



PRIMO PIANO

Carige cede ad Apollo, oggi la firma

Banca Carige ha raggiunto l'accordo per cedere al fondo statunitense Apollo Management Holdings le due compagnie assicurative Carige Assicurazioni e Carige Vita Nuova, per una cifra pari a 310 milioni di euro, "che sarà corrisposta interamente per cassa alla data di completamento dell'operazione".

L'accordo, spiega Carige in una nota, prevede una più ampia partnership nel settore della bancassurance, all'interno del quale è prevista "la stipula di accordi di lunga durata per la distribuzione di prodotti assicurativi dei rami vita e danni tra la banca" e le compagnie.

Il signing dell'operazione, precisa il gruppo ligure, è previsto nella giornata odierna mentre il closing, in ragione delle tempistiche autorizzative, avverrà presumibilmente nel primo trimestre 2015: l'operazione è ovviamente subordinata alle autorizzazioni delle autorità competenti. Una piccola boccata d'ossigeno per l'istituto ligure, uscito con le ossa malconce dagli stress test della Bce, che hanno evidenziato uno shortfall pari a 813,4 milioni di euro, per compensare il quale il cda di Carige, domenica scorsa, ha approvato un aumento di capitale di almeno 500 milioni di euro.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

L'agenzia deve innovarsi

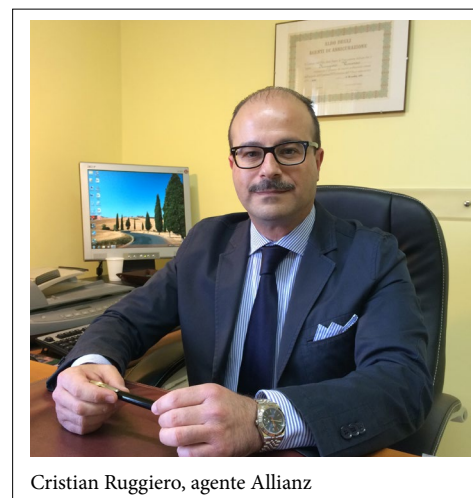
Digitalizzazione e mercato retail sono le due grandi occasioni per agenti e assicurati. Ne è convinto Cristian Ruggiero, che opera per Allianz nel napoletano ed è membro dell'esecutivo provinciale di Sna

Operare al passo con i tempi, per rapportarsi a un mercato evoluto. Questa la priorità per le agenzie che vogliono arginare ulteriori fughe verso la categoria dei broker e sopravvivere alla dura concorrenza dei comparatori. A sottolinearlo, **Cristian Ruggiero**, 42 anni, assicuratore dal 1992, quando inizia a lavorare nell'agenzia paterna **Lloyd Adriatico**, di Casoria (Na), per poi operare in esclusiva rigida per l'impresa che oggi è **Allianz**. Dedicandosi anche all'attività sindacale, all'interno di diverse commissioni tecniche del gruppo aziendale e dell'esecutivo provinciale **Sna**.

Negli ultimi dodici mesi, il mercato assicurativo si è trasformato: Unipol è diventato il primo gruppo per fatturato danni, Greco ha rivoluzionato Generali Italia, cambiandole totalmente volto e l'integrazione delle reti Allianz ha rappresentato un fatto eccezionale, nell'ambiente dell'intermediazione. Come immagina il prossimo quinquennio e quali cambiamenti si aspetta professionalmente?

Come descritto, il mercato assicurativo retail è attualmente concentrato nelle mani di pochi gruppi. Credo che questo fattore accrescerà notevolmente e positivamente la competizione tra intermediari. Quindi, le agenzie concorreranno sempre più tra di loro e si confronteranno maggiormente con altri canali distributivi utilizzati dalle compagnie. Bisogna rivedere velocemente il modello di agenzia, che deve principalmente rappresentare un forte polo di attrazione per i clienti.

(continua a pag. 2)



Cristian Ruggiero, agente Allianz

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Le strategie future di Eurovita

Si terrà domani a Roma (palazzo Altieri, via del Gesù 49, ore 11.30) con il titolo di *Disegnare il futuro* l'evento nel corso del quale **Eurovita** presenterà al mercato e ai principali player del settore *bancassurance* il proprio piano di sviluppo.

Il numero uno della compagnia, **Andrea Battista**, illustrerà le iniziative avviate e i primi risultati raggiunti dal cambio di vertice e dall'ingresso nell'azionariato della società di **Jc Flowers**, fondo americano che, lo scorso luglio, ha acquistato la quota di maggioranza della compagnia. All'evento parteciperanno anche **Micheal Christner**, vice presidente di Eurovita e managing director di Jc Flowers.

Oltre alla presentazione della nuova Eurovita, l'incontro romano ospiterà anche un dibattito a cui parteciperanno, tra gli altri, Alessandro Maria Piozzi, dg della Banca Popolare di Puglia e Basilicata, Ivan Damiano, dg della Cassa di Risparmio di Cento e Mario Pavlin, dg della Cassa di Risparmio di Saluzzo.



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



(continua da pag. 1) **Da più parti sono giunte richieste all'Ivass per sottolineare l'esigenza di interventi legislativi a favore di una normativa precontrattuale e contrattuale maggiormente snella, che consenta al cliente di comprenderne la lettura e i contenuti, a volte intraducibili anche per l'agente. Ritiene corretta tale richiesta?**

La richiesta è di fondamentale importanza e si contestualizza nelle maggiori propensioni commerciali che devono adottare le agenzie. Ancora oggi, esiste un eccessivo carico amministrativo che grava sulle agenzie, inficiando lo sviluppo e la cura della clientela.

Cresce il numero degli intermediari che chiedono di trasferirsi dalla sezione A (agenti), alla sezione B (broker) che, in Italia, sono 5281, comprensivi degli ultimi 85 agenti che hanno deciso di optare per una libertà totale. Padroni delle proprie imprese, senza l'occhio del grande fratello direzionale che li controlla. È una fuga giustificabile a suo parere o intravede altre ragioni?

Crede che le ragioni di questa mutazione siano strettamente collegate a quanto detto in precedenza. Ovvero, troppa burocrazia, gestione amministrativa pesante e difficoltà a intrattenere i rapporti con le mandanti. L'intermediario che decide di uscire dalla sezione A, riesce indubbiamente a gestire più liberamente le criticità che ho evidenziato. Altra ragione risiede nella possibilità di ampliare il catalogo prodotti e soluzioni da proporre ai clienti.

Ritiene che la digitalizzazione delle agenzie sia un pericolo o un'opportunità? La debolezza dell'innovazione può trasformarsi in retorica del cambiamento?

La digitalizzazione rappresenta una grande occasione per le agenzie. Si potranno ridurre sensibilmente molte incombenze gestionali e di conseguenza favorire il rapporto con i clienti, che sempre più utilizzano la pratica del *fai da te*, anche nel settore assicurativo. Le agenzie devono assolutamente innovarsi e rapportarsi a un mercato evoluto, non c'è margine per discussioni retoriche o teoriche, bisogna operare al passo con i tempi.



Il decreto di legge 21/2014, che recepisce la direttiva Ue, dispiegherà i suoi effetti su tutto il mercato. La stessa impone, giuridicamente, il principio di parità di condizioni e regole tra i venditori a distanza (teleselling/comparatori) e quelli in negozio. In altre parole, i comparatori saranno costretti ad erogare le medesime condizioni e premi che eroga un intermediario. Chiarezza e giustizia è fatta, finalmente? Sarà vero?

Noi, intermediari tradizionali, chiediamo regole e trasparenza. Non è giusto competere con canali distributivi che operano sullo stesso mercato, ma con regole diverse. Viene meno lo spirito di leale concorrenza. Il legislatore deve garantire parità di condizioni per tutti gli operatori. Quindi, credo che il decreto renda finalmente giustizia a tutti gli intermediari. Almeno lo spero.

Carla Barin



Nai fareimpresa: soluzioni su misura per la piccola e media impresa.
www.nationalesuisse.it

l'arte di assicurare **nationale suisse**



Italiani e inglesi, un dialogo per occupazione e crescita

Nasce un forum dell'industria finanziaria per contribuire, in modo efficace, all'agenda europea dell'occupazione e della crescita economica



Paolo Garonna, Febaf

Una collaborazione ad ampio raggio tra servizi finanziari inglesi e italiani, per favorire la ripresa e lo sviluppo. Con questa intenzione **Febaf** (Federazione banche assicurazioni e finanza) e **TheCityUK** (in rappresentanza dell'industria finanziaria britannica), hanno lanciato l'**Anglo-Italian Financial Services Dialogue** (Aifsd), per sostenere gli obiettivi di crescita durante il semestre italiano.

“Abbiamo bisogno – ha spiegato **Paolo Garonna**, segretario generale Febaf – di un salto in avanti nelle politiche europee: il rilancio degli investimenti nell'*Unione dei mercati dei capitali* sarà un test importante. I sistemi finanziari italiano e inglese sono impegnati in un processo di modernizzazione e riforma, rafforzando il ruolo degli investitori istituzionali e offrendo nuove fonti di finanziamento, specialmente alle Pmi. Anche *policy maker* e regolatori dovranno fare la loro parte”.

In particolare, il dialogo ha individuato cinque raccomandazioni di policy (presentate in una lettera al Presidente del Consiglio, **Matteo Renzi**) che potranno contribuire, in modo concreto, all'agenda italiana

del semestre: l'integrazione di un'efficace Unione dei Mercati dei capitali, per sostenere l'occupazione, la crescita e lo sviluppo industriale; la promozione delle cartolarizzazioni, con il riconoscimento dell'importante ruolo di banche e assicurazioni, da incentivare con norme ricalibrate sul rischio-ponderato di tali attività, nel quadro del *Comitato di Basilea* del dicembre 2013 e delle attuali bozze di atti delegati di **Solvency II**; il sostegno delle pmi, con una maggior condivisione delle informazioni sui crediti attraverso le banche dati; il sostegno di investimenti di lungo termine nelle infrastrutture, sviluppando *best practice* atte a considerare gli asset infrastrutturali come una singola *asset class*; la promozione e protezione dei flussi di capitali trans-frontalieri, in particolare gli investimenti diretti dall'estero.

“I settori finanziari inglese e italiano – conclude **Chris Cummings**, chief executive di TheCityUK – condividono molti interessi strategici e l'istituzione di una partnership efficace e operativa tra i due comparti non potrebbe essere più opportuna. Sotto la co-presidenza di **Mark Garvin** (JP Morgan) e **Innocenzo Cipolletta** (Ubs Italy) ci auguriamo vivamente di fornire un contributo positivo all'agenda europea su occupazione e crescita durante e oltre il semestre italiano”.

Laura Servidio

RISK MANAGER

“Il cambiamento favorisce soltanto le menti preparate ad accoglierlo”.
Louis Pasteur

LA PROFESSIONE DEL FUTURO

Master in

Risk engineering e risk management nelle imprese

dal 21 novembre 2014

4 borse di studio

> approfondisci su
www.cineas.it



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 28 ottobre 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 - **L'efficienza nella gestione dei sinistri**

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**

*Giovanni Calabrò, direttore generale Antitrust
Giovanna Gigliotti, direttore sinistri UnipolSai
Paolo Panarelli, direttore generale Consap
Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia
Fabio Sattler, direttore area sinistri Allianz
Rossella Sebastiani, responsabile area normativa direzione auto Ania
Generali Italia (*)*

12.30 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - Lunch

14.00 - 14.20 - **Il contrasto alle frodi**
a cura di 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 - **L'esperienza nei Paesi europei**

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

*Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso Intesa Sanpaolo Assicura
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