

PRIMO PIANO

Ivass, non ti pago

“L’efficacia dissuasiva delle sanzioni pecuniarie” irrogate dall’Ivass agli intermediari “è quasi nulla”. Usa parole nette il presidente dell’Autorità, Salvatore Rossi, intervenuto oggi nel corso dell’assemblea annuale dell’Ania. Secondo Rossi, non pagare le multe “è divenuta la regola: nel 2014, a fronte di provvedimenti sanzionatori per circa 4 milioni di euro, sono affluiti nelle casse dell’Erario meno di 300 mila euro”, ha sottolineato Rossi.

Ma il cuore dell’assemblea è stata la presentazione del rapporto Ania 2014-2015 sul settore assicurativo italiano con una raccolta premi 2015 superiore ai 156 miliardi di euro (+8,8% sul 2014). In particolare sarà “lo sviluppo sostenuto dei premi vita per i quali si prevede nel 2015 una crescita del 12%” a fornire il contributo a questa crescita, mentre i premi danni per 32,2 miliardi, “registrano ancora un calo (-1,9%), per il quarto anno consecutivo”. Secondo il rapporto, questo “dipenderebbe esclusivamente dal calo dei premi del ramo Rc auto dal momento che tutti gli altri rami danni risulterebbero in crescita”. Quanto all’incidenza dei premi complessivi sul Pil, risulterebbe essere in ulteriore crescita, dall’8,9% del 2014 al 9,6% del 2015. Un più ampio resoconto sull’assemblea annuale dell’Ania verrà pubblicato su Insurance Daily di domani.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Cresce la richiesta di professionalità

Dalla seconda edizione dell’Osservatorio europeo sull’intermediazione assicurativa di Cgpa Europe, agenti e broker sono stabilmente il primo canale di distribuzione con il 65% dei premi nei rami danni e il 52% nel vita per un totale di oltre 1.600 miliardi di euro

Lo sviluppo normativo dà rilevanza alla professionalità dell’intermediario legato dalle compagnie; le provvigioni resteranno per mutualizzare i costi della consulenza assicurativa di alto livello; lo sviluppo tecnologico dovrà essere affrontato insieme: agenti e broker, associazioni, gruppi agenti e sindacati, nella convinzione che le due professioni si siano sempre di più assomigliando.

Queste alcune delle conclusioni della seconda edizione dell’Osservatorio europeo sull’intermediazione assicurativa di Cgpa Europe, la compagnia specializzata nell’assicurazione dei rischi professionali degli intermediari. La ricerca, realizzata in collaborazione con il **Monitoring european distribution of insurance** (Medi) e con **Audencia Nantes**, ha disegnato il quadro di mercato partendo dai dati sulla distribuzione nei principali Paesi europei.

Guardando ai numeri, lo studio, presentato lunedì 29 giugno alla Fiera di Milano (Rho), segnala che gli intermediari europei raccolgono il 65% dei premi nei rami danni e il 52% nei rami vita per un totale di oltre 1.600 miliardi di euro (nel 2013). L’Europa rappresenta il 35% del mercato assicurativo mondiale, che è il primo mercato al mondo; dopo viene il Nord America, 30%, e l’Asia, 27%.

CRESCONO I BROKER, DIMINUISCONO GLI AGENTI

Mentre il numero degli agenti è diminuito di 32 mila unità (-12%) nei sei anni della crisi, dal 2008 al 2013, quello dei broker è cresciuto del 17% (12.300).

Tuttavia, permangono grandi differenze tra i vari Paesi europei: l’Italia è la patria degli intermediari con 234.283 unità, al 2013, divisi tra agenti, 35.942, broker, 5.285, e collaboratori vari, 193.056. Ma anche nel Belpaese, la popolazione nel settore è diminuita negli ultimi anni. L’altra grande differenza è la forte prevalenza degli intermediari tradizionali nei rami danni con l’88,4% di quota di mercato, a fronte della quota del ramo vita limitata al 15,3%.

FRANCIA E REGNO UNITO: DUE POSSIBILI FUTURI

In Francia e Gran Bretagna, l’Osservatorio ha riscontrato alcune tendenze che potrebbero rappresentare una possibile evoluzione dell’attività dell’intermediario. *(continua a pag. 2)*



Eric Evian, managing director business development of Cgpa Europe



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo  Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

In Francia stanno crescendo molto i broker grossisti che offrono prodotti di nicchia: dalla Cpi alla polizza sanitaria integrativa, fino alla Rc della caccia (ci sono molti cacciatori in Francia), o rischi non convenienti alle compagnie generaliste in Rc auto. Questi intermediari hanno industrializzato i processi e fanno molto marketing, mentre investono nelle nuove tecnologie per ridurre i costi. Nel 2013 erano 30, per un totale di 6000 dipendenti, cinque milioni di assicurati e una raccolta premi pari a 2,5 miliardi di euro.

Nel Regno Unito, invece, l'approvazione il primo gennaio 2013 della *Retail distribution review*, ha richiesto agli intermediari che vendono ramo vita di scegliere tra lo status d'indipendente o di monomandatario, con l'abolizione delle provvigioni. Ciò che poteva configurarsi come un duro colpo, si è dimostrata una riforma con effetti positivi: la redditività è aumentata per il 61% degli intermediari grazie ad asset in gestione pari a oltre 160 mila euro e alla contemporanea riduzione dei costi. Molti piccoli intermediari sono usciti dal mercato; i clienti con minori capitali da assicurare non hanno potuto permettersi le alte commissioni chieste loro da quelli rimasti e si sono orientati verso operatori digitali che offrono prodotti standardizzati.



UNA PROFESSIONE PIÙ RICCA

Durante la presentazione dell'Osservatorio, sono emerse altre evidenze, specchio di una professione che sta per affrontare nuove sfide, frutto dell'evoluzione normativa e dell'introduzione di nuovi strumenti tecnologici. Le nuove direttive, come la *Imd2* e il regolamento sui *Priips*, imporranno nuovi temi: "crescita professionale e maggiore trasparenza nei confronti dei clienti - ha spiegato **Massimo Michaud**, ad di **Kinetica** - si concretizzeranno in una consulenza che sarà sempre più programmata e prolungata, nello scioglimento dei conflitti di interesse tra distribuzione e produzione e nella richiesta di nuovi requisiti professionali che renderanno certamente la professione più ricca. Ecco perché - ha aggiunto - non si può sfuggire al cambiamento e fare battaglie di retroguardia".

Per accompagnare gli intermediari italiani lungo il percorso di cambiamento, **Lorenzo Sapigni**, direttore tecnico di Cgpa Europe in Italia, ha annunciato che da ottobre 2015 sarà inaugurato il *Centro studi di Cgpa sull'intermediazione assicurativa*. Un nuovo avamposto a metà tra studio teorico e progettualità pratica.

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Ace acquisisce Chubb per 28,3 miliardi di dollari

La compagnia controllerà il 70% della rivale americana: il deal avverrà in contanti e azioni



Evan Greenberg, ceo di Ace

Ace Limited ha annunciato l'acquisizione della rivale americana **Chubb** in un deal che, in contanti e azioni, ha un valore complessivo pari a 28,3 miliardi di dollari. L'operazione è stata approvata all'unanimità dai consigli di amministrazione di entrambe le società. In base ai termini della transazione, gli azionisti Chubb riceveranno 62,93 dollari per azione in contanti e 0,6019 in titoli Ace per ogni azione detenuta. Sulla base del prezzo di chiusura al 30 giugno 2015, il valore totale è di circa 124,13 dollari per azione Chubb. Alla chiusura della transazione, gli azionisti di Ace deterranno il 70% della nuova società, mentre il restante 30% sarà in mano agli azionisti di Chubb.

Ace Limited, con base a Zurigo ma quotata a New York, è la holding di Ace group, fornitore di prodotti assicurativi che vanno dal ramo vita, al *property e casualty*, al sanitario, alle riassicurazioni. Chubb, con sede in New Jersey, è l'ottavo maggiore gruppo assicurativo statunitense. **Evan Greenberg**, ceo di Ace, manterrà il suo carico anche a operazione conclusa, mentre **John Finnergan**, ceo di Chubb, sarà executive vice chairman con deleghe sul Nordamerica.

B.M.

 IL PUNTO SU...

La barriera architettonica può determinare un danno risarcibile

La presenza di barriere architettoniche che riducono l'accessibilità ai mezzi di trasporto pubblici ha causato una richiesta di risarcimento al Comune di Milano per discriminazione. Non è un'attenuante l'attività in essere di riduzione degli ostacoli per i disabili

Il **Comune di Milano** e l'azienda di trasporti municipalizzata, **Atm**, sono stati condannati dal tribunale di Milano (ordinanza ex articolo 702 cpc del 20 novembre 2014) a risarcire i danni non patrimoniali ad un soggetto disabile per non avere predisposto nella fermata di riferimento del portatore di handicap le opportune misure di accessibilità e di abbattimento delle barriere.

I due enti sono altresì stati condannati a eliminare gli elementi architettonici che impediscono l'accesso alla carrozzina del disabile e a porre in essere tutti gli accorgimenti necessari al viaggiatore per la salita e discesa dal veicolo pubblico.

La vicenda nasce dal ricorso presentato da un portatore di handicap, il quale lamentava comportamenti discriminatori posti in essere ai propri danni da parte del Comune di Milano e dell'Azienda trasporti milanese servizi.

Il ricorrente riferiva, in particolare, alcuni episodi discriminatori subiti nel corso degli ultimi tempi:

- il macchinista del convoglio della metropolitana, nonostante le richieste del ricorrente, non si era attivato per far spostare i passeggeri che occupavano lo spazio riservato alle carrozzine, con il risultato che non aveva potuto salire a bordo del treno;
- in altra occasione non gli era stato possibile accedere all'autobus in quanto il conducente non era munito della chiave che attivava il meccanismo della pedana di sollevamento delle carrozzine per disabili;
- alla fermata Stazione Centrale era rimasto bloccato per circa mezz'ora sul servo scala che consente di risalire in superficie;
- in altra data, dovendo scendere dal tram alla propria fermata, era stato informato dal conducente che non era possibile attivare la pedana per la discesa in quanto la fermata in questione non era idonea per l'operazione e aveva dovuto attendere circa 25 minuti per scendere dal tram dopo che la centrale operativa aveva autorizzato l'attivazione della pedana e l'unità di pronto intervento era giunta sul posto.

Omissione e discriminazione

Il Comune e la municipalizzata si difendevano contestando la rilevanza di tali fatti come discriminatori.

In esito all'attività istruttoria espletata, dunque, il tribunale di Milano (giudice Miccichè) rilevava, nei contesti denunciati, l'inerzia

del Comune di Milano, che aveva determinato, e determina tutt'ora, l'impossibilità per il disabile di accedere o scendere dal tram alla fermata.

Tali fatti dunque costituiscono una condotta omissiva che pone il disabile in una posizione di svantaggio rispetto al passeggero normodotato, impedendogli di fatto la discesa dal (e la salita al) tram.

L'illiceità della condotta dell'Amministrazione non viene meno, nota il tribunale, per il fatto che nel corso degli ultimi anni il Comune di Milano abbia effettuato numerosi interventi viabilistici a favore delle utenze deboli (ivi compresa la manutenzione di scale mobili e montascale) e che l'area di piazza Castello sia interessata da un più ampio progetto di pedonalizzazione che avrà riflessi anche sulla messa a norma della fermata in questione, né tanto meno dal fatto che la linea tranviaria sia completamente idonea alla salita e discesa delle carrozzine con la sola eccezione della fermata del ricorrente.

L'inerzia come causa prima dell'accusa

Se per un verso appare evidente che l'Amministrazione comunale debba gestire con pianificazione unitaria e coerente gli interventi viabilistici, ciò al fine di evitare sprechi di denaro pubblico e continui disagi per gli utenti, è altresì evidente che il Comune di Milano ben avrebbe potuto realizzare un semplice intervento temporaneo quale una rampa in corrispondenza delle porte del tram, che avrebbe rappresentato un'opera di facile ed economica realizzazione, che certamente non avrebbe importato oneri sproporzionati o eccessivi per il Comune di Milano e che al contempo avrebbe garantito al ricorrente l'esercizio del proprio diritto di muoversi autonomamente.

A mente di quanto sopra osservato, l'inerzia del Comune e dell'azienda trasporti, con particolare riguardo al mancato adeguamento della fermata di utilizzo corrente per il disabile, costituisce condotta discriminatoria.

Appurato quindi che la gran parte dei comportamenti e degli episodi denunciati dal ricorrente avesse natura discriminatoria, il tribunale ha condannato non solo le amministrazioni locali a risolvere le carenze strutturali denunciate, ma anche a risarcire i danni non patrimoniali patiti, per la sofferenza arrecata all'attore nella misura di complessivi 4.000 euro, oltre alle spese legali.

Filippo Martini
Studio MRV

COMPAGNIE

Nasce Fabbrica Futuro, il social dei dipendenti di Reale Group

La piattaforma è stata creata con l'obiettivo di veicolare la conoscenza dei progetti strategici all'interno del gruppo



Un vero e proprio *social network* che favorisce la conversazione informale. Nasce sotto questo auspicio *Fabbrica Futuro*, l'interfaccia digitale dei dipendenti di **Reale Group**. Lo scopo è quello di veicolare la conoscenza dei progetti strategici tra tutti i componenti del gruppo, italiani ed esteri.

La piattaforma, realizzata in collaborazione con **TamTamy Reply**, la società del gruppo **Reply** specializzata nella progettazione e nello sviluppo di community, è venuta alla luce sotto l'egida dei valori del nuovo brand e mira a coinvolgere in modo innovativo e più social i dipendenti per renderli parte di una delle più radicali e fondamentali fasi di cambiamento del gruppo. "È un'opportunità straordinaria per lavorare con una nuova modalità - ha evidenziato **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Mutua** - creando legami e mettendo in comune l'informazione e il nostro sapere con i più moderni mezzi offerti dalla tecnologia. È un primo passo concreto verso il *digital work place*, oggi presente nelle organizzazioni più avanzate. I progetti strategici, del resto, stanno mutando il volto del nostro gruppo e continueranno a farlo nel corso dei prossimi anni, abbracciando tutte le principali aree aziendali e determinando un vero e proprio cambio di marcia".

Ma come funziona nel dettaglio la nuova piattaforma? Su *Fabbrica Futuro* i dipendenti di **Reale Group** possono condividere liberamente materiali multimediali, postare interventi e commentare le iniziative, rispondere a sondaggi, creare community in cui scambiare documenti su aree di lavoro dedicate. Ciascuno, inoltre, ha una pagina personale dove poter mettere a fattor comune molte informazioni e aggiornamenti, compresi gli *skills* professionali maturati nel tempo: una modalità social per intessere relazioni professionali e lavorative più efficaci.

R.A.

RISK MANAGEMENT

Catastrofi, l'Italia alle prese con il protection gap

Nel Bel Paese gran parte del patrimonio abitativo non è resistente all'attività sismica

L'Italia si trova di fronte a un deficit di protezione dalle catastrofi naturali, tra cui eruzioni vulcaniche, tsunami, esondazioni, inondazioni, frane e colate di fango. Ciò nonostante la penetrazione assicurativa contro il rischio di calamità naturali nel Bel Paese è tra le più basse tra i Paesi industrializzati. È quanto emerge dal recente studio pubblicato da **Swiss Re** dal titolo *Il deficit di protezione contro le calamità naturali in Italia: è l'ora di agire*.

Il Paese oggi affronta un significativo *protection gap* con particolare riferimento per il patrimonio abitativo. Storicamente, la gran parte delle perdite provocate dalle calamità naturali è stata coperta dal governo italiano, tramite finanziamenti ex post, spesso rendendo necessari aumenti delle tasse o riallocazione di fondi da altri programmi statali. La recente crisi finanziaria e il prolungato ristagno economico hanno, però, ridotto la capacità del governo di agire come assicuratore di ultima istanza. Al diminuire della capacità di spesa dello stato, i privati e le imprese si trovano sempre di più a gestire autonomamente la loro esposizione al rischio. "Recenti terremoti e disastri idrogeologici hanno causato vittime e notevoli perdite economiche, ancora più rilevanti se si includono i danni ai tesori artistici e culturali, di cui l'Italia è ricchissima - rileva **Carlo Coletta**, ceo di **Swiss Re Italia** - La gran parte del patrimonio abitativo non è resistente all'attività sismica e si è continuato a costruire case in aree ad alto rischio d'inondazione".

In definitiva, il governo è chiamato a fare di più per aumentare la resilienza e promuovere tra la popolazione una cultura di preparazione al rischio, mentre gli assicuratori sono a loro volta chiamati



a giocare un ruolo maggiore nello sviluppo di un'efficiente strategia di finanziamento del rischio naturale. Le compagnie assicurative devono sviluppare prodotti che i privati possano comprendere e conseguentemente essere incentivati a comprare, per gestire la loro esposizione ai pericoli naturali.

Renato Agalliu

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