

PRIMO PIANO

Agcm multa Generali e UnipolSai

L'Antitrust ha multato Generali Italia (12 milioni di euro) e UnipolSai (16,9 milioni), per un'intesa restrittiva della concorrenza sulla partecipazione alle gare Rc auto dei mezzi di 15 aziende di trasporto pubblico locale in svariate città italiane. L'accordo, secondo l'Autorità, sarebbe durato dal 2010 al 2014 e avrebbe riguardato 58 appalti.

Le due compagnie avrebbero concordato tra di loro di non partecipare a numerose procedure di affidamento dei servizi assicurativi, così da evitare la competizione e mantenere la clientela storica, ma con premi in crescita. Su un totale di 58 gare, scrive l'Antitrust, 39 sono andate deserte e 19 sono state aggiudicate alla compagnia che già forniva la polizza.

Entrambe le imprese hanno respinto gli addebiti. Generali Italia ribadisce la correttezza del proprio operato, motivando l'assenza alle gare con una progressiva uscita da quel mercato non più redditizio; UnipolSai sostiene che le accuse dell'Agcm sono infondate e prive di supporti probatori. Infine, l'Ania nega che il tavolo tecnico e gli incontri associativi più volte citati nel provvedimento siano diretti a concertare le asserite condotte anticoncorrenziali. Per saperne di più, clicca [qui](#).

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

I costi dell'over regulation

L'eccessiva regolamentazione rischia di spingere molti intermediari fuori dal mercato. Questo il monito di Aiba, nel corso di un convegno organizzato ieri a Roma, alla presenza di associati, mondo accademico e organi di vigilanza. E intanto, l'Ivass conferma la disponibilità al confronto, per una sostenibilità delle norme



Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba

Una compliance coerente con il raggiungimento degli obiettivi. Questa la principale richiesta dell'Associazione italiana broker di assicurazioni e riassicurazioni, formulata nel corso del convegno *Il futuro del Broker, il Broker del futuro*, organizzato ieri a Roma da Aiba, dove il presidente, Carlo Marietti Andreani, ha sottolineato come l'elevata competitività e le forti pressioni per fusioni e acquisizioni, abbiano notevolmente concentrato il settore assicurativo.

"Gli elevati costi di compliance (prodotti dalla regolamentazione) e di reporting verso le autorità, sempre più complessi e onerosi, rappresentano - spiega Marietti - uno dei principali ostacoli allo sviluppo dell'attività degli intermediari professionali, broker e agenti di assicurazioni. Il broker non ha paura di costi diretti o indiretti, ma l'importante è che siano funzionali all'obiettivo. E auspichiamo che oggi possa essere il punto di partenza per un confronto, sul quale stiamo già trovando grande disponibilità, che sfoci in iniziative normative coerenti".

Il settore dell'intermediazione assicurativa, e in particolare quello del brokeraggio, è ancora molto frammentato, composto in larga prevalenza da operatori di piccole dimensioni. "In questo contesto - prosegue Marietti - gli aspetti normativi e regolamentari potrebbero agevolare una particolare tipologia di operatori, a discapito di altre, con conseguenze sugli aspetti dimensionali degli operatori per effetto dell'aggravio dei costi di compliance".

IL PESO DELLE NORME IN EUROPA E IN ITALIA

Secondo una recente ricerca internazionale, sono i broker del Regno Unito a dover sostenere i più elevati costi diretti da regolamentazione (0,98% del totale di commissioni e fees); seguono gli intermediari di Lussemburgo (0,47%), Finlandia (0,27%), Olanda (0,26%), Irlanda (0,22%), Portogallo (0,07%), Svizzera e Italia (0,03%), Francia (0,02%) e Germania (0%). Per quanto concerne l'Italia, tuttavia, il dato è sottostimato perché non tiene conto dei costi relativi alla copertura di Rc professionale obbligatoria e ai costi di contribuzione al fondo di garanzia dei mediatori. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





(continua da pag. 1) “Nel caso di un broker, con un giro d'affari di 5 milioni di euro – sottolinea Marietti – avremmo 1.500 euro di costi fissi e diretti di compliance a cui si aggiungono circa 5.000 euro tra copertura di Rc professionale obbligatoria e contributo al *Fondo di garanzia dei mediatori*, per un totale di 6.500 euro. La percentuale dei costi diretti dunque sale a oltre l'1%: un peso difficilmente sostenibile soprattutto per i piccoli broker, già sotto pressione per il continuo calo di redditività”.

IL RUOLO DEGLI INTERMEDIARI EUROPEI

Secondo la ricerca, commissionata al centro studi **Casmef** dell'**Università Luiss** di Roma, gli intermediari professionali concorrono, per una parte rilevante, al valore aggiunto creato dal mercato assicurativo. “In termini di Pil – spiega **Giorgio Di Giorgio**, direttore del Casmef – il contributo degli intermediari britannici è pari all'1,07%; i francesi incidono per l'1%,

mentre l'apporto di quelli olandesi e italiani è pari allo 0,90% del Pil, un valore superiore alla media europea pari allo 0,80%. Regno Unito e Paesi Bassi presentano il più alto valore del rapporto tra totale dei premi lordi e Pil nazionale (12,2% nel 2013), mentre l'Italia (7,6% nel 2013) e la Francia sono gli unici a mostrare una crescita nel biennio 2012-2013, trainata dal ramo vita”.

REGULATION, TRA VINCOLI E OPPORTUNITÀ

“In Italia – avverte **Domenico Curcio**, professore di economia dei mercati e degli intermediari finanziari, presso l'**Università Federico II** di Napoli – l'over regulation è il rischio che corre il settore dell'intermediazione assicurativa. Ma se da un lato la troppa regolamentazione può portare ad un calo della redditività, dall'altro le nuove regole (Imd2, Mifid2, Priips) comportano anche nuove opportunità per gli intermediari professionali, al fine di aumentare il grado di professionalità dell'approccio commerciale e uniformare le regole per i diversi canali di distribuzione delle compagnie assicurative. Decisivo l'aspetto della consulenza e informazione al cliente, perché favorisce la costruzione di una relazione di lungo periodo: il *dovere di consigliare* rafforza la differenziazione tra intermediari, accentuando le difficoltà di coloro che si limitano a collocare i prodotti”.

(continua a pag. 3)



ANAPA
Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**

(continua da pag. 2)

UN SISTEMA PIÙ SOSTENIBILE

Si parla molto di sostenibilità ed efficacia dell'attività regolamentare, ed è legittimo chiedersi se può esserci un *trade off* tra regolamentazione ed esigenze del mercato. "Io credo che sia possibile – afferma convinta **Maria Luisa Cavina**, responsabile servizio di vigilanza intermediari **Ivass** – ma a condizione che vi sia un impegno duplice: da una parte, il regolatore deve essere rigoroso e, al tempo stesso, saggio e proporzionato, in un confronto sostanziale con il mercato, al fine di produrre norme modulari e sostenibili; dall'altra, il mercato che deve evitare posizioni pregiudiziali.

Sul *Regolamento 6*, inerente la formazione – evidenzia Cavina – abbiamo avviato un confronto molto positivo con gli operatori e il risultato è stato un prodotto finale migliore del testo messo in

pubblico consultazione, più prescrittivo rispetto al *Regolamento 5*, ma anche più flessibile, per consentire il contenimento dei costi". E, anche nel *Regolamento 8* sulla semplificazione, pur avendo iniziato con un approccio molto *basic*: "nella seconda fase ci impegneremo, con il contributo degli operatori, per agevolare compagnie, intermediari e clienti".

Infine, il tanto discusso **Oria**, la microautorità che fa da tramite fra l'Ivass e i singoli intermediari. "Sappiamo che si teme un peggioramento della situazione – conclude Cavina – ma io credo che questa sia un'occasione unica per gli intermediari di responsabilizzazione, autoregolamentazione e gestione diretta dell'organizzazione del registro e della vita della categoria".

Laura Servidio



Maria Luisa Cavina, responsabile servizio di vigilanza intermediari di Ivass



DUAL ITALIA
organizza al
Grand Visconti Palace
Viale Isonzo, 14 - Milano
MARTEDÌ 31 MARZO 2015 ALLE ORE 14.00

IL CONVEGNO

Cyber risks

Lo scenario internazionale, i profili giuridici e la risposta assicurativa di DUAL

Programma

- Registrazione partecipanti e welcome coffee
- Apertura dei lavori e introduzione al tema
Maurizio Ghiloso, Managing Director di DUAL Italia
- Rischio informatico: lo scenario complessivo, le cifre del fenomeno
Niccolò Gordini, Professore di Economia e Gestione delle Imprese all'Università degli Studi di Milano-Bicocca
- Profili giuridici e normativi
David Marino, Partner dello Studio legale DLA Piper
- L'esperienza di un assicuratore internazionale
Gillian Anderson, Technology & Cyber Underwriter di ANV SYNDICATE 1861
- Focus sui sinistri: dalla notifica alla gestione dell'emergenza fino alla liquidazione del danno
Sarah Reynolds, Property & Casualty Director
Nicholas La Stella, Property, Casualty & Special Risks Senior Adjuster di Charles Taylor Adjusting
Mike Harris, Partner di Grant Thornton Advisory
Alessandro Leone, Amministratore di Synapse Advisors
- La soluzione assicurativa. DUAL Italia presenta la nuova polizza DUAL Cyber
Mauro Semenza, Underwriting & Sales Director di DUAL Italia
- Domande e considerazioni finali

Per ricevere ulteriori informazioni e confermare la propria presenza scrivere a:
convegncyber@dualitalia.com

DUAL
making relationships count
Part of the Hyperion Insurance Group

INTERMEDIARI

D'Andrea (Aaa), con la compagnia un confronto alla pari

Gli agenti Allianz in Italia sono il gruppo più numeroso del mercato, e sono anche tra gli interlocutori principali per la compagnia a livello europeo. L'unificazione in un'unica associazione contribuirà a fare avere anche una visione più ampia degli indirizzi della casamadre

Il congresso nazionale dell'Associazione agenti Allianz, tenutosi venerdì 13 e sabato 14 marzo scorsi, ha eletto alla presidenza del più numeroso gruppo aziendale del mercato assicurativo italiano **Umberto D'Andrea**, personalità molto conosciuta nell'intermediazione italiana, dotata di grande esperienza. Aaa, l'acronimo della nuova associazione, è il risultato, come noto, della fusione tra i gruppi agenti **Gna**, **Gala** e **Uia**: non è facile, dall'esterno, immedesimarsi per capire in che modo, dopo decenni di attività e di abitudini, si possa abbracciare questo cambiamento.

Lo stesso presidente D'Andrea, durante questa intervista, ha citato il grande senso di responsabilità di tutti i componenti degli Esecutivi uscenti, a fronte di uno stravolgimento delle rispettive esperienze professionali ma anche umane. D'altra parte, però,



Umberto D'Andrea, presidente di Aaa

sorprende piacevolmente l'abbandono delle cosiddette *poltrone*, legate a piccoli inevitabili privilegi, quantomeno di immagine. D'Andrea dovrà affrontare un mercato ostico, durante una crisi economica senza precedenti che incide ancora sulla gestione di migliaia di agenzie.

(continua a pag. 5)



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2015-42409. Marzo 2015.

TOWERS WATSON 

(continua da pag. 4)

I precedenti tre presidenti di Gna, Gala e Uia hanno azzerato le cariche, in favore di un solo gruppo e un solo presidente: lei. Chi sono, umanamente parlando, gli ex tre presidenti? Quali sono stati i punti cardine verso l'unificazione?

Massimo Gabrielli, Tonino Rosato e Giovanni Trotta sono stati i veri artefici dell'unificazione. Grande lungimiranza politica, grande spessore umano. Erano tutti e tre consapevoli delle difficoltà, ma allo stesso tempo consci che unificare i tre gruppi rafforzava la rappresentanza non solo in termini numerici, ma anche di autorevolezza e di efficacia dell'attività. Inoltre, con grande senso di responsabilità, hanno fatto un passo indietro e io oggi raccolgo un'eredità politica e di valori da conservare gelosamente.

In un mercato che si regge sugli sconti, con la concorrenza senza pudore dei comparatori e dei nuovi canali, quale sono i punti salienti del suo programma? Come affrontare questo mercato nei prossimi tre anni?

È innegabile che bisogna ripensare a un nuovo posizionamento delle agenzie in un mercato che cambia. A tal proposito credo sia opportuno guidare i colleghi a fare scelte consapevoli e a supportarle attraverso strumenti che la nostra associazione e le società collegate, broker di proprietà compreso, mettono a disposizione. Contemporaneamente bisogna intensificare il confronto con la mandante dando priorità alla redditività delle agenzie, a una regolamentazione della distribuzione, nella quale l'agenzia deve pri-



All'interno di Allianz, dopo l'ingresso della rete di Milano Assicurazioni, sono entrati gruppi aziendali con problematiche diverse dalle vostre, pur all'interno della stessa compagnia. Questa situazione potrebbe creare disagi alle reti di vendita? Tendete la mano ai nuovi colleghi?

I gruppi che rappresentano i colleghi provenienti da Unipol sono tre, due per la divisione Milano, e uno per la divisione Sasa. Qualche fenomeno di paraconcorrenza c'è ed è innegabile, ma sono certo che si troveranno i giusti equilibri nei territori. Sono parimenti ottimista sul rapporto tra noi e il vertice dei gruppi: abbiamo già incontrato i presidenti Pizzato, Piana e Bovio, che peraltro sono intervenuti alla nostra assemblea. Siamo tutti motivati, per ora, a creare sinergie: in futuro si vedrà.

A suo parere, le reti di vendita italiane che peso avranno per il gruppo Allianz?

Allianz è europea. Noi più che europei siamo italiani, con tutte le peculiarità del caso, a cominciare dall'Accordo nazionale imprese agenti. Tuteliamo assolutamente il nostro ruolo, anche sociale, per il tessuto socio economico italiano. Ci confrontiamo periodicamente con i colleghi Allianz francesi e tedeschi che sono stati anche ospiti alla nostra assemblea. La federazione degli agenti Allianz europei è attualmente presieduta da Stefano Valsetti, vice presidente vicario dell'Aaa, e il rapporto instauratosi contribuisce ad avere una visione molto ampia degli indirizzi di mercato e di Allianz.

meggiare e distinguersi, al presidio delle innovazioni tecnologiche e di processo che devono essere al nostro servizio e non il contrario. Spirito negoziale, ma a condizione che il confronto dia pari valore alle esigenze e alle aspettative di azienda e agente. Infine, significativa attenzione ai colleghi distanti dall'associazione. Parlare con loro, anche attraverso forme innovative di comunicazione, e soprattutto ascoltarli, si rivelerà decisivo per l'efficacia della nostra azione.

Quali sono state le sensazioni che ha provato alla sua elezione? Preoccupazioni per il futuro?

Più che preoccupato, occupato. I primi giorni sono stati veramente massacranti. Messaggi di felicitazioni, prime incombenze, qualche grana, avvio della macchina. Fortunatamente abbiamo uno staff di collaboratrici, le cosiddette Ragazze dell'associazione, veramente insostituibili. Ma sono contento, motivato e anche un po' ottimista. Faremo bene, ne sono sicuro, insieme ai colleghi del Consiglio direttivo che mi piace ricordare. Oltre a Valsetti, già citato, l'altro vice presidente è Vittorio Stocchero. Ci sono poi Gianluca Amata, Ennio Busetto, Massimiliano Gadda, Pietro Invernizzi, Paolo Moiola e Alessio Rosatelli. Mi lasci dire, sono un privilegiato a essere presidente dell'Associazione agenti Allianz.

Carla Barin

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it