

PRIMO PIANO

Generali, Oscar e premio della critica

E' in corso "l'incontro sulle strategie", come l'ha definito ieri il presidente del cda di Generali Gabriele Galateri di Genola. A margine dell'Oscar di Bilancio 2012 tenutosi a Milano presso i locali della Borsa, il custode del consiglio del Leone di Trieste ha confermato la riunione informale di oggi dei membri del management committee di Generali, il nuovo organismo voluto dal ceo Mario Greco, a cui prenderanno parte i consiglieri. L'incontro, che precede l'esecutivo del 7 dicembre e una riunione del cda il 14, fornirà al consiglio aggiornamenti e servirà per fare il punto sullo stato dell'arte del business assicurativo. Ma a parte questi incontri per farsi dei auguri in prossimità delle feste, l'appuntamento da "cerchietto rosso" sarà quello del 14 gennaio a Londra, quando Greco presenterà il nuovo piano, la strategic review. Sul tavolo le cessioni di Bsi e delle attività riassicurative negli Stati Uniti, mentre si ventila di possibile shopping in Turchia, sebbene da Trieste il "no comment" sia d'obbligo. Intanto questa mattina gli analisti di Jp Morgan hanno alzato il target price di Generali da 12,7 a 14 euro, mentre Bofa Merrill Lynch ha inserito il Leone nella lista dei preferiti.

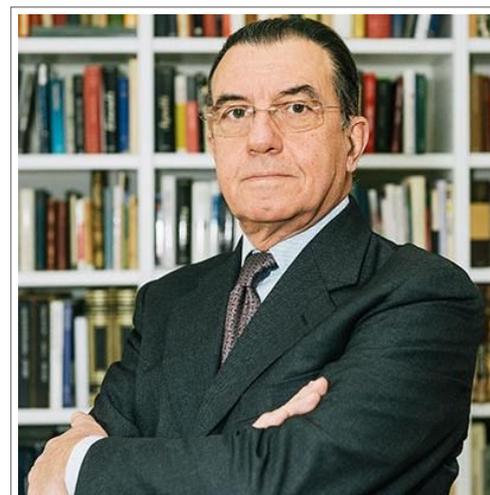
F.A.

COMPAGNIE

Prevenzione e quantificazione del rischio

Specializzata in risk engineering, Axa Matrix supporta grandi gruppi imprenditoriali nello sviluppo di attività di loss prevention

Axa Matrix è nata come ente di ingegneria interno al gruppo **Axa** ed è diventata una sua *legal entity* cinque anni fa. La scorporazione è servita a enfatizzare la natura dei servizi offerti, mirati sostanzialmente all'attività di supporto dei risk manager di grandi gruppi industriali internazionali. Si occupa dunque di analisi e identificazione dei rischi, definendo gli interventi ritenuti necessari per minimizzarli e ottimizzarne il loro eventuale trasferimento - a cura del management delle società stesse - al mercato assicurativo. Con **Vittorio Vellano**, consigliere d'amministrazione di Axa Matrix di Parigi (a Milano la branch italiana) e con **Marcello Forte**, responsabile per l'Italia di Axa Matrix, abbiamo affrontato la storia della società e i progetti in essere per il prossimo futuro, ma anche il tema della consapevolezza delle aziende rispetto alle tematiche di rischio.



Vittorio Vellano, consigliere di Axa Matrix

Come si è sviluppato il business di Axa Matrix e qual è il suo target di clientela?

Vellano: Quando il gruppo Axa iniziò a muovere i primi passi in ambito di *loss prevention* si rese immediatamente conto che la materia presentava una connotazione fortemente tecnica, ingegneristica, per cui il passo successivo è stato quello di potenziare la propria professionalità attraverso l'acquisizione di una società americana specializzata nel settore, la Matrix appunto, da cui il nome attuale. Inizialmente l'attività era nata sull'attività dei clienti captive del gruppo Axa, oggi stiamo bilanciando la parte assicurativa e forniamo servizi a società e gruppi non necessariamente legati alla vendita delle coperture. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Anapa ingrossa le fila

La nuova associazione di rappresentanza degli agenti, l'**Anapa**, si arricchisce gradualmente di adesioni. L'Associazione nazionale agenti professionisti di assicurazioni è nata ufficialmente venerdì 30 novembre scorso per volontà di alcuni agenti, soprattutto presidenti gruppo, che da mesi contestavano l'impostazione data alla politica associativa dai due sindacati tradizionali Sna e Unapass.

Benché i primi destinatari del messaggio del nuovo sindacato siano gli agenti non iscritti ad alcuna organizzazione, Anapa sta accogliendo anche alcuni intermediari che stanno scegliendo di non rinnovare l'iscrizione. Tra questi, i vertici del neonato sindacato segnalano **Stefano Ripoli**, conosciuto agente **Allianz Ras** di Bergamo, ex presidente del gruppo agenti Uia Ras ed ex presidente provinciale Sna di Bergamo. Dimessosi il 29 novembre ha raggiunto i nuovi compagni di viaggio a Bologna per entrare come socio fondatore nel consiglio direttivo, e come nuovo presidente regionale Anapa della Lombardia.



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



Marcello Forte, responsabile per l'Italia di Axa Matrix

(continua da p.1) Offrendo un supporto molto avanzato in termini di assistenza e consulenza, siamo focalizzati su un target di aziende molto alto, ma attualmente stiamo osservando le dinamiche del mercato per essere pronti a servire un domani anche imprese di dimensione inferiore che iniziano a mostrare un interesse crescente per queste tematiche.

Quali sono le caratteristiche peculiari della vostra attività in Italia?

Forte: Svolgiamo un'attività ormai radicata in ambito *property*, settore maturo e nostro core business, ma la rapida evoluzione del mercato degli ultimi anni sta richiedendo ai consulenti di applicare le stesse metodologie a nuovi rischi oggi sempre più pressanti, in particolare a livello di *liability*, Rc professionale e Rc prodotti, rischi ambientali, e all'aspetto chiave della supply chain. Particolarità della branch italiana è lo sviluppo di un'attività parallela e un know how specifico sui rischi legati alle opere d'arte, in tandem con la consociata **Axa Art** molto attiva nel settore museale e delle collezioni private.

Poi operiamo anche con il settore bancario, vista la partecipazione del gruppo Axa nel gruppo Monte Paschi di Siena, e proprio con loro abbiamo sviluppato alcuni progetti ingegneristici relativi alla sicurezza bancaria. Infine anche per quanto riguarda l'attività di construction, siamo in grado di applicare avanzati strumenti di mappatura del rischio ai progetti Car/Ear sia per opere civili che per impianti tecnologici. In linea con il nostro target, anche in Italia abbiamo acquisito clienti di primo livello, gruppi con fatturato superiore ai 500-600 milioni di euro.

Come valutate il mercato italiano rispetto agli altri Paesi?

Vellano: Per quanto riguarda il risk management, il mercato americano è partito molto prima ed è per questo più maturo rispetto a quello europeo, però l'Unione Europea anche sotto il profilo legislativo sta progredendo notevolmente in questa direzione.

Forte: Italia, Francia e Germania stanno viaggiando a velocità paragonabili, mentre le modalità di espansione, rapida e aggressiva, di Paesi come Cina, India ed Est Europa fa sì che l'attività di loss prevention sia meno sentita. Axa Matrix ha comunque aperto delle filiali anche in questi Paesi emergenti perché un servizio di consulenza in loco è indispensabile per garantire un controllo reale del rischio.

Secondo la vostra esperienza, la percezione dei rischi e del loro impatto sul business aziendale, cambia in relazione alle tipologie di imprese?

Vellano: In generale si nota una crescente consapevolezza delle aziende nei confronti di questi temi, direi indipendentemente dal settore merceologico, perché è ormai sempre più chiaro agli imprenditori che un investimento nella loss prevention oggi è ampiamente ripagato dalla possibilità di scongiurare danni molto consistenti in futuro.

Forte: I nostri clienti sono già molto sensibilizzati rispetto ai rischi, tuttavia si nota ancora una certa tendenza a gestire quelli noti, perché peculiari della propria attività produttiva; penso ad esempio alle problematiche connesse alla Rc prodotti per quanto riguarda il settore agroalimentare.

Questa visione settoriale può creare una distorsione della percezione complessiva dei rischi e una sottovalutazione di alcune casistiche. In questo caso il nostro ruolo è anche quello di fornire al cliente una cultura e una metodologia di analisi il più possibile ad ampio spettro.

Vellano: Il valore aggiunto del nostro lavoro è anche quello di quantificare effettivamente i rischi, perché se è relativamente semplice definire il rischio sotto un profilo qualitativo, trasformare il giudizio in cifre è molto più complesso, ma in definitiva è questo che consente al management di un'azienda di prendere delle decisioni.

Quali linee strategiche ha individuato Axa Matrix per il suo sviluppo futuro?

Vellano: In primis il miglioramento e l'ampliamento del portafoglio di servizi e prodotti offerti, inizialmente focalizzati sul *property*, ad altri ambiti sensibili per i nostri clienti come l'*environment* poi in prospettiva il rafforzamento delle strutture per poter servire sempre meglio una clientela in espansione.

Forte: Da un punto di vista tecnico credo che l'evoluzione strategica più importante sia quella di sviluppare anche per i servizi *non property* l'analisi di rischio quantitativa citata da Vellano. Oggi è sempre più imprescindibile essere in grado di fornire numeri che giustifichino l'investimento da parte delle imprese e dunque un ritorno effettivo in termini di riduzione quantificata del rischio, sia a livello di gravità che di probabilità di accadimento dell'evento.



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

Diana Pastarini

Collaborazione tra intermediari: puntualizzazioni doverose

Desidero replicare all'articolo dell'avvocato Paolo De Angelis, apparso su *Insurance Daily* del 23 novembre in relazione ad alcuni commenti in esso contenuti circa la liberalizzazione della collaborazione tra intermediari, prevista dall'art. 22 del DL 179/2012. Ciò in quanto alcune considerazioni in esso contenute non mi sembrano condivisibili e altre risultano non aggiornate rispetto all'attuale contesto normativo.

In primo luogo mi sembra opportuno rammentare che la direttiva comunitaria in materia di intermediari assicurativi, ha previsto, tra gli altri, l'obbligo per la categoria professionale degli intermediari assicurativi di iscrizione ad un apposito registro o albo nazionale: la Direttiva ha imposto che l'intermediario assicurativo, figura professionale univoca, debba al momento del contatto con il cliente informare il consumatore del suo ruolo di dipendenza o indipendenza rispetto alle compagnie mandanti, con ciò consentendo all'intermediario di poter svolgere ruoli diversi anche rispetto allo stesso cliente, eventualmente per differenti coperture assicurative.

Una limitazione per l'azione degli intermediari

La trascrizione in legge nazionale della disposizione comunitaria è contenuta nell'art. 109 del codice delle assicurazioni che ha distinto cinque categorie professionali (di cui la quinta, quella dei collaboratori come unico esempio nel panorama dei 27 Paesi europei) stabilendo altresì il "divieto di contemporanea iscrizione in più sezioni" (cfr comma 4). Da tale impostazione della normativa nazionale, Isvap ha dedotto che vi fosse una preclusione a esercitare attività diversa da quella della sezione di appartenenza, limitando di fatto la potestà di azione degli intermediari nazionali rispetto ai competitor esteri, che infatti vengono registrati nell'elenco annesso senza alcuna distinzione: il che risulta inapplicabile secondo il quadro europeo.



Francesco G. Paparella, presidente Aiba

Alla preclusione *tout court*, si sono mano a mano introdotte alcune eccezioni, consentite in via interpretativa dall'Isvap, quali ad esempio, la collaborazione tra broker nel caso di rapporto dettagliante/grossista, ovvero la collaborazione tra broker e agente (ma non viceversa). Nell'ambito della *bancassurance*, Isvap, pur non rivedendo la sua posizione, ha tuttavia registrato un ricorso perso (sentenza Assiglobal).

Data la premessa, sembra doveroso precisare che la norma di liberalizzazione dei rapporti d'affari tra intermediari di cui all'art. 22 DL 179/2012 non prevede una normativa secondaria di implementazione; certamente sarà necessario integrare alcuni modelli informativi, quali ad esempio l'all. 7B al Regolamento Isvap n. 5/2006, ove tuttavia gli intermediari già oggi integrano l'informazione nel caso delle collaborazioni attualmente consentite.

Contrasto con il codice delle assicurazioni

La considerazione espressa nell'articolo dell'avv. De Angelis, circa la necessità di iscrizione alla sezione E, non solo non è condivisibile ma si colloca in assoluto contrasto con le procedure già in uso per le collaborazioni consentite, nonché con lo spirito della norma che intende esclusivamente annullare l'interpretazione normativa di Isvap. Peraltro il suggerimento sarebbe in palese contrasto con la disposizione esplicita del codice delle assicurazioni che vieta la contemporanea iscrizione a più sezioni del Rui. *(continua a p.4)*





(continua da p.3)

La collaborazione tra broker e agente

Anche l'affermazione contenuta nell'articolo pubblicato il 23 novembre circa il fatto che la collaborazione tra broker e agente sarebbe consentita in quanto il primo sarebbe remunerato dal cliente e il secondo dalla compagnia, non corrisponde alla realtà. Il broker in linea generale può essere remunerato dalla compagnia mediante provvigioni; nel caso poi delle collaborazioni in argomento, il costo di intermediazione è unico, sottoforma di provvigione riconosciuta all'agente e parzialmente retrocessa da questo al broker secondo proporzioni e modalità convenute tra le parti. Pertanto la collaborazione tra intermediari non genera alterazioni dei costi finali per il consumatore.

L'aggiornamento professionale

Infine in merito alla preoccupazione espressa sulla necessità di integrare l'aggiornamento professionale per effetto dell'avvio delle collaborazioni tra intermediari, varrebbe la pena di riflettere su differenti scenari. Se la collaborazione si concentra sull'opportunità di offrire un migliore servizio alla propria clientela ricercando idonee coperture alternative a quelle offerte, ad esempio, dalla compagnia monomandataria, non si ritiene vi siano presupposti per un aggiornamento dell'intermediario che conosce le coperture e le relative garanzie già prestate dalla propria mandante.

Se viceversa l'intermediario coinvolto mediante la collaborazione tra intermediari, trova occasione per distribuire coperture assicurative per rischi non previsti o garantiti dalla sua compagnia mandante, allora si potranno creare i presupposti per la necessità di un'integrazione dell'aggiornamento professionale.

Francesco G. Paparella, presidente Aiba

PRODOTTI

TutelAuto, una polizza al passo con i tempi

Uca Assicurazioni amplia la copertura per rispondere più efficacemente alle esigenze di tutela legale degli automobilisti

Più garanzie, più assistenza, più flessibilità. Nell'aggiornare la sua polizza *TutelAuto*, **Uca Assicurazioni**, compagnia specializzata nel ramo tutela legale, è intervenuta su diverse voci di copertura: dall'indennizzo delle spese di noleggio di un'auto sostitutiva, alla possibilità di innalzare il massimale fino a un pacchetto di estensioni nell'ambito delle perdite pecuniarie.

Che l'assicurato sia un'automobilista, un pedone o un ciclista, nel momento in cui è coinvolto in un incidente stradale o per qualsiasi motivo non è soddisfatto della liquidazione del danno a opera dell'assicuratore, il fatto di poter usufruire di una protezione legale diventa fondamentale per far valere i propri diritti. Per questo l'offerta, oggi rinnovata, di Uca non si limita a coprire i casi di sinistro stradale, ma estende la copertura anche alle vertenze contrattuali relative al veicolo assicurato, con compagnie di assicurazione, con prestatori di servizi quali meccanici e carrozzieri o con la stessa casa madre di produzione in caso di comportamenti non corretti o adempimenti non conformi. Ancora, *TutelAuto* estende la sua operatività anche all'indennizzo per la frequenza di corsi per il recupero dei punti patente, per le spese di diaria conseguenti al sequestro del veicolo assicurato o il pagamento di un'eventuale cauzione penale all'estero.

Per quanto riguarda i massimali per le spese legali e peritali, Uca è l'unica compagnia ad offrire l'aumento illimitato per anno e per vertenza. L'altra novità riguarda il pacchetto perdite pecuniarie che ora è comprensivo di traino per avaria o incidente, soggiorno forzato fuori casa e rimpatrio dell'assicurato o del veicolo. Infine *TutelAuto* si estende all'indennizzo dell'auto sostitutiva prestata a titolo di rimborso per sinistri avvenuti fuori dal comune di residenza dell'assicurato, nel caso in cui si renda necessario il noleggio di un mezzo di trasporto con o senza conducente.

D.P.



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Ripamonti 44, 20141 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 4 dicembre di www.insurancetrade.it

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