



PRIMO PIANO

MERCATO

Generali revoca l'assemblea

Non si terrà l'assemblea degli azionisti del gruppo Generali, prevista per il 14 ottobre a Trieste, che aveva all'ordine del giorno il reintegro o la revoca di Paolo Scaroni, il quale, la scorsa settimana, si è dimesso dal board. "Il cda - si legge in una nota del gruppo - ha espresso a Scaroni i più vivi ringraziamenti per l'attività svolta e per l'importante contributo apportato in questi anni ai lavori del board. Il cda ha inoltre rivolto a Scaroni gli auguri di ogni successo professionale per i nuovi impegni lavorativi".

Paolo Scaroni si era autosospeso del consiglio di amministrazione di Generali il 15 maggio scorso, in seguito alla sentenza di primo grado emanata dal Tribunale di Rovigo per il reato di disastro ambientale nell'ambito del procedimento riguardante le emissioni inquinanti della centrale termoelettrica Enel di Porto Tolle tra il 1998 e il 2009.

Le dimissioni di Scaroni erano state accolte dal presidente di Generali, Gabriele Galateri di Genola, con grande rammarico. "Scaroni - aveva detto Galateri - ha sempre dato uno straordinario e positivo contributo ai lavori del consiglio, grazie alla notevole esperienza acquisita in società di livello internazionale".

Beniamino Musto

L'innovazione passa ancora dall'Rc auto?

In un ambiente volatile e ricco di mutamenti, il settore motor resta centrale per le compagnie. Il calo della frequenza sinistri e delle tariffe potrebbe presto arrestarsi, costringendo le imprese a contrastare il ciclo. Ma non tutti la pensano così

In un contesto di generale crescita a livello mondiale del settore assicurativo, più lenta nelle economie sviluppate, più incisiva in quelle emergenti (su tutte la Cina), l'Italia mostra una robustezza in parte inattesa. Chiuso il 2013 con una raccolta a 120 miliardi di euro (+13%), per il 2014 è previsto un ulteriore incremento, con una raccolta premi complessiva che potrà superare i 140 miliardi. A spingere il settore è il comparto vita (come accaduto anche nell'ultimo anno), che sta bilanciando il calo dei rami danni ancora in sofferenza e appesantiti principalmente dall'Rc auto. I dati, presentati da **Accenture**, in occasione dell'*Insurance Day*, organizzato a Milano insieme al gruppo **Class Editori**, sono stati accompagnati da un ampio dibattito con i principali attori del settore: dall'**Ania** alle compagnie, ma anche ai nuovi player, come i comparatori e i contributi di personalità al di fuori del mondo assicurativo, come l'agenzia pubblicitaria **Saatchi & Saatchi** e **Amazon Italia**.



Aldo Minucci, presidente Ania

CALO STRUTTURALE O CICLO FISIOLÓGICO?

Nonostante i buoni risultati del settore e gli impegni nell'ampliare la forbice tra andamento del mercato auto e solidità delle compagnie, il tema dell'Rc auto resta centrale perché da questo segmento potrebbero ancora discendere alcuni dei cambiamenti più significativi nei prossimi anni. Su questo argomento si schierano essenzialmente due visioni contrapposte: c'è chi crede che il ciclo di frequenza e costo medio dei sinistri in calo stia terminando a favore di un innalzamento progressivo di entrambi gli indicatori, e chi, al contrario, ritiene che il percorso di questi anni sia strutturale. I dati presentati da Ania, attraverso un intervento del presidente, **Aldo Minucci**, sono di difficile interpretazione: da 22 mesi (record dal 1994) i premi calano continuamente, nei primi sei mesi del 2014 la contrazione è stata del 7% (-2% del parco circolante), la dinamica della frequenza è negativa, ma in risalita (-10% nel 2012, -4,7% nel 2013 e in previsione -1% nel 2014). Il presidente dell'Ania continua a chiedere interventi normativi che agiscano sulla struttura dell'assicurazione auto: "se a breve il *loss ratio* dovesse rialzarsi - ha detto - le compagnie dovranno in qualche modo opporsi al ciclo". Il che vuol dire aumento dei prezzi. Secondo Minucci, dopo le aspettative di cambiamento, sull'Rc auto è calato il silenzio: "dove sono finite - si chiede Minucci - le tabelle nazionali per le macro lesioni, le buone idee in tema di antifrode, la legislazione unitaria sul danno morale?"

IL SETTORE DEVE VOLARE ALTO

L'Ania, a margine del discorso sulla Rc auto, ha rilanciato le proprie proposte sui temi della responsabilità sanitaria, del welfare integrato, della diffusione più capillare della cultura del rischio e della compartecipazione Stato-privati sulle catastrofi naturali.

La grande domanda, quindi, è capire se il ciclo dell'Rc auto si invertirà, oppure se le strade continueranno a svuotarsi di auto, gli incidenti saranno sempre più rari (per fortuna) e la tecnologia permetterà di affinare sempre di più la politica di *pricing*. (continua a pag. 2)



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



Giacomo Campora, dg di Allianz

(continua da pag. 1) Tuttavia, indipendentemente dalle risposte a questi interrogativi, le compagnie hanno scelto la strada dell'innovazione, unica soluzione che permette di affrontare qualsiasi cambiamento. "Il nostro - ha sottolineato **Giacomo Campora**, dg di **Allianz** in Italia - è un settore che rischia di volare troppo basso, senza guardare al contesto. Prevale troppo il mercato auto. Dovremmo concentrarci di più sul vita e previdenza, dove però la fiscalità è sbagliata". Il settore Rc auto è anche quello più concorrenziale: i comparatori hanno creato un *marketplace* efficace, in cui le compagnie tradizionali dovranno operare. "La sfida più grande - ha aggiunto Campora - è mantenere l'agente al centro del sistema: loro sono i migliori a selezionare il rischio, ma devono accettare la sfida dell'innovazione. I più piccoli dovranno dotarsi di un *back office* digitale e fare *risk management*".



Alessandro Scarfò, ad di Intesa Sanpaolo Assicura

I DANNI TRA AGENTI, WEB E SPORTELLI

I grandi player come **Generali**, ma anche **Reale Mutua**, sembrano voler investire molto sull'intermediazione tradizionale: sempre nell'ottica della digitalizzazione. Generali Italia, per esempio, nel corso della sua riorganizzazione ha portato tutti gli agenti sulla piattaforma tecnologica della rete Generali, su cui confluiscono i dati dei clienti aggregati, interni ed esterni. Poi ha lanciato la preventivazione e la vendita in mobilità (per i promotori di **Alleanza**). La mutua di Torino, oltre al rilascio di App per agenti e clienti, è sbarcata sui comparatori, unica tra le imprese tradizionali, e ha scelto per la rete il plurimandato funzionale sul mercato dei **Lloyd's**. Convinti che "il nuovo ceto medio sarà il cliente ibrido", Reale Mutua terminerà nel maggio 2015 la digitalizzazione di tutti gli agenti.

Sull'altra sponda del fiume ci sono le banche e i comparatori, con numeri, nel mercato danni e soprattutto nell'Rc auto, ancora da start up. Quella dell'azienda appena nata è la chiave del discorso di **Intesa Sanpaolo Assicura**, che nell'ultimo anno ha lanciato il prodotto auto con una logica un po' "strabica", come l'ha definita l'ad della compagnia **Alessandro Scarfò**. "Dobbiamo essere un po' tradizionali, un po' innovativi", ha detto, individuando nelle tecnologie e nella conoscenza del cliente i cardini per l'abilitazione del prodotto auto. Intesa ha acquisito, grazie alla società controllata, **Intesa Sanpaolo Smart Care**, una serie di competenze che esulano dal mercato assicurativo, e che nei prossimi anni saranno la base per le nuove polizze danni.

I NATIVI DIGITALI E I NUOVI RISCHI

Le compagnie, in questo momento, sembrano tutte proiettate verso un futuro più o meno prossimo. A breve (qualche anno), i nativi digitali avranno più possibilità di spesa: dalle statistiche risulta come per loro la normalità non sia la carta ma il web, non l'agente ma il motore di ricerca.

Queste premesse annunciano un cambio culturale improvviso e profondo. Un futuro che potrebbe non vedere, quindi, l'inversione del ciclo Rc auto, ma un calo strutturale della frequenza e dei chilometri percorsi, "come sta avvenendo gradualmente, ma inesorabilmente, negli Stati Uniti", ha ricordato **Camillo Candia**, ad di **Zurich** in Italia. "A fronte di rischi che scompaiono - ha precisato infine il top manager - ne nascono di nuovi, legati alla responsabilità civile riguardo alle nuove tecnologie, al cyber risk".

Fabrizio Aurilia



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

**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",
IL QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO,
ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT**



NORMATIVA

BROKER

Uber, la mobilità e l'assicurazione Rc auto

La tecnologia consente la fruizione in modo differente di nuovi servizi, ma il concreto utilizzo e le relative conseguenze rimangono incanalati nella normativa e negli obblighi di legge invariati



La recente attivazione del servizio **Uber Pop** nella città di Genova e il vivace dibattito che ne è scaturito, ci consentono di svolgere alcune considerazioni dal punto di vista assicurativo.

In primo luogo chiariamo subito che non è nostra intenzione schierarci con alcuna delle parti in causa, ma semplicemente mettere in evidenza alcuni aspetti che meritano una riflessione da parte di chi è chiamato a misurarsi con i nuovi scenari che la nota App ha aperto, non solo in Italia ma in tutto il mondo.

L'evoluzione della tecnologia e la sua diffusione capillare sono destinate a cambiare sempre più ve-

locemente il nostro modo di acquistare beni e servizi (pensiamo, nel settore dell'automotive, alle apprezzate iniziative di car sharing presenti in varie città italiane).

A questo punto il lettore potrebbe domandarsi: ma che cosa c'entrano le assicurazioni? La risposta potrebbe essere che anche il settore è destinato a profondi cambiamenti, alla digitalizzazione ecc., ma non è di questo che vogliamo parlare. Il nostro obiettivo è parlare di Rc auto e garanzie accessorie, essendo che, al di là degli aspetti di natura tecnologica, il servizio di Uber è pur sempre veicolato, in ultima analisi, attraverso delle automobili. In particolare, ci vengono in mente le possibili rivalse e/o esclusioni in presenza di un utilizzo del veicolo che dovesse essere accertato, ad esempio, come non conforme alla destinazione e all'uso dichiarato.

Ancora una volta l'esperienza genovese ci viene in aiuto: la Polizia Municipale, contestando la mancanza della licenza per l'espletamento del servizio taxi, ha applicato le sanzioni previste dall'art. 86 del Nuovo codice della strada ad altrettanti driver genovesi aderenti al servizio offerto dalla multinazionale californiana, che hanno presentato ricorso dinanzi al Giudice di pace di Genova.

A seguito della sospensione delle sanzioni da parte dell'Autorità giudiziaria adita, non resta che attendere quale sarà il pronunciamento nel merito, allo scopo di capire come la giurisprudenza, nell'attuale silenzio del legislatore, riterrà di qualificare la fattispecie. Ricordiamo che, secondo Uber, il servizio *Pop* non è assimilabile a quello di taxi, mentre opposta è l'opinione dei rappresentanti dei taxisti.

Seguiremo attentamente la vicenda e terremo aggiornati i lettori di *Insurance Daily*.

Avv. **Andrea Maura**
www.legalgroups.eu

Al via il rilancio di Olimpia Insurance Broker

L'agenzia di sottoscrizione ha avviato il progetto che riunirà in un unico soggetto i prodotti offerti nel settore del risk management imprenditoriale

L'agenzia di sottoscrizione **Olimpia Agency**, specializzata nel ramo cauzioni, cambia veste nell'ambito di un processo di rinnovamento che punta a rafforzare il proprio *core business* aziendale. Attualmente in fase di sviluppo, il progetto mira a unificare in **Olimpia Insurance Broker** i servizi di consulenza assicurativa e brokeraggio affidati in precedenza al ramo **Olimpia broker Pmi** che, a seguito della riorganizzazione aziendale, cesserà di esistere.

“Alla base di questa scelta c'è la volontà di rafforzare l'identità e la solidità aziendale che hanno reso Olimpia uno dei leader di mercato nel campo assicurativo e fideiussorio”, spiega il ceo del gruppo Olimpia, **Alessandro Di Virgilio**. È dunque chiusa la collaborazione con **Pmi Insurance Brokers**, “nonostante gli ottimi risultati ottenuti nel breve periodo di *partnership*”. L'obiettivo finale è quello di rilanciare Olimpia Insurance Broker, la società di brokeraggio che “rappresenta il primo mattone su cui poggia la solida realtà costituita dal gruppo Olimpia. Il progetto – aggiunge Di Virgilio – mira inoltre a valorizzare le preziose risorse interne di cui disponiamo, per garantire gli ideali di continuità, affidabilità



Alessandro Di Virgilio

e trasparenza che ci consentiranno di condividere strategie etiche e professionali esclusivamente con partner che rispecchino i valori e lo spirito del gruppo”.

B.M.

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 6 ottobre di www.insurancetrade.it

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



INTERMEDIARI 2014: OBIETTIVO CONSULENZA

Milano, 9 ottobre 2014 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 – **Registrazione**

09.30 - 09.50 – **Osservatorio Distribuzione Assicurativa – Edizione 2014**
La qualità del servizio come leva di fidelizzazione
Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting
Giorgio Lolli, manager Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **La capacità di offrire soluzioni tailor made**
Maurizio Ghilosso, amministratore delegato Dual Italia

10.10 - 10.30 – **AEC, nuovi mercati e full outsourcing per gli intermediari**
Fabrizio Callarà, amministratore delegato di Aec Wholesale Group

10.30 - 11.00 – **Il ruolo dei gruppi agenti**
Tonino Rosato presidente associazione agenti Allianz
Enzo Sivori, presidente associazione agenti Unipol

11.00 - 11.30 – **Coffee Break**

11.30 - 13.15 – **TAVOLA ROTONDA: Era digitale: quanto vale la consulenza dell'intermediario?**
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna
Franco Ellena, presidente commissione distribuzione dell'Ania
Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust
Vittorio Verdone, direttore centrale Ania
Luigi Viganotti, presidente Acb

13.15 - 14.10 – **Lunch**

14.10 - 14.30 – **Levoluzione dell'agente plurimandatario**
Michele Colio, distribution & marketing director Aviva Italia

14.40 - 15.00 – **Consorzi tra intermediari: l'unione fa la forza**
Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani
Alessandro de Besi, presidente EIB Consortium

15.00 - 15.20 – **L'intermediario nel contesto europeo**
Carlo Galantini, studio legale Galantini Heilbron Cocco Ordini, consulente Acb e delegato Bipar
On. Patrizia Toia, europarlamentare Pd

15.20 - 15.40 – **Intervista a Giovan Battista Mazzucchelli, amministratore delegato del Gruppo Cattolica**

15.40 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Gli intermediari tra social e mobile**
Massimo Agrò, Responsabile Distribuzione di AXA Assicurazioni
Roberto Conforti, presidente Uea
Piero Melis, presidente Agit
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Marco Rossi, head of sales & marketing di DAS Italia
Angelo Scaroni, presidente Macros Consulting

sponsorizzato da



AEC



ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI
www.assimedicci.it



AVIVA



CGPA
europe



L'assicurazione dalla tua parte



QBE



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo