli della contrattazione, ed esprimono la necessità di un maggior peso specifico all'interno dei sindacati di categoria. Nel gruppo da lei presieduto, esistono già progetti e trattative in tal senso?

Non ho affrontato e non affronterò con la compagnia, per rispetto di **Sna**, alcun argomento legato alla contrattazione di primo livello.

Aggiungo anche che **Vincenzo Cirasola** ha avuto modo di scrivere al sottoscritto, e agli altri presidenti di gruppo di Generali Italia, che avrebbe voluto che ci incontrassimo tutti con lo scopo di 'elaborare insieme una chiara e decisa lettera, a firma congiunta, da inviare alla nostra direzione per comunicare che non è nostra intenzione sconfinare le (...) linee negoziali di competenza dei gruppi agenti rispetto a quelle che oggi sono e che devono rimanere delle associazioni generaliste (...)'. All'incontro non ho dato l'adesione, d'accordo con gli altri due presidenti di gruppo Sna (Canu e Grandi) ma auspico che Anapa, almeno su questo punto, agisca in linea con quanto Cirasola scrive.

Le posizioni dei gruppi agenti Anapa, ovviamente, non mi sono note nel dettaglio e, per quanto riguarda i gruppi vicini a Sna, pur partecipando io a tutti i **Comitati Gaa**, non mi è molto chiara la posizione complessiva degli stessi. Nel senso che mi sembrano esistere posizioni disomogenee (basti ricordare le voci pre-congressuali di costituzione addirittura di un quarto sindacato) e un'oggettiva difficoltà a trovare una reale posizione di sintesi comune. Ho sempre pensato che la **contaminazione** tra i due livelli dovesse essere positiva collaborazione interdipendente, da realizzarsi nel concreto, iniziando dallo scrivere regole chiare nei rapporti tra sindacato e gruppi agenti, poiché l'attuale statuto Sna è molto carente sotto questo aspetto (il Comitato Gaa è un organo con scopi e competenze poco definite). Si fece un gran parlare della revisione dello statuto poi è tutto caduto nel vuoto.

Sono comunque fermamente convinto che la contrattazione di primo livello debba essere lasciata ai sindacati, se non vogliamo indebolire la categoria.

(continua a pag. 2)



Franco Ellena, presidente commissione distribuzione Ania

(continua da pag. 1)

Franco Ellena, in rappresentanza dell'Ania, ha dichiarato senza mezzi termini la non intenzione a rinnovare l'Ana 2003. Lei come valuta questa chiusura?

Trovo inutile e anche noioso continuare a ragionare su questo tema. Sono anni che la situazione è la stessa: è evidente e chiara la strategia di **Ania**, che sarà vincente solo permanendo la totale incapacità strategica e di reazione dei rappresentanti sindacali della categoria. Sono necessarie azioni serie, concrete e con obiettivi precisi. Illusorio pensare che le sole semplici azioni politico/diplomatiche sblocchino una situazione così complessa e radicata. Il metodo del confronto è da rivedere.

La categoria sta tentando di formalizzare il diritto industriale per la titolarità dei dati dei clienti. A suo parere, tutto questo sarà di qualche utilità agli agenti? Potrà mutare la vostra posizione in ambito aziendale?

Il tema dei dati e delle banche dati è di grande attualità per la categoria, e lo sarà ancora di più nel prossimo futuro. Mi sembra evidente il vantaggio di presentarsi ai tavoli di trattativa con le compagnie essendo comproprietari della banca dati dei clienti, con un'innegabile acquisizione di maggior forza contrattuale. Ne consegue che sarebbe quanto mai opportuno che ciascun intermediario acquisisse per se stesso la titolarità del trattamento dei dati dei suoi clienti, in maniera tale da realizzare una propria banca dati autonoma.

Io iniziai con il mio gruppo agenti un percorso di *compliance* già nel 2010, grazie al quale, con il supporto di uno studio professionale specializzato (con l'avvocato Rudi Floreani), abbiamo regolarizzato sul punto ogni singola agenzia. È fondamentale tuttavia sottolineare che la materia è molto complessa dal punto di vista tecnico-giuridico, e un errato approccio (ricordo a tal proposito, in particolare, le discutibili posizioni politiche di Anapa e la superficialità sull'argomento di Sna) potrebbe rivelarsi inutile, se non pericoloso per gli agenti. Attualmente, sto continuando il percorso avviato nel

2010 su un piano ancora più innovativo: quello di attribuire valore economico alle banche dati realizzate e costituite dagli agenti. Questo è un aspetto ancora più specialistico della materia: ci saranno senz'altro delle grandi opportunità per la categoria.

Nel comparto assicurativo è in atto un cambio culturale profondo. Dagli Stati Uniti all'Italia, l'Rca è in costante decrescita e l'avanzata di altri competitor supportati dalle imprese stanno accelerando il processo. Quali rimedi si possono porre?

Credo che nel mercato italiano tutti, comprese le imprese, riconoscano l'importanza dell'intermediario nella gestione e selezione della clientela, elemento, quest'ultimo, essenziale per la redditività. Potendo comunque prevedere un cambiamento forte nella distribuzione della Rca, credo sia importante per gli intermediari dotarsi di strumenti nuovi e idonei ad affrontare il futuro. Noi, a livello di gruppo agenti, crediamo molto nella **Gaat Service**, la società di intermediazione a capitale diffuso con governance controllata attraverso un *voting trust*. È un modello di business innovativo, in grado di aprire le porte a nuovi operatori, anche internazionali, a tutto beneficio della concorrenza e degli interessi dei consumatori. Gaat Service permette agli agenti di operare anche creando nuove soluzioni di business, cogliendo opportunità inedite e aiutando quindi i colleghi a governare i processi di cambiamento del mercato senza subire passivamente le politiche delle compagnie.

Alleanza lancia preventivazione e vendita in mobilità. Qual è la sua opinione?

Con Toro era possibile tenere alti standard di professionalità e quindi un'elevata qualità del servizio al cliente. Questo ha permesso, in larga misura, di non subire l'aggressione dei venditori Alleanza che avevamo in casa essendo addirittura un'unica azienda (AlleanzaToro).

Sono oggi più preoccupato da questi fenomeni poiché le strategie di contenimento dei costi applicate dai grandi gruppi assicurativi rischiano di produrre un'eccessiva concentrazione delle reti distributive, con conseguente peggioramento dell'assistenza verso i clienti che è lo strumento più efficace, oltre alla tariffa, per contrastare la vendita in mobilità.



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

Carla Barin



EVENTI

Cineas, inizia il nuovo anno accademico

Ieri a Milano cerimonia di consegna dei diplomi ai risk manager e periti che hanno frequentato i corsi di alta formazione lo scorso anno, che ha registrato il record delle attività del consorzio per numero di studenti iscritti



L'inaugurazione di ieri pomeriggio dell'anno accademico 2014/2015 di **Cineas** è stata l'occasione per fare il bilancio sull'attività formativa del consorzio universitario specializzato in formazione nella gestione dei rischi. Quello appena concluso, infatti, è stato un anno record per i corsi proposti: otto master a cui hanno partecipato 188 studenti (+37% rispetto all'anno precedente), cui si sommano quanti hanno frequentato i *corsi brevi e taylor*

made organizzati dal consorzio: in totale 787 studenti.

La cerimonia, a cui hanno preso parte le alte cariche istituzionali di Cineas, docenti e rappresentanti del mondo assicurativo, peritale e industriale, ha visto la presenza di famigliari e amici ad accompagnare gli studenti, provenienti da tutta Italia, che hanno ricevuto il diploma.

Migliorare la percezione dei rischi, un problema europeo

Nel suo discorso di apertura, il presidente del consorzio, **Adolfo Bertani**, ha osservato che "il successo dei corsi Cineas è in controtendenza rispetto alla perdurante crisi economica e culturale che attanaglia l'Italia e l'Europa". Nella professione del risk manager e del loss adjuster, ha ricordato, "sono essenziali caratteristiche oggi piuttosto rare nel nostro Paese quali interdisciplinarietà, interattività, prevenzione, controllo e passione". Bertani si è poi soffermato sulla necessità di creare una cultura del rischio all'interno delle aziende, problema che "non riguarda solo l'Italia". Secondo una ricerca realizzata negli Usa dall'**Harvard business review** nel febbraio 2013, il rischio in assoluto più temuto è quello finanziario. "Un rischio molto concreto e tangibile". Al contrario, invece, ciò che emerge dai dati di una recente indagine di **Ferma** (la federazione europea delle associazioni dei risk manager), che evidenzia come principale

pericolo il rischio politico. "I rischi operativi e finanziari sono messi in secondo ordine rispetto ai rischi relativi a norme e regolamenti, compliance e gestione delle risorse umane". Dall'indagine Ferma, secondo Bertani, emerge dunque "un grande problema culturale a livello europeo sulla diffusione della conoscenza e valutazione del rischio all'interno delle aziende", ha sottolineato, ricordando che "il ruolo e il peso dei risk manager è ancora troppo marginale".

Migliorare l'immagine dell'assicurazione

Alla cerimonia ha partecipato anche **Gabriella Carmagnola**, direttore delle relazioni esterne dell'**Ania**, il cui intervento è partito dalle parole del filosofo danese Soren Kierkegaard, il quale "aveva posto al centro del suo pensiero la questione della scelta, spiegando che gli individui sono incapaci di orientare le proprie decisioni perché non in possesso di criteri oggettivi di analisi. In altre parole aveva già intuito, si direbbe oggi, l'importanza di un buon risk management".

Beniamino Musto

MERCATO

Hyperion Insurance verso la fusione con Rkh

Possibili ricavi per 400 milioni di sterline all'anno

Hyperion Insurance, di cui **Dual** in Italia è agenzia di sottoscrizione, ha avviato colloqui esclusivi per una fusione con **Rkh** (Rk Harrison Holdings). Si tratta di due tra i principali gruppi di intermediazione assicurativa e riassicurativa del Regno Unito. L'accordo creerebbe un colosso mondiale con circa 3000 dipendenti in 37 Paesi, e ricavi annui pari a 400 milioni di sterline (640 milioni di dollari).



David Howden, ceo di Hyperion

La nuova società dovrebbe mantenere la denominazione Hyperion Insurance group, come tutte le agenzie di sottoscrizione (**Howden**, **Dual**, **Rk Harrison** e **Aqua**) che manterranno i loro marchi. L'operazione proposta è soggetta alle approvazioni delle Autorità normative, nonché dagli azionisti di entrambe le imprese.

Fabrizio Aurilia

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 7 novembre di www.insurancetrade.it

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



RIPENSARE L'RC AUTO

Milano, 12 novembre 2014 (9.30 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.30 - 10.00 – **Registrazione**

10.00 - 10.20 – **Presentazione della ricerca "Sistemi e processi per la gestione dei sinistri nel Ramo Rc auto"**

*Marco Lanzoni, responsabile finance Scs Consulting
Guido Proietti, manager Scs Consulting*

10.20 - 10.40 – **Tecnologia e occhio umano al servizio dell'Antifrode**

*Roberto Castelli, Responsabile Tecnico progetto Memory Box Sicurezza e Ambiente
Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente*

10.40 - 11.00 – **Via libera della Consulta all'art. 139 del CAP: fine di un'epoca?**

Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan

11.00 - 12.30 – **TAVOLA ROTONDA: Ripensare l'Rc Auto**

*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri UnipolSai
Paolo Panarelli, direttore generale Consap
Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia
Fabio Sattler, vice direttore generale Allianz
Rossella Sebastiani, responsabile area normativa direzione auto Ania*

12.30 - 13.00 – **Q&A**

13.00 - 14.00 – **Lunch**

14.00 - 14.20 – **Il deterrente Identitag e il contrasto alle frodi**

Elisabetta Muriana, responsabile rapporti assicurativi I.car

14.20 - 14.40 – **Il peso delle frodi nel risarcimento del danno alla persona**

Giovanni Cannavò, presidente Associazione Melchiorre Gioia

14.40 - 15.00 – **Intervista ad Alessandro Santoliquido, direttore generale Sara Assicurazioni e presidente commissione auto Ania**

15.00 - 15.20 – **I vantaggi del sistema Motorglass nella gestione del sinistro e dell'attività antifrode**

Andrea Bruno, direttore marketing e progetti speciali di Motorglass Group

15.20 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Come migliorare il processo di liquidazione sinistri**

*Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso Intesa Sanpaolo Assicurazioni
Luigi Caligaris, direttore Quattroruote Professional
Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich
Paolo Masini, direttore sinistri Cattolica Assicurazioni
Pierluigi Pellino, responsabile coordinamento, organizzazione e monitoraggio sinistri Axa Assicurazioni
Paolo Rozzi, responsabile direzione sinistri Groupama Assicurazioni
Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode Ania*

16.45 - 17.00 – **Q&A**

sponsorizzato da



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo