



PRIMO PIANO

## Bsi, Generali tratta con Btg Pactual

Per la cessione della Banca della Svizzera italiana (Bsi), il gruppo Generali tratterà in esclusiva con la brasiliana Btg Pactual, una delle principali banche d'investimento e società di gestione di attivi e patrimoni dell'America Latina, con una capitalizzazione di mercato di 13 miliardi di dollari; Bsi è una delle principali banche private svizzere con una presenza globale e 90 miliardi di franchi svizzeri, attivi in gestione. "Se abbiamo dato l'esclusiva a Btg Pactual è perchè riteniamo la controparte di qualità e livello per poter arrivare alla fine della transazione", ha spiegato Alberto Minali, cfo del Leone, durante la conference call odierna. Minali non ha voluto sbilanciarsi circa i tempi dell'operazione, ma ha sottolineato che "ci sarà un'attività di *due diligence* molto intensa nelle prossime settimane e, quando questa sarà finita, Btg Pactual presenterà un'offerta che verrà valutata in assoluta autonomia di giudizio dal consiglio di amministrazione". Parlando poi della vendita di Fata a Cattolica, il cfo del Leone ha auspicato di "poter annunciare a giorni il completamento dell'operazione", precisando che "oltre al dossier Bsi e Fata non ci sono altre cessioni nella *pipeline*"

**B.M.**

NORMATIVA

## Note di metodo sullo schema di regolamento istitutivo dell'Oria

Nella stesura dell'Oria discussa al Mise emergono tuttora dei punti di incertezza e aspetti non chiari che sembrano mettere in difficoltà il ruolo dell'agente e dei propri collaboratori

(SECONDA PARTE)

Venendo alla composizione del Registro, le novità certamente più significative consistono nella revisione delle sezioni e delle categorie dei soggetti tenuti a iscriversi.

Il nuovo Rui conterà di sole tre sezioni: la sezione A conterrà gli agenti, la sezione B i broker e la sezione C le banche, gli intermediari finanziari, gli istituti di pagamento e di moneta elettronica, le Sim e Bancoposta. Scompare, in particolare, la Sezione E, i cui attuali iscritti (collaboratori e dipendenti operanti al di fuori dei locali agenziali) confluiranno nella posizione del rispettivo preponente, così come i produttori diretti delle imprese. È altresì previsto che gli agenti e i broker costituiti in forma societaria trasmettano all'Organismo, oltre ai nominativi degli amministratori e dei soggetti delegati all'attività di intermediazione, anche i nominativi dei soggetti che svolgono funzioni di *direzione e controllo*, per tali intendendosi le funzioni di *internal auditing*, cui si ricollega l'obbligo, previsto dall'art. 19, pag. 5, di adottare "procedure e sistemi di controllo interno idonei a garantire il corretto esercizio dell'attività di intermediazione, anche nei rapporti con i consumatori e gli assicurati". In altri termini, il Regolamento si ricollega alla necessità, sinora piuttosto trascurata dal comparto, che gli intermediari si muniscano di idonei strumenti di prevenzione sul modello delineato dal d.lgvo 231 del 2001 in tema di c.d. responsabilità penale d'impresa.

Lo schema di regolamento estende inoltre ai dipendenti che svolgono attività di intermediazione all'interno dei locali dell'intermediario gli obblighi di formazione e aggiornamento professionale, peraltro oggetto di un apposito Regolamento **Ivass** attualmente in fase di pubblicazione. L'equiparazione tra i dipendenti con attività interna e quelli con attività esterna, peraltro, si rinviene anche nell'ultimo paragrafo dell'art. 13, che li accomuna nell'obbligo del possesso dei requisiti richiesti per l'iscrizione delle persone fisiche e di "cognizioni e capacità professionali adeguate all'attività e ai prodotti che distribuiscono", da accertarsi mediante test.

Tale tendenziale equiparazione non potrà, ad avviso di chi scrive, non costituire oggetto di una riflessione nell'ambito della trattativa attualmente in corso per il rinnovo del Ccnl degli impiegati delle agenzie assicurative, che nella versione attuale (in disparte alle note vicende che hanno caratterizzato le passate edizioni del contratto ed all'individuazione di quale sia, il contratto attualmente applicabile) tuttora risente di uno schema di classificazione piuttosto datato e avulso dall'attuale contesto sociale, economico, tecnologico e normativo in cui si dibatte il settore dell'intermediazione assicurativa.

Lo schema, ancora, prevede un regime di incompatibilità a carico delle persone fisiche iscritte nel Rui all'interno della posizione di una società, quali responsabile dell'attività di intermediazione, di amministrazione o di direzione generale, di rivestire analoghe cariche in altre società iscritte al Rui.

Si tratta di innovazioni non previste, né riconducibili alla norma di devoluzione, e che non trovano un puntuale conforto nella normativa di rango primario in tema di intermediazione assicurativa.

### LE RESPONSABILITÀ

È nel punto della responsabilità, però, che troviamo una vera e propria *fuga in avanti* che non riscontra una sponda né nella norma di devoluzione, né nel Codice delle Assicurazioni, né nei principi generali dell'Ordinamento. Infatti da un lato l'art. 19 ribadisce il criterio della solidarietà dell'intermediario iscritto al Rui per il risarcimento dei danni cagionati dai propri collaboratori, ancorché conseguenti a responsabilità accertata



Avv. Andrea Bullo



in sede penale (già prevista dall'art. 119 del Codice delle Assicurazioni), lasciando ancora aperto il problema, di non poco momento, delle ipotesi delittuose poste in essere dai collaboratori, di cui egli stesso sia vittima (una su tutte, l'utilizzo di documentazione contraffatta), e fin qui *nulla quaestio*. Dall'altro lato, l'art. 21 dello schema di regolamento, nell'ambito del procedimento sanzionatorio unico (disciplinare e pecuniario) ispirato ai principi del procedimento amministrativo, statuisce che "le sanzioni sono applicate nei confronti delle persone fisiche e delle società iscritte nel registro all'epoca dei fatti oggetto di contestazione, anche per fatti commessi dai propri dipendenti e collaboratori, responsabili della violazione".

Tale previsione, in un contesto normativo caratterizzato da inequivocabili principi di personalità dell'illecito e di colpevolezza, ad avviso di chi scrive è una vera e propria aberrazione, non fosse altro che per la chiara deresponsabilizzazione degli effettivi responsabili che essa comporta. Non è infatti nemmeno

lontanamente concepibile che un soggetto possa rispondere in proprio, sotto il profilo sanzionatorio, per il fatto altrui, a maggior ragione ove ciò gli precluda a priori di dimostrare la sua estraneità ai fatti e svuoti di contenuto qualunque iniziativa dissociativa o riparatoria posta tempestivamente in essere dall'Intermediario. L'auspicio, naturalmente, è che tale previsione venga espunta dal Regolamento, accogliendo le concordi segnalazioni delle *parti sociali*, anche in considerazione del fatto che la sua patente illegittimità travolgerebbe, a cascata, qualunque sanzione fondata su tale disposizione.

Merita infine un cenno la procedura di *convalida* dell'iscrizione disciplinata al *Titolo V*, cui le parti sociali hanno condivisibilmente indirizzato una concorde censura di eccessiva farraginosità.

#### NOTE CONCLUSIVE

Concludendo in linea generale, sembra di poter affermare, anche sulla scorta dei numerosi parallelismi che si riscontrano nel testo, che la disciplina in tema di intermediazione assicurativa vada sempre più avvicinandosi al settore finanziario, anche in vista dell'attuazione della II Direttiva dell'UE in materia e dei gravosi obblighi di *compliance* che essa prevede in capo agli intermediari assicurativi, indipendentemente dalla loro struttura dimensionale.

D'altra parte, l'acquisita centralità del consumatore nelle attenzioni del legislatore e delle autorità di vigilanza non potrà che accentuare in futuro, sotto ogni profilo, tutti gli aspetti dell'attività assicurativa che siano potenzialmente destinati a riflettersi su tale impostazione. Non ultimo il fatto che, talvolta equivocando le concrete esigenze assicurative del consumatore, tale tutela sembrerebbe concentrarsi principalmente su una politica di contrazione della spesa assicurativa, fatalmente destinata a riverberarsi in una minore marginalità per gli intermediari assicurativi di cui, però, nessuno sembra interessato a occuparsi a livello istituzionale, nonostante l'indubbio rilievo occupazionale del comparto.

Tuttavia, proprio tale visione strategica avrebbe dovuto suggerire un percorso normativo più organico e coerente, poiché l'estrema vaghezza della norma di devoluzione e le *fughe in avanti* dello *schema di Regolamento* rendono ulteriormente incerto un quadro che avrebbe invece bisogno di sicuri punti di riferimento per affrontare le sfide che si profilano all'orizzonte.

Avv. Andrea Bullo

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di mercoledì 14 maggio)



in collaborazione con: 

## Osservatorio Distribuzione Assicurativa

**Quali sono i fattori che influenzano maggiormente la customer satisfaction dei tuoi clienti e i tuoi fattori distintivi rispetto ai competitors?**

Questa è solo una delle domande a cui risponde l'Osservatorio

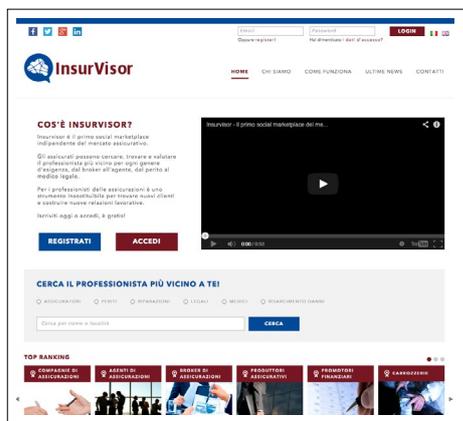


Se sei interessato a confrontare come si posiziona la tua azienda rispetto agli altri operatori di settore, contattaci all'indirizzo [osservatorio@scsconsulting.it](mailto:osservatorio@scsconsulting.it)



## Insurvisor, il Tripadvisor delle assicurazioni

È stato presentato ieri a Milano il primo social marketplace del mercato assicurativo, un portale all'interno del quale i professionisti delle assicurazioni possono costruirsi una reputazione online basata sui giudizi espressi dagli utenti-clienti



Il primo social marketplace indipendente del mercato assicurativo, che, partendo dall'Italia, è pronto a fare breccia in tutto il resto d'Europa. Debutta con questi ambiziosi e dichiarati obiettivi **Insurvisor** ([www.insurvisor.com](http://www.insurvisor.com)), progetto ideato dal broker (e direttore del portale) **Andrea Viganotti** in collaborazione con un team di imprenditori attivi da anni nel settore delle assicurazioni. L'idea è quella di introdurre anche nel mondo assicurativo la formula delle recensioni on line, che ha rappresentato il successo di piattaforme ormai conosciutissime e consolidate, come è ad esempio **Tripadvisor** per quanto riguarda i viaggi e i ristoranti. Il funzionamento di Insurvisor è grosso modo simile. I professionisti che si iscriveranno al portale verranno presentati nei risultati di ricerca in base a due criteri: la vicinanza geografica, ma soprattutto il ranking che avranno ottenuto, all'interno della piattaforma, dalle recensioni dei propri clienti. Dal canto loro gli assicurati, connettendosi al portale, potranno entrare in contatto in modo diretto con i professionisti delle assicurazioni, vagliando opinioni ed esperienze diverse, e valutando la qualità dell'offerta grazie ai feedback lasciati da altri utenti, e al rating ottenuto. La platea di professionisti che Insurvisor vuole attirare non è rappresentata soltanto da compagnie, agenti e broker, ma da tutti coloro che operano nel mondo delle assicurazioni: promotori finanziari, periti, medici legali, ma anche carrozzieri, in modo da trovare nuovi clienti e costruire nuove relazioni lavorative.

### Recensioni online, feedback e rating

L'iscrizione al portale è gratuita, almeno nei primi sei mesi della fase di lancio. Per il professionista è possibile creare sia un proprio profilo personale, sia uno dell'azienda rappresentata, completo di immagine, eventuale logo, informazioni sui servizi offerti e indirizzo. Una volta on line, il profilo è pronto a ricevere le valutazioni dei clienti sotto forma di recensione. La compagnia, il broker e tutti gli operatori possono costruirsi una reputazione disponendo di un proprio spazio promozionale, in una cornice in grado di orientare le scelte dei clienti grazie al rating assegnato dalla somma delle recensioni. Ai professionisti il portale offre anche alcune funzio-

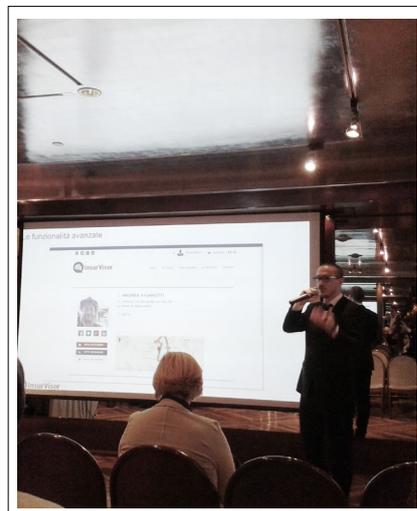
nalità *premium*, come la possibilità di rispondere alle recensioni, l'assistenza personalizzata del *customer care* di Insurvisor, la possibilità di essere contattati in maniera riservata da potenziali clienti attraverso un servizio di messaggistica privata, e, infine, la funzione *Fatti richiamare*, che permette all'utente di inviare sul cellulare del professionista una richiesta di contatto tramite sms con i propri riferimenti telefonici. Inoltre, il prossimo settembre, è prevista la partenza di un servizio di consulenza per supportare i professionisti nel mettere in atto strategie di auto-promozione.

### L'elemento territoriale

Il portale si avvale di un sistema di geolocalizzazione, in modo da presentare all'utente-cliente i professionisti-utenti non solo in base al ranking, ma anche alla vicinanza geografica. "L'intervento sul territorio - spiega Andrea Viganotti - è utile anche agli operatori per un'elaborazione puntuale delle strategie commerciali, da sviluppare sulla base delle specificità regionali".

### Già programmato lo sbarco oltre confine

Lo sviluppo del progetto, come detto, prevede fin da ora lo sbarco sui mercati internazionali. "La nostra sede è a Londra - spiega Viganotti - perché è il luogo strategicamente più importante per il mondo assicurativo". Scelta della sede a parte, il vero e proprio salto fuori dal mercato italiano verrà fatto nel 2015, ma l'obiettivo è quello di raggiungere anche i mercati extra-europei nel 2016. Per il momento è stato acquistato il dominio *.com*, scelta che "non nasconde l'ambizione di rappresentare un punto di riferimento anche a livello internazionale - sottolinea Viganotti - dove risultano ancora del tutto assenti simili piattaforme". Dal punto di vista tecnologico, per il prossimo settembre è previsto il debutto online di Insurvisor 2.0, con una nuova veste e una App per la fruizione anche in mobilità. Entro dicembre 2014, poi, arriverà la versione 3.0, completa di tutte le funzionalità, con nuovi strumenti a disposizione dei professionisti.



**Beniamino Musto**



COMPAGNIE

## Generali, utile netto trimestrale a 660 milioni di euro (+9,4%)

Prosegue il rafforzamento patrimoniale: indice Solvency I al 152% (+11%)

Risultati positivi per il gruppo **Generali** nel primo trimestre 2014, che vede salire l'utile netto del 9,4%, a quota 660 milioni di euro. Prosegue il percorso intrapreso nell'ottica del rilancio della redditività e nel rafforzamento della solidità patrimoniale, ambito in cui il Leone ha ottenuto i risultati più elevati dal 2005, quando furono introdotti i principi contabili Ias/lfrs. Il *Solvency I ratio* passa dal 141% del 31 dicembre 2013 al 152% (in ulteriore crescita: a fine aprile è circa il 160%), risultato ottenuto grazie al positivo andamento del patrimonio netto che raggiunge i 21,74 miliardi (+9,9%), con un'eccedenza pari a 9,3 miliardi di euro: il gruppo ha beneficiato dei positivi risultati economici del periodo e del favorevole andamento dei mercati finanziari che hanno contribuito ad aumentare la riserva patrimoniale degli utili su attività finanziarie disponibili alla vendita.

La raccolta cresce dell'1,5%, superando i 18 miliardi di euro, sostenuta soprattutto dal segmento vita, che da solo registra 12 miliardi, raggiunti grazie all'ottima performance dell'Italia (+27%) e dalla crescita dei prodotti linked (+20,5%). Nel danni la raccolta resta invece stabile a 6,4 miliardi, con un risultato operativo che però sale del 3,7%, portandosi a 516 milioni di euro, sostenuto dalla buona redditività tecnica testimoniata da un combined ratio in discesa (-0,8%) a 92,7 punti percentuali.

Nel segmento finanziario il risultato operativo cresce del 21% attestandosi a 144 milioni grazie in particolare al buon andamento di **Banca Generali**. Il rafforzamento della solidità patrimoniale è confermato anche dagli ottimi risultati registrati in occasione delle recenti emissioni di debito attraverso le quali il Leone ha rifinanziato tutte le scadenze fino alle prossime *call date* nel 2016. "I risultati di questo primo trimestre - ha spiegato **Alberto Minali**, chief financial officer del gruppo Generali - confermano i progressi che stiamo facendo in termini di redditività del business, performance operative e nel rafforzamento del capitale. Continuiamo a essere focalizzati nell'esecuzione della nostra strategia, e siamo convinti che potremo raggiungere in anticipo i nostri target di dismissioni e di Solvency".

**B.M.**

COMPAGNIE

## Allianz, ricavi trimestrali record

Forte contributo dall'Italia: raccolta totale a 3,3 miliardi di euro (+8,4%)



Klaus-Peter Roehler, ad di Allianz Italia

Prosegue il trend positivo registrato dal gruppo **Allianz** nel corso del 2013, con una crescita dei ricavi e un forte contributo dall'Italia, che si consolida sempre di più come secondo mercato per il gruppo tedesco. Nel nostro Paese la raccolta totale sale dell'8,4%, attestandosi a 3,33 miliardi di euro rispetto ai 3,07 miliardi registrati nello stesso periodo dell'anno precedente.

A una lieve diminuzione dei premi nei rami danni (-1,7%) a 961 milioni, si affianca un utile operativo in aumento del 3,4%, raggiungendo i 213 milioni di euro, con un combined ratio che continua a migliorare arrivando all'83,7% (-1,9%): un livello di assoluta eccellenza per il mercato italiano e per il gruppo Allianz a livello mondiale. La raccolta vita raggiunge i 2,37 miliardi di euro, in crescita del 13,1%, mentre l'utile operativo si è attestato a 47,3 milioni di euro (da 81 milioni di euro nel primo trimestre dell'anno scorso). "I risultati del primo trimestre 2014 - ha spiegato l'ad di Allianz Italia, **Klaus-Peter Roehler** - sono stati positivi, nonostante il difficile quadro economico generale. In un contesto di mercato altamente competitivo, siamo cresciuti sia in termini di raccolta complessiva sia nel numero dei clienti. All'inizio del 2014 - ha ricordato Roehler - abbiamo lanciato sul mercato soluzioni innovative come l'offerta modulare **Allianz1**. Grazie al modello di business digitale e multi accesso per i clienti, e all'agenzia digitale sviluppata per la rete, abbiamo reso la compagnia e i nostri agenti sempre più vicini ai clienti".

A livello di gruppo, i ricavi consolidati di Allianz hanno raggiunto nel trimestre il record di 33,96 miliardi di euro (+6%), il massimo risultato mai raggiunto in tutta la sua storia. L'utile operativo ammonta a 2,72 miliardi di euro (in flessione del 2,6% rispetto al risultato record di 2,8 miliardi di euro del primo trimestre 2013) e l'utile netto è stato pari a 1,64 miliardi di euro (-3,9%). Il gruppo ha confermato la previsione di utile operativo per l'intero esercizio 2013 a 10 miliardi di euro più/meno 0,5 miliardi di euro.

**B.M.**

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 15 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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