



PRIMO PIANO

Shopping giapponese in Uk

Prosegue lo shopping in Gran Bretagna delle compagnie assicurative giapponesi. Dopo le acquisizioni di Kiln da parte di Tokio Marine (2008) e di Canopus da parte di Sompo Japan (2014), ora è il turno di Mitsui Sumitomo Insurance che oggi ha annunciato di aver raggiunto un accordo per l'acquisizione della britannica Amlin, assicuratore operante nel mercato dei Lloyd's, e con oltre 100 anni di storia all'attivo. L'operazione ha un valore di 3,46 miliardi di sterline (circa 4,75 miliardi di euro). L'annuncio dell'acquisizione avviene a due settimane dalle parole dell'ad di Amlin, Charles Philipps, il quale aveva spiegato alla stampa che la compagnia non era in vendita. Mentre ora si registra la reazione positiva da parte del cda sul gruppo britannico che ha giudicato la proposta "equa e ragionevole" e all'unanimità ha deciso di raccomandarla ai propri azionisti: il prezzo proposto per Amlin è pari a 670 pence per azione.

Restando sempre in territorio britannico, c'è un altro pezzo di assicurazioni made in Uk che potrebbe passare presto in mani straniere: Rsa Insurance, che è in trattativa per un'acquisizione da parte del gruppo Zurich. Proprio oggi il gruppo britannico ha annunciato di aver ceduto le sue attività in America Latina e Suramericana per 403 milioni di sterline in contanti.

Beniamino Musto

MERCATO

Il ddl Concorrenza alla prova dell'aula

Prima osannato dalle compagnie, ora rinnegato. Il passaggio per le forche delle commissioni parlamentari sembra aver stravolto il testo del Governo. Ora approda in Parlamento e l'Ania promette di dare battaglia



Dalla fiducia allo sconcerto. È bastata una seduta della commissione Finanze e Attività produttive della Camera per cancellare tutto l'apprezzamento rivolto dalle compagnie al disegno di legge sulla concorrenza (*ddl Concorrenza*) che, ormai da mesi, è sottoposto al setaccio dei parlamentari.

Nell'ultima seduta di fine luglio, dopo che la commissione aveva sentito tutte le parti sociali coinvolte, e sembrava che il testo del Governo dovesse passare senza troppi scossoni, l'introduzione di alcuni emendamenti ha di fatto cancellato tutto quello che era stato proposto e accolto con favore dalle compagnie. Ciò che l'associazione delle imprese, l'**Ania**, non faticava a definire una svolta per quanto riguarda il sistema della Rc auto (e non solo) si è trasformato in un clamoroso passo indietro.

TARIFFA ITALIA, LO SPAURACCHIO PER LE COMPAGNIE

La commissione, in un sol colpo, ha abrogato la rinuncia alla cessione del credito, i risarcimenti in forma specifica e per equivalente, ha invalidato l'identificazione dei testimoni entro il termine di presentazione della denuncia di sinistro, ha dato a **Ivass** il potere di determinare l'importo minimo degli sconti e una sorta di *Tariffa Italia* che livella su tutto il territorio la tariffa degli automobilisti virtuosi, introducendo di fatto un listino para-amministrato.

L'Ania ha ribattuto che l'Europa "ritiene illegittimo qualsiasi intervento che limiti la libertà tariffaria", mentre per compensare la quota premi che andrebbe persa con questa sorta di tariffa *flat*, altri assicurati dovranno pagare prezzi più alti. "Non ci sembra - ha commentato **Aldo Minucci** - che questi cittadini (la maggioranza) possano essere soddisfatti di questa soluzione. Non sono questi i metodi giusti per fare il bene comune. Occorre incidere sulle vere cause dei costi dei sinistri".

UN PASSO INDIETRO SUL COLPO DI FRUSTA?

Ma ciò che ha scatenato le proteste più vibranti è stato il passo indietro sull'articolo 7 del disegno di legge, che affronta il danno non patrimoniale. La modifica approvata dalla commissione Finanze e Attività produttive stabilisce che potranno essere risarcite per danno biologico permanente le lesioni di lieve entità (1%-9%) riscontrabili con un accertamento clinico visivo e non più strumentale.

(continua a pag. 2)


INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1) "Appare incredibile – ha ribattuto a caldo il presidente di Ania – che sia ipotizzata l'eliminazione dell'obbligo dell'accertamento attraverso un dispositivo strumentale per la risarcibilità dei cosiddetti colpi di frusta, l'unico provvedimento che aveva permesso una drastica riduzione delle frodi, contribuendo in maniera determinante al calo del 15% dei prezzi delle polizze Rc auto negli ultimi tre anni".

Anche per quanto riguarda le macrolesioni, le notizie per le compagnie non sono buone. Il testo prescrive che entro 120 giorni dall'approvazione della legge, un decreto predisponga una tabella unica dei risarcimenti, su proposta dei ministeri dello Sviluppo economico, Salute, Lavoro e Giustizia, che faccia riferimento alla "consolidata giurisprudenza di legittimità", cioè alle tabelle dei vari tribunali (Milano, Roma). "È di tutta evidenza – ha sottolineato Ania – che con i valori conseguenti al nuovo sistema valutativo delle lesioni gravi, addirittura superiori a quelli precedentemente praticati, e con il sistema delle frodi dilaganti che non trova alcun elemento di contenimento, i prezzi della Rc auto sono destinati ad aumentare interrompendo così il percorso virtuoso di riduzione iniziato da 36 mesi".



Aldo Minucci, presidente di Ania

SALVAGUARDARE LE GARANZIE COSTITUZIONALI

Tuttavia, resta ferma la volontà di approdare a una standardizzazione dei valori risarcitori a livello nazionale. Questo sforzo, è la tesi di una parte della giurisprudenza che si occupa di questi temi, è un'evidente conseguenza dell'ultima sentenza dalla Corte Costituzionale, la 235 del 16 ottobre 2014, che ha respinto tutte le eccezioni di incostituzionalità presunte dell'articolo 139 del *Codice delle assicurazioni*. La Suprema Corte ha legittimato un sistema risarcitorio (che riguarda i danni di lieve entità) che ammette una razionalizzazione dei risarcimenti in favore della sostenibilità economica del sistema stesso.

Se gli emendamenti al testo del ddl Concorrenza dovessero essere confermati, in fase di approvazione in aula, così come sono, questo bilanciamento potrebbe venir meno.

Silvia Fregolent, parlamentare del **Partito Democratico**, nonché una delle relatrici del disegno di legge, ha comunque sostenuto che "grazie alle proposte di modifica approvate, l'articolo 7 non presenta più incognite": ci sarà una reale "garanzia per il diritto delle vittime dei sinistri di un pieno risarcimento del danno non patrimoniale effettivamente subito" e una razionalizzazione dei costi che gravano sul sistema assicurativo.

FONDI PENSIONE: NIENTE PORTABILITÀ

Un altro emendamento sembra invece aver dato ascolto alle associazioni di rappresentanza dei fondi pensione negoziali, su tutte **Assofondipensione**, che chiedevano l'abrogazione della norma sulla portabilità. Ora la legge dà mandato al ministro del Lavoro, di concerto con il collega dell'Economia, di convocare un tavolo di consultazione aperto alle organizzazioni sindacali, alle rappresentanze datoriali e a esperti della materia previdenziale, allo scopo di avviare un processo di riforma di queste forme pensionistiche. Il tutto entro 30 giorni dall'approvazione del ddl. Al termine del confronto si dovranno riformare i fondi secondo le indicazioni della **Covip**, aumentandone quindi la dimensione media anche attraverso aggregazioni: il fine ultimo è migliorare la gestione ma anche il profilo di rischio, a tutela delle pensioni future.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Semplificazioni, Marietti Andreani guida il tavolo tecnico

La prima riunione sarà domani: l'obiettivo è presentare a Ivass una proposta condivisa per la revisione dell'informativa dei prodotti danni

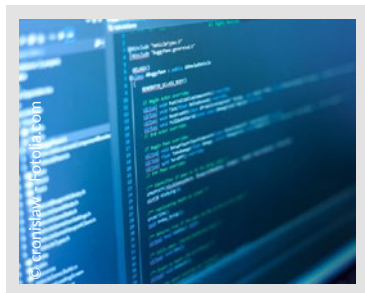
Carlo Marietti Andreani, presidente di **Aiba**, coordinerà il tavolo tecnico che presenterà a **Ivass** una proposta di revisione dell'informativa pre-contrattuale e contrattuale dei prodotti danni. Al gruppo di lavoro parteciperanno **Ania**, **Aiba**, **Acb**, **Sna**, **Anapa** e **Unapass**, nonché alcune associazioni dei consumatori. Gli obiettivi dell'Ivass sono quelli di semplificare procedure e adempimenti burocratici e di contenere i costi (e la produzione di carta) senza ridurre le tutele dei consumatori. La prima riunione si svolgerà domani a Roma: sul tavolo, spiega Aiba, ci sarà "una prova pratica di semplificazione su alcuni prodotti esistenti sul mercato in ottica di migliorare l'efficacia della informazione". Le osservazioni raccolte serviranno a formulare "una proposta concreta che semplifichi il lavoro degli intermediari e delle compagnie e che renda più semplice al consumatore la comprensione delle norme contrattuali".



PRODOTTI & SERVIZI

Atradius Insight, una lente sul portafoglio clienti

Lanciato il nuovo dispositivo che permette di usufruire di un quadro di informazioni dettagliato e in tempo reale



Condividere expertise e conoscenze per gestire il portafoglio clienti in modo redditizio attraverso uno strumento di *business intelligence*. È questa la finalità di *Atradius Insights*, il dispositivo ideato dal gruppo *Atradius*, tra i principali gruppi mondali

attivi nell'assicurazione del credito, cauzioni e recupero crediti in Italia e all'estero, che permette alle imprese assicurate di avere una panoramica dettagliata dell'andamento del proprio portafoglio.

Il particolare, il nuovo dispositivo, sviluppato e costantemente aggiornato in collaborazione con i clienti, consente alle imprese assicurate con *Atradius* di avere una resoconto dettagliato sull'andamento del proprio portafoglio clienti, costantemente aggiornato e consultabile in tempo reale da ogni parte del mondo. *Atradius Insights*, inoltre, ha l'obiettivo di anticipare rischi e individuare opportunità di sviluppo commerciale relative a determinati Paesi o mercati d'interesse a livello mondiale. Tra le funzioni principali del nuovo dispositivo (gratuitamente a disposizione dei clienti *Atradius*), si segnala anche la possibilità di personalizzare la consultazione delle informazioni d'interesse in maniera approfondita, e di organizzarne la visualizzazione in modo rapido, interattivo. È, infine, possibile l'operazione di esportazione dei dati e dei grafici selezionati sia in Excel che nei propri documenti.

“Poter usufruire di dati e informazioni aggiornate in tempo reale su clienti e aree di business, soprattutto a livello di mercati internazionali – spiega **Massimo Mancini**, country manager di *Atradius Italia* – non rappresenta solo un vantaggio competitivo per le imprese italiane, ma anche uno strumento utile a gestire il portafoglio clienti nella maniera più redditizia possibile”.

Renato Agalliu

COMPAGNIE

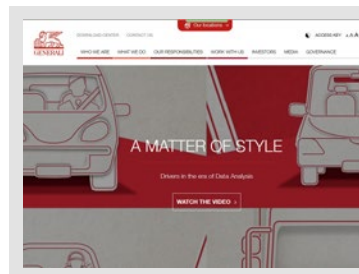
Generali si presenta con lo storytelling

Operazione di restyling per il sito del gruppo che presenta una veste grafica rivisitata e improntata all'approccio narrativo

Un luogo di narrazione dove raccontare la realtà del gruppo dando spazio, al contempo, a clienti e stakeholders in genere. È nato sotto questo auspicio il nuovo sito web corporate del gruppo **Generali**. Il portale, già on line, è caratterizzato da un design più essenziale e snello, un'im-paginazione che attribuisce forte risalto ai contenuti visivi e alle notizie ritenute più significative ed importanti. Spazio anche alle tematiche di attualità che coinvolgono direttamente uno dei principali player del settore assicurativo internazionale.

Nel dettaglio, il restyling di *Generali.com*, contraddistinto da una nuova veste grafica, un metodo di navigazione intuitivo e un approccio narrativo basato sullo storytelling, è frutto della strategia della società impegnata a trovare nuove modalità di comunicazione e interazione con i propri clienti, partners e stakeholders. Il nuovo sito web, infatti, è *responsive*, modifica il layout e i propri contenuti sulla base del dispositivo utilizzato (pc, tablet, smartpone) e del sistema operativo (Android, Apple, Windows) con cui viene effettuato l'accesso, adattandosi automaticamente a dimensioni, orientamento e risoluzione dello schermo.

Pur continuando a fornire dati e informazioni concernenti il gruppo, secondo il group director of communications & public affairs, **Simone Bemporad**, l'obiettivo principale sarà quello di approfondire gli elementi al centro dell'attività della società: sicurezza, protezione, qualità della vita. E ciò, nelle intenzioni della compagnia, attraverso le tematiche che incidono di più sul futuro delle persone, siano esse la salute, i trend economici e demografici, la tecnologia, il benessere, il cambiamento climatico o la comunità. Non è stato trascurato nemmeno il canale dei social media. Anzi proprio i clienti della compagnia sono al centro della trasformazione che il gruppo ha intrapreso. “Garantiremo – ha evidenziato **Bemporad** – anche attraverso una rinnovata presenza sui social media e un'attività web integrata, un dialogo costante con i nostri followers e stakeholders: giornalisti, analisti, investitori, i dipendenti di domani, gli opinion leader e, naturalmente, i nostri clienti. Proprio questo ricco scambio di punti di vista ed esperienze sarà la pietra miliare di contenuti dinamici e interessanti”.



R.A

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



MARTEDÌ 8 SETTEMBRE 2015 N. 769

Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

**IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT**

Iscriviti su www.insurancetrade.it

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Insurance Daily

MARTEDÌ 8 SETTEMBRE 2015 N. 769

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa**
a cura di *Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager *Previnet*
Sonia Lupi, senior consultant di *Iama Consulting*

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghilosso, ad *Dual Italia*

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari *Ivass*
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione *Ania*
Carlo Marietti Andreani, presidente *Aiba*
Luigi Viganotti, presidente *Acb*

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore *Antitrust*
Maurizio Cappelletto, presidente *Commissione Distribuzione Ania*
Vincenzo Cirasola, presidente *Anapa*
Massimo Congiu, presidente *Unapass*
Claudio Demozzi, presidente *Sna*

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Strategie e nuovi prodotti per l'intermediario di domani**
Intervento a cura di *Das*

14.20 - 14.30 – Video di Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti *Tua*, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio *Consulenze Assicurative*

14.50 - 15.10 – **Tecnologia per nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di *Sia*

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di *Das*

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di *Advisor srl*
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing *Gruppo Cattolica*
Alessandro Lazzaro, presidente *Unione Agenti Axa*
Jean François Mossino, presidente *Commissione agenti europei*
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale *UnipolSai*
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti *Zurich Allianz (*)*

16.45 - 17.00 – Q&A

(*) invitato a partecipare

sponsor



Scarica il programma completo