



PRIMO PIANO

Compagnie attaccate al tram

Faro sempre acceso delle istituzioni sulle assicurazioni. L'Antitrust ha avviato un'istruttoria nei confronti di Generali, la controllata Ina Assitalia, Unipol e Fondiaria Sai, per verificare se vi è stata un'intesa restrittiva della concorrenza tra le compagnie, nelle gare d'appalto per l'assegnazione dei contratti Rc auto del trasporto pubblico locale. Tra le città coinvolte ci sono Bari, Salerno, Padova, Avellino, Otranto, Napoli, Torino e Catania. L'accusa, supportata da segnalazioni all'Autorità, coinvolgerebbe numerose gare d'appalto tra il 2005 (o prima) e il 2012. Molte gare deserte o con mancata partecipazione delle compagnie alle procedure indette dalle aziende di trasporto pubblico locale avevano, come conseguenza, l'aggiudicazione del servizio attraverso trattativa privata, a beneficio della compagnia che già erogava i contratti. Non solo: l'Antitrust rileva anche un "consistente incremento dei premi nel corso degli anni". Il procedimento dovrà concludersi entro il 16 dicembre 2013. Considerato che per quella data Unipol e Fondiaria saranno una compagnia sola, il futuro della concorrenza nel settore assicurativo è sempre più complicato: di fronte a un sostanziale duopolio dell'auto e del danni, altri competitor faranno sempre più fatica a rosicchiare nuove quote di mercato.

F.A.

COMPAGNIE & INTERMEDIARI

Rossi, ad di Axa Assicurazioni: con gli agenti per crescere più del mercato

Con il nuovo accordo la compagnia francese in Italia scommette convintamente sulla rete agenziale, integrando anche il canale diretto e la banca

Il 31 ottobre **Axa** e i suoi agenti hanno firmato un nuovo importante accordo che rivede le condizioni e i termini del mandato e che probabilmente apre un nuovo orizzonte per l'impresa nel rapporto con gli intermediari. Giunto dopo due anni di serrate trattative e sulla scorta del buon risultato acquisito dagli accordi precedenti (per esempio l'Ambition 2012 firmato nel 2008), promette di consolidare e dare nuova linfa al rapporto di partnership tra agenti e compagnia. "Partnership", parola che esprime un concetto di là dalla collaborazione ed è soprattutto meno ambigua di "fedeltà", ritorna spesso e volentieri nelle dichiarazioni sia dei principali manager della compagnia, sia in quelle dei presidenti di gruppo che hanno garantito la finalizzazione del patto.



Andrea Rossi, ad di Axa Assicurazioni

"Con gli agenti abbiamo posto le basi per crescere più del mercato e in modo profittevole - ha cominciato l'ad di Axa Assicurazioni **Andrea Rossi** - abbiamo una quota di mercato del 5% sul danni e del 6% sul vita: c'è ancora tantissimo da sviluppare". Un accordo che sarà "il solo mandato di Axa" per tutti i nuovi agenti, ma che non comporterà un'adesione automatica né obbligatoria da parte di quelli ora attivi. Axa in Italia, esclusa la partnership con Mps, ha un giro d'affari di 1,9 miliardi di euro, ed è presente con circa 700 agenzie. Il nuovo accordo è parte integrante di un piano industriale che fa necessariamente perno sulle attività delle agenzie. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Reale Mutua premiata tra le imprese italiane storiche

La Camera di Commercio di Torino ha scelto di celebrare i 150 anni della propria istituzione premiando le imprese che insieme a lei hanno scritto pagine importanti della storia economica del Paese. Tra queste la Società **Reale Mutua di Assicurazioni**, attiva sul territorio da oltre un secolo, ha ricevuto l'attestato d'iscrizione al Registro delle imprese storiche.

Scopo del premio è quello di incoraggiare e premiare quelle aziende che, nel tempo, hanno saputo trasmettere alle generazioni successive un patrimonio di esperienze e di valori imprenditoriali. Per questo, **Luigi Lana**, direttore generale di Reale Mutua, ne ha sottolineato l'importanza e ribadito l'impegno della compagnia "per lo sviluppo della storia economica torinese, piemontese e italiana" e la promozione "di valori oggi più che mai patrimonio comune del nostro territorio".



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



Maurizio Cappiello, vice direttore generale Axa Assicurazioni



Alessandro Lazzaro (Gaa) e Sergio Rovera (Gaa) alla sigla dell'accordo

(continua da p.1) Senza per questo tralasciare il canale diretto e quello di bancassicurazione, ma anzi creando sempre più integrazione, come spiega **Maurizio Cappiello**, vice direttore generale della compagnia: “Definiremo a breve un accordo grazie al quale l’agente lavorerà su clienti *corporate* di Axa Mps; mentre nell’auto, dove c’è ancora spazio di crescita per le agenzie, il nostro agente potrebbe presto disporre del prodotto Quixa. Queste alternative consentono all’intermediario di competere in un mercato sempre più difficile”.

L’ACCORDO COME ATTO POLITICO

Il nuovo mandato di Axa si compone di quattro parti. Una normativa, una economica, una integrativa e una dedicata ad accorpamenti di agenzie e fusioni. Sottoscritto sia dal **gruppo agenti Axa (Gaa)**, sia dal **gruppo agenti Axa Italia (Gaa)**, supera le differenze tra Abeille, Axa, Uap e Allsecures. E’ stato semplificato il numero di aliquote e aggregato per macro rami il trattamento provvigionale, per non avere una varietà infinita di remunerazioni a seconda del prodotto, del sotto ramo o del ramo. Una delle componenti principali è la parte integrativa che ha trovato compagnia e agenti su un terreno comune: quello della tutela personale. “In un momento in cui si riscrivono molte regole del gioco – ha spiegato **Alessandro Lazzaro**, presidente del gruppo agenti Axa Italia – questo accordo è un atto politico molto importante da parte dell’impresa e da parte degli agenti”. Dello stesso avviso anche **Sergio Rovera**, omologo del gruppo agenti Axa: “Il nuovo patto lascia la libertà di aderire in maniera totale o solo parziale, aspetto di grande maturità della compagnia”.

PREVIDENZA E PROTECTION NELLA PARTE INTEGRATIVA

Ma si diceva dell’integrativo, che, secondo Cappiello, “rafforza il legame di appartenenza e lancia un messaggio chiaro anche al mercato: se ha successo la compagnia, hanno successo gli agenti, e viceversa”. Le novità si concentrano negli aspetti previdenziali, della protection e negli ammortizzatori provvigionali. Axa aumenterà la parte di cassa previdenza agenti, che attualmente è di 1000 euro ad agente a 1500, e 4500 per tutta l’agenzia. Per agenti che stipulano la *tcm* attraverso la cassa, automaticamente la somma assicurata verrà aumentata di 100 mila euro a totale carico della compagnia. La polizza Malattia, novità assoluta, comprende anche gli agenti in quiescenza fino ai 75 anni, con un aumento di premio del 10%. “Aver dato una forma assistenziale sanitaria, soprattutto alle persone che andranno in quiescenza – commenta Rovera – responsabilizza la compagnia, che, così, non lascia per strada l’agente”. Altro aspetto è l’allungamento della rivalsa: qualora il canone annuale di rivalsa sia superiore a una certa percentuale delle provvigioni, questa s’intende prolungata di tre anni con lo stesso tasso di interesse. “L’aspetto della previdenza e della tutela personale – interviene Lazzaro – è un punto cardine. L’altro è garantire ammortizzatori provvigionali che permettano in un arco temporale di tre o cinque anni di non subire alcuna minusvalenza economica, quando interviene una riorganizzazione o fusione di agenzie”.

AGENZIE SPECIALIZZATE E MASSA CRITICA

Sul punto l’ad Rossi ha precisato la strategia che sta a monte di questa parte particolarmente sensibile dell’accordo: “Avremo agenzie più strutturate, più professionali, e in maniera volontaria questo ci permetterà di accorpate quelle più piccole e più deboli: per poter dare consulenza ad alti livelli ci vuole specializzazione e massa critica”. A questi piani si accompagneranno anche investimenti sotto il profilo delle tecnologie per la gestione e lo snellimento dei processi. “Accompagneremo gli agenti nel mondo digitale – continua l’ad – investiremo su processi e procedure con l’agente al centro della relazione”. Lazzaro sottolinea che su questi punti è necessario perciò trovare “una modalità alternativa per abbattere i costi dell’agenzia: gli agenti da soli non ce la possono fare”. Sui rami elementari Axa si sta già muovendo con la progettazione del nuovo sistema di gestione integrato.

Alla luce delle evoluzioni, o forse sarebbe meglio dire involuzioni del mercato, gli agenti temono la mannaia della disintermediazione. L’accordo cerca anche di scacciare questo fantasma che però, è innegabile, si insinua sempre di più nel settore. “Gli agenti – conclude Rossi – hanno un ruolo da svolgere: creare cultura assicurativa. Il mercato italiano vale 110 miliardi di euro e noi ci crediamo. Solo il 5% dei capifamiglia ha un’assicurazione. E’ paradossale la quota minima di polizze sulla casa. L’agente farà la differenza anche sulla Salute e dove la sua professionalità darà valore aggiunto”.

Dal 28 al 30 novembre a Granada, in Spagna, si terrà il congresso del gruppo agenti Axa europei, “e in quella sede – aggiunge Rovera – noi porteremo con orgoglio il nostro accordo”.

Fabrizio Aurilia



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



Nuovo modello di plurimandato orizzontale: commento all'art 22 del dl 179/2012

Credo si possa affermare che la norma in commento concorra in modo significativo al progressivo processo di liberalizzazione del mercato dell'intermediazione assicurativa (per una analisi storica di tale evoluzione cfr **De Angelis P.**, www.finanzeadiritto.it).

Ma tale processo può dirsi oggi completamente stabilizzato? La prudenza sembra dover essere ancora d'obbligo, quantomeno per gli agenti di assicurazione, e questo per diversi motivi.

In primo luogo, forse è il caso di ricordare che il decreto legge - nella parte in cui non è convertito nei canonici 60 giorni - decade retroattivamente. In tale malagurata ipotesi gli intermediari, che avessero nelle more della conversione iniziato fra loro le collaborazioni, si troverebbero addirittura esposti al pericolo di sanzioni. Specie se il Parlamento - dove probabilmente non mancheranno tendenze restauratrici - non intervenisse a sanare i rapporti nati in forza del decreto non convertito.

Necessità di armonizzazione

Un secondo motivo che ispira allo stato una certa prudenza, attiene alla necessità che la norma sia integrata non solo da regolamenti attuativi, ma anche da normative che l'armonizzino con l'attuale sistema, al fine di evitare alcune lacune o contraddizioni che potrebbero limitarne l'applicazione. Non sembra possibile escludersi con sicurezza che, prima d'iniziare la collaborazione nei rami danni, gli intermediari debbano richiedere la contestuale iscrizione in sez E del Rui, in analogia a quanto dispone oggi l'art. 4 comma 4 del Reg. 5/06 Isvap per le collaborazioni nel settore Rca. Un problema simile è già emerso nel caso del broker che, agendo su incarico del cliente, si rivolga non alla direzione generale dell'impresa di assicurazione, ma a una sua agenzia dislocata sul territorio; è noto che grazie a questi rapporti si raccoglie il 22,6% del totale premi dell'intermediazione assicurativa.

Il problema non si pone fino a quando l'agente rimane il soggetto che colloca i prodotti per i quali ha ricevuto mandato dalla compagnia, e il broker quello che agisce su incarico del cliente a condizione però che l'agente percepisca integralmente le provvigioni dalla compagnia e il broker ottenga remunerazione solo dal cliente.



Ma la prassi del mercato conosce forme di collaborazione che prevedono che sia l'agente a retrocedere parte delle provvigioni al broker in cambio della sua collaborazione specie laddove questi non intervenga su polizze già in carico all'agenzia.

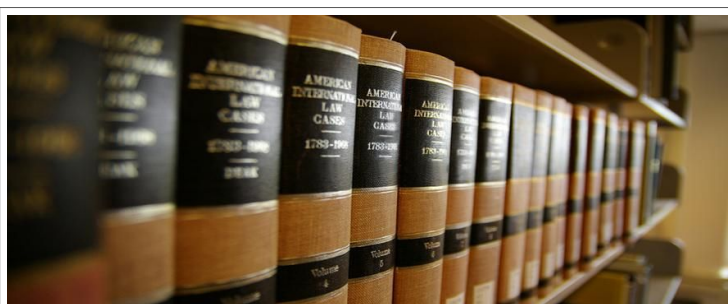
E' noto che quando un intermediario svolge a favore di un altro un'attività di collaborazione, consistente nel procacciamento di affari dietro compenso fuori dai locali dell'impresa, la normativa ne prevede l'obbligo di iscrizione nella sezione E come collaboratore; nel caso di cui sopra, fino ad oggi, taluni hanno opinato che esista l'obbligo del broker di cancellazione dalla sezione B del Rui e l'obbligo da parte dell'agente di iscriverlo in sez. E visto il divieto di iscriversi contemporaneamente in diverse sezioni del Rui previsto dall'art 109 C d ass. salvo ad oggi il settore Rca.

Ora mi chiedo: cosa accadrà nel caso di collaborazione fra due soggetti iscritti in sez. A?

Ricordo inoltre che la norma prevede che gli intermediari assicurativi che svolgono attività di intermediazione in collaborazione tra di loro ai sensi del comma 10, rispondono in solido per gli eventuali danni sofferti (dal cliente dice la norma ma non si può escludere anche dalle compagnie) a cagione dello svolgimento di tale attività, e che molte compagnie che assicurano per Rc gli intermediari, richiedono per la validità della copertura la regolarità dell'iscrizione in sez E dei collaboratori che operano fuori dai locali agenziali.

Obblighi di informativa e adeguamento nella formazione

Un terzo motivo attiene alla necessità che anche la modulistica attualmente utilizzata - in particolar modo il mod. 7/b - debba essere aggiornata, in quanto è previsto che al cliente debba essere fornita, con le modalità e forme previste nel *Codice delle assicurazioni private* e dai regolamenti attuativi, una corretta e completa informativa che lo renda edotto che l'attività di intermediazione viene svolta in collaborazione tra più intermediari, ne fornisca l'esatta identità, specifichi la sezione di appartenenza ed il ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della forma di collaborazione fra loro adottata. *(continua a p.4)*





COMPAGNIE

Sara Assicurazioni, nei nove mesi utile netto a 56 milioni di euro

Concluso il risanamento tecnico, la compagnia torna a crescere

L'utile ante imposte conseguito da **Sara Assicurazioni** al termine dei primi nove mesi del 2012 è stato di **93 milioni di euro**, mentre i profitti netti ammontano a **56 milioni** a fronte di premi di competenza pari a circa **465 milioni**. Si tratta di risultati che la compagnia ha riferito alla conclusione del processo di risanamento avviato nel 2009. Questo processo ha comportato una contrazione del **4%** dei premi di competenza, risultante dal calo **6,6%** dei premi di competenza in ambito Rc auto, e dall'aumento del **2,7%** dei premi relativi agli altri rami danni.

Il *combined ratio* è risultato pari circa al **95%**. In crescita anche il margine di solvibilità passato da un indice di copertura del 249% registrato alla fine dello scorso anno al 292% del settembre 2012. Anche la capacità distributiva, nella seconda metà dell'anno, ha fatto registrare segnali incoraggianti di ripresa, con un incremento della nuova produzione auto, dei rami danni non auto e dei premi annui vita.

Nel corso del 2012 è stato inoltre completato lo smobilizzo delle attività legate al business bancario, con la cessione del risparmio gestito dalla Sgr del gruppo (Mc Gestioni) perfezionata nel mese di giugno con Zenit Sgr. Le proiezioni dei risultati attesi per la fine dell'esercizio 2012 sono dunque sostanzialmente in linea con quelli conseguiti a settembre.

Negli ultimi tre anni, la compagnia ha effettuato diversi investimenti volti a potenziare le 450 agenzie Sara presenti sul territorio, intervenendo sulla semplificazione e l'aggiornamento dei prodotti e sull'implementazione delle competenze, sia tecniche che professionali, degli intermediari.

La conclusione della fase di risanamento ha quindi consentito a Sara di rilanciare la propria attività commerciale procedendo anche a un rafforzamento dimensionale della rete distributiva e all'ulteriore razionalizzazione dei propri processi amministrativi e di vendita, in stretta sinergia con Aci.

D.P.



(continua da p.3) Sarebbe bene poi chiarire che, in questi casi, tutti gli obblighi di informativa, di redazione, sottoscrizione e consegna della modulistica prevista dalla normativa e le relative responsabilità disciplinari e amministrative sono a carico esclusivo dell'intermediario che entra in diretto contatto con il cliente e non anche dell'altro, ferma restando la responsabilità solidale di entrambi per i danni eventualmente provocati.

Un quarto motivo di prudenza è dato dall'attuale disciplina, in particolare dall'art 38 reg 5/06 lsvap, che impone l'aggiornamento professionale ogni volta in cui l'intermediario sia interessato dall'immissione di nuovi prodotti da distribuire o variazioni nella normativa di riferimento.

Sembrirebbe necessario quindi che, laddove l'intermediario intenda applicare l'art. 22 del dl 179/12, debba aver avuto preventivamente una formazione in qualche modo equipollente a quella che viene somministrata ai propri intermediari dalla compagnia di appartenenza del prodotto stesso.

La relazione con le compagnie

Un ultimo motivo di prudenza è dato dalla prevedibile reazione delle compagnie che, presumibilmente, tenteranno di mantenere lo status quo, magari facendo leva sui più importanti aspetti retributivi e/o assuntivi del mandato agenziale.

Ricordo che, dal punto di vista di molte compagnie, la rete è un "asset produttivo" di loro esclusiva pertinenza e che invece potrebbe oggi essere messo alla portata di chiunque intenda affacciarsi sul mercato della distribuzione assicurativa, senza sostenere i relativi costi in termini di organizzazione, controllo, formazione e aggiornamento professionale della rete.

Non è improbabile aspettarsi dalle compagnie qualche revisione dei rapporti in essere, diretta a incentivare coloro che operano per mantenere a tutti i costi l'esclusiva di marchio, ai danni di coloro che invece si saranno immediatamente aperti al corso delle liberalizzazioni. Vedremo presto se il Parlamento collaborerà con l'attuale Governo, o se vi sarà opposizione alla attuale tendenza che vuole liberarsi da quelle "aree protette" tradizionalmente garantite da intermediari vincolati al singolo marchio.

Avv. Paolo De Angelis, studio legale De Angelis - Firenze