



PRIMO PIANO

Moody's, rating Baa2 per UnipolSai

Da Unipol a UnipolSai, nulla cambia sul fronte del rating da parte di Moody's. L'agenzia americana ha assegnato il giudizio di solidità finanziaria, pari a Baa2, al gruppo nato dalla fusione di Unipol con Fondiaria Sai, Premafin e Milano Assicurazioni. Si tratta dello stesso rating attribuito in precedenza a Unipol Assicurazioni. L'outlook resta negativo.

Moody's in una nota diramata venerdì scorso, a mercati chiusi, ha sottolineato come UnipolSai rappresenti la maggior parte delle attività assicurative di Ugf, principale azionista del gruppo con il 63%. "La redditività del settore assicurativo è forte", ha osservato l'agenzia americana, mettendo in evidenza i risultati dei primi nove mesi del 2013, da cui è emerso un utile da vita e danni di 700 milioni di euro, e un combined ratio del 92%. Moody's, inoltre, precisa che sui risultati complessivi del gruppo bolognese ha peraltro pesato l'attività bancaria. "Nel breve termine ci aspettiamo che la redditività complessiva del gruppo continui a risentire di costi straordinari legati all'esame del portafoglio prestiti bancari, da completarsi entro la fine del 2014, e dai costi dell'integrazione delle operazioni assicurative", conclude la nota dell'agenzia.

Beniamino Musto

GLOSSARIO

Uberrima Fides

Letteralmente, "massima buona fede", principio che prevede che la condotta delle parti contrattuali sia sempre ispirata a una trasparenza e fiducia reciproca tali da travalicare il criterio di buona fede genericamente imposto dalla legge.

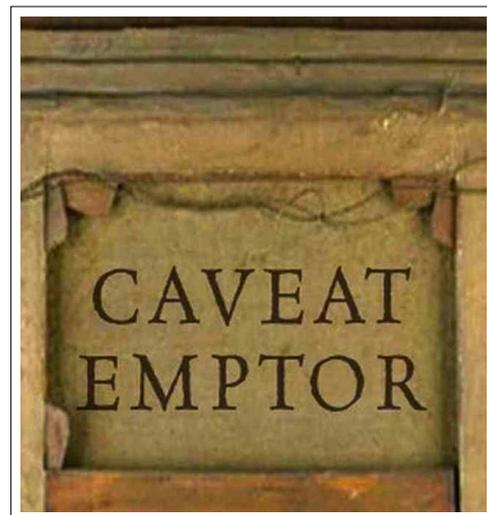
Nell'ambito della riassicurazione esso è considerato principio essenziale del rapporto tra riassicuratore e cedente, che implica l'obbligo di osservare comportamenti specifici, sia nella fase di stipula del contratto sia nella fase di attuazione del rapporto contrattuale, salvaguardando il diritto del riassicuratore di essere correttamente informato sui rischi ceduti e sull'operato della cedente.

In ambito assicurativo, il concetto di *Uberrima Fides* è alla base della dottrina giuridica che disciplina i contratti di assicurazione e prevede che entrambe le parti coinvolte agiscano in totale buona fede. Così l'assicurato deve rivelare l'esatta natura dei rischi che trasferisce all'assicuratore, mentre l'assicuratore deve adoperarsi perché la polizza si adatti alle effettive esigenze dell'assicurato.

Tutto ciò supera il concetto di buona fede in vigore nelle cosiddette *transazioni commerciali ordinarie*, poiché quest'ultimo viene in qualche modo affievolito dall'obbligo per il compratore di osservare una condotta ispirata al concetto di *caveat emptor* (letteralmente, "l'acquirente presti attenzione, ovvero, si guardi").

In sostanza, se un oggetto acquistato non risponde perfettamente alle caratteristiche attese dal compratore, ciò può dipendere da negligenza dello stesso, che non ha posto adeguata attenzione nell'acquisto, la cui validità resta comunque confermata.

(continua a pag.2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Padana diventa Helvetia

Padana Assicurazioni cambia nome e diventa **Helvetia Italia Assicurazioni**. La compagnia, nata come captive di Eni, era stata acquisita da Helvetia nel 2008. La nuova denominazione è coerente con la strategia, volta a omogeneizzare l'immagine e a valorizzare il *brand* nei sei Paesi europei in cui Helvetia è presente (Svizzera, Germania, Spagna, Francia, Austria e Italia).

Oltre a offrire i propri prodotti ai dipendenti e pensionati (e familiari) del cane a sei zampe, l'impresa offre oggi analoghe soluzioni anche ad altre aziende partner, che hanno stipulato una convenzione con la compagnia. "Helvetia Italia Assicurazioni - ha aggiunto l'amministratore delegato, **Sandro Scapellato**, proprio grazie alla forte riconoscibilità conquistata nel segmento *affinity*, negli ultimi cinque anni è riuscita a raggiungere e servire oltre 48 mila clienti attraverso convenzioni attivate con aziende di medio-grandi dimensioni". Anche per il 2014, fanno sapere da Helvetia, l'obiettivo resta quello di espandersi attraverso nuove convenzioni, alcune già in fase di attivazione.



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



(continua da pag. 1) Il contratto di assicurazione, invece, prevede un rapporto assolutamente fiduciario, nel quale le parti interessate sono obbligate al rispetto di una trasparenza totale, sia in fase di stipula sia di esecuzione dello stesso. Il sottoscrittore confida nella completezza delle informazioni fornite dall'assicurato per formulare la propria quotazione del rischio e in seguito accettarne le conseguenze. D'altra parte, l'assicurato confida nel fatto che, una volta comunicati con esattezza tutti i dettagli che gli concernono, la polizza rifletta accuratamente il rischio che ha inteso trasferire e che l'assicuratore onorerà pienamente le clausole contrattuali ivi previste, qualora si verifichi un sinistro coperto.

La rottura di questo rapporto fiduciario, se commessa in malafede, comporta la decadenza dal diritto all'indennizzo da parte dell'assicurato e l'obbligo di far fronte al pagamento dell'eventuale sinistro respinto, da parte dell'assicuratore.

Quest'ultimo ha diritto all'annullamento della polizza, ai sensi dell'art. 1892 del Codice Civile.

Tuttavia, affinché un contratto di assicurazione possa ritenersi annullabile a norma del suddetto articolo non è sufficiente che l'assicuratore lamenti una semplice inesattezza o reticenza nei dati forniti in sede di stipula del contratto. Le dichiarazioni non veritiere devono essere rese con dolo o colpa grave e devono avere un'effettiva influenza sul rischio, incidendo così sul consenso dato dalla compagnia assicurativa.

L'assicuratore, inoltre, può far valere il proprio diritto all'annullamento del contratto solo se comunica all'assicurato la propria volontà di esercitarlo, entro tre mesi da quando è venuto a conoscenza dell'inesattezza o della reticenza.

(Vedasi anche Clausola di Buona Fede - Error & Omission Clause).



Cinzia Altomare,
Gen Re



ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
GUARDARE LONTANO!**



CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI RINNOVARE



UnipolSai, una fusione di valore

Un futuro con grandi prospettive di rilancio quello per gli agenti UnipolSai, secondo Antonello Bianco, agente FonSai a Gioia del Colle. A condizione che siano valorizzate tutte le eccellenze presenti all'interno delle diverse realtà, ormai integrate

“Per fidelizzare la rete, serve una maggiore competitività”: è di questo avviso, **Antonello Bianco**, cinquantenne, agente **FonSai** a Gioia del Colle. Un'attività di famiglia intrapresa subito dopo gli studi: nel 1987, dopo la laurea, entra nell'agenzia di suo padre (Vito Bianco, ex dirigente Sai) per poi rilevarne con successo le redini, nel 1992.

Da subito, milita in **Sna** e nel Gruppo Aziendale, allora presieduti ambedue da **Angelo Paradiso**, suo grande maestro. Ricopre vari ruoli all'interno delle due associazioni (Sna e Gruppo) e, oggi, è iscritto al **Gaa Sai** (il cui presidente è **Nicola Picaro**). È membro di diverse commissioni, ed è stato anche responsabile regionale.

Sostenitore del plurimandato e ottimista sull'operazione di fusione **UnipolSai**, Bianco sostiene l'importanza del valore degli agenti FondiariaSai, “punto di riferimento della propria clientela, che ne apprezza qualità e servizio”, di cui anche Unipol si è fatta consapevole. E, sui comparatori, auspica maggiore trasparenza e correttezza, anche comunicativa.

Antitrust: una vittoria per gli agenti di assicurazione e per il mercato? Le sette sorelle, i brand più prestigiosi del comparto assicurativo si impegnano ad accettare tra le proprie reti di vendita agenti plurimandatari. Lei ci crede?

Le cosiddette *sette sorelle* hanno accettato il plurimandato *oborto collo*, quale conseguenza diretta delle pressioni dell'**Antitrust**, tese all'applicazione delle norme di legge che vietano i contratti in esclusiva. Tuttavia, ritengo improbabile che le compagnie destineranno uguale trattamento agli agenti plurimandatari, rispetto a quelli *fidelizzati*, e credo che questo sia anche nelle legittime aspettative degli agenti che avranno scelto di lavorare con una sola compagnia. Nel breve, quindi, cambierà poco nelle dinamiche di mercato.

Il ricorso all'Antitrust da parte di Sna, effettuato a tappe negli ultimi quattro anni, dai rispettivi presidenti nazionali (Metti e De-



Antonello Bianco, agente Fonsai

mozzi) e le recenti conclusioni, sono in linea con le sue aspettative imprenditoriali?

La libera possibilità di collaborare con più compagnie, o la possibilità delle collaborazioni A con A, aprono, a mio parere, scenari innovativi per tutti gli agenti che hanno necessità o ambizione di ampliare la propria capacità operativa rispetto a quanto loro consentito dalla propria mandante.

Molte compagnie, specializzate nei rischi di *nicchia* o in quelli non graditi dalle compagnie tradizionali, sono già alla ricerca di queste collaborazioni, ovviamente rivolgendosi ai colleghi professionalmente più preparati e strutturati. È sicuramente un passo importante verso un modo nuovo di vedere la professione dell'agente di assicurazione. Spero sia anche uno stimolo, per le compagnie tradizionali che hanno reti di agenti monomarca, per rendere più dinamiche e competitive le loro offerte di prodotto.

A suo parere, le restrizioni imposte da alcune compagnie sull'esclusiva avrebbero potuto costituire violazione alle leggi sulla concorrenza, ma soprattutto sull'operatività degli agenti italiani?

Fino a oggi, l'operatività della maggior parte degli agenti è sempre stata legata a relazioni esclusive con le mandanti. Le restrizioni che tendono ancora a esercitare le compagnie sono frutto di vecchi retaggi duri a morire, ma prima o poi si dovrà comprendere che l'unico modo per fidelizzare la rete, attraverso l'innovazione dell'offerta, è una maggiore competitività.

UnipolSai è realtà. Dal 6 gennaio quotata in borsa. È soddisfatto di questo passaggio? Come vede il futuro?

Gli agenti FondiariaSai hanno vissuto momenti davvero difficili, negli ultimi due/tre anni. Ciò nonostante, hanno saputo salvaguardare la loro professionalità e onorabilità, confermando di essere una rete di vendita altamente professionalizzata e di valore.

Gli agenti di FondiariaSai sono rimasti il punto di riferimento della propria clientela, che ne apprezza qualità e servizio. Sono convinto che Unipol abbia, da subito, valutato questo lato professionale/imprenditoriale di noi agenti; tutta la storia di questa rete, negli anni, ha giocato a favore, portando la mandante a prendere in alta considerazione l'importantissimo progetto di fusione e integrazione ormai divenuto realtà.

Senza dubbio, vedo il nostro futuro di agenti UnipolSai con grandi prospettive di rilancio, specie se si riuscirà a valorizzare tutte le eccellenze già presenti all'interno delle diverse realtà pre-fusione, che l'integrazione ha reso ora patrimonio comune.

(continua a pag.4)



(continua da pag.3)

L'ivass ha avviato una profonda verifica sulla trasparenza dei siti comparativi Rca, mettendoli sotto la lente di ingrandimento, sotto esame. A suo parere, è una giusta decisione, magari un po' tardiva da parte dell'Istituto di Vigilanza?

Dietro i comparatori ci sono compagnie e broker, che agiscono con scarsa trasparenza e compiono un altro passo verso il tentativo di disintermediazione operato dalle stesse imprese. Ritengo giusto e doveroso che l'Istituto di Vigilanza indagli sulle modalità con cui i comparatori operano, sul loro livello di remunerazione, se sono rispettati gli obblighi di trasparenza e di informativa alla clientela, che viceversa sono la croce quotidiana degli agenti tradizionali.

Sottolineo, inoltre, la sgradevolezza delle forme pubblicitarie adottate da alcuni di questi comparatori, spesso tese a svilire e a volte sbeffeggiate la figura professionale degli agenti di assicurazione.

Carla Barin



MERCATO

Gli obiettivi del governo non si toccano

Sul decreto Destinazione Italia massima disponibilità a modificare i metodi, ma assoluta indisponibilità a toccare gli obiettivi. Questo il deciso orientamento espresso da Simona Vicari sottosegretario al ministero dello Sviluppo Economico, con delega alle assicurazioni

Apertura verso gli interlocutori, ma anche fermezza nei confronti dei 600 articoli dell'art.8 del decreto *Destinazione Italia* che dovrebbe essere convertito in legge entro il mese di febbraio. Questa la posizione del governo, nella persona del sottosegretario al **ministero dello Sviluppo Economico, Simona Vicari**, che, nel corso del convegno *Prospettive evolutive della normativa in materia di Rc auto* (organizzato a Roma da **Ania** e **Aida**, per trovare un punto d'incontro tra istituzioni e assicuratori) ha espresso il timore che il decreto non veda la luce nei tempi previsti dalla legge.

“Per la prima volta – spiega Simona Vicari, sottosegretario al ministero dello Sviluppo Economico – esprimo preoccupazione sulla possibile conversione del provvedimento, laddove al tavolo dei 600 emendamenti sull'Rc auto ritrovo gli stessi soggetti che hanno bloccato, con una risoluzione dello scorso giugno, la pubblicazione delle tabelle sulle macropersistenti, dimostrando che vi sono gruppi di interesse in Parlamento che vogliono mantenere le cose allo stato attuale. Esiste una distonia culturale – sottolinea – che non produce nulla di buono, e che ci costringe ad accettare dei compromessi che vanno contro gli obiettivi del governo, di tutela del consumatore e di apertura nei confronti degli assicuratori”.

La politica, secondo la Vicari, è stata assente in questo. “Da parte del Governo esiste massima disponibilità a modificare i metodi, ma assoluta indisponibilità a toccare gli obiettivi”. Tra questi, la riduzione delle frodi, che “in alcuni territori sono strutturate a livello quasi imprenditoriale e che determinano la maggiore voce di costo. C'è poca speranza di riuscire a fare ciò che stiamo facendo – ammette Vicari – e, laddove riuscissimo, rappresenterebbe un grande successo, soprattutto a livello culturale”. In questo senso va inteso il provvedimento della scatola nera: “se il cittadino accetta preventivamente di tenere un comportamento trasparente rispetto alla compagnia di assicurazione, dimostra un atteggiamento culturale che va premiato, e che costituisce un esempio nei confronti di altri cittadini che continuano a vedere le assicurazioni come ammortizzatori sociali”.

Denunciare i comportamenti scorretti

Il sottosegretario chiede ai vari attori più forza nel denunciare certi comportamenti. Un riferimento va ai carrozzieri: “a Prato sono stati arrestati molti carrozzieri, producendo un danno d'immagine enorme per la categoria, la quale deve trovare la forza di espellere le mele marce per difendere chi non adotta queste pratiche”.

Dalla parte buona della categoria, due le proposte su cui il Governo dimostra apertura: “l'applicazione del divieto della cessione del credito a tutti, fuorché i carrozzieri, per aiutare i clienti a non anticipare le spese di riparazioni; e la possibilità di non prevedere il divieto nei confronti dei carrozzieri quando il danno è già accertato”.

Apertura, quindi, ma anche fermezza. Gli sconti non piacciono alle compagnie, eppure, oggi, il Paese ci chiede di dare un *dictat* alle assicurazioni, pur nella libertà di poterli accettare. O si ha la forza politica di dare al governo la legge delega per attuare con forza le scelte che vanno fatte, o dobbiamo confrontarci con il parlamento dove – conclude – si insidiano quegli interessi di parte che bloccano la pubblicazione delle tabelle o che auspicano l'adozione di quelle di Milano”.

Laura Servidio

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 3 febbraio di www.insurancetrade.it
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012