

PRIMO PIANO

Cosa accade con la Brexit

Il giorno dell'atteso referendum sulla permanenza del Regno Unito nell'Unione europea è arrivato. Fra alcune ore ci confronteremo con le prime reazioni dei mercati, probabilmente positive nel caso in cui vinca la permanenza (remain), e negative (catastrofiche, secondo alcuni analisti) se dovesse prevalere il leave, cioè la cosiddetta Brexit. Non appare ambigua la posizione degli assicuratori, concordi nel sottolineare che da un'uscita dall'Ue il Regno Unito avrebbe solo da perderci. La più recente presa di posizione è arrivata da Aon. Greg Case, ceo del colosso del brokeraggio (che da quattro anni ha spostato da Chicago a Londra la sede operativa del gruppo) ha affermato addirittura che l'ultra centenaria leadership mondiale della Gran Bretagna nell'industria assicurativa potrebbe essere danneggiata dalla vittoria del leave, senza più essere l'epicentro dei servizi assicurativi globali. Nei giorni scorsi, Peter Hancock, ceo di Aig, ha affermato che un'eventuale uscita del Regno Unito dall'Ue spingerebbe il colosso americano a spostare il proprio hub da Londra a un'altra località interna all'Unione europea. I Lloyd's avevano lanciato il loro allarme addirittura a febbraio, per bocca del chief risk officer Sean McGovern, secondo cui la Brexit creerebbe "un livello di incertezza raramente vissuto in precedenza".

B.M.

BROKER

Essere broker, non venditori di polizze

Un consulente in grado di guidare il cliente nell'individuare i rischi e le soluzioni assicurative adeguate a gestirli. Nel corso dell'assemblea annuale di Acb, il presidente Luigi Viganotti ha tracciato il profilo dell'intermediario del futuro e, con Insurance Daily, ha approfondito i principali temi su cui è concentrata l'associazione

Non un venditore di polizze, ma una figura di riferimento, in grado di guidare l'imprenditore nella comprensione dei rischi e nella scelta delle coperture assicurative più idonee. È questo l'identikit del broker ideale tracciato nel corso della 21esima assemblea annuale di Acb. L'appuntamento, che si è svolto ieri a Milano, ha affrontato tutti i temi di primo piano su cui è attualmente concentrata l'associazione. Nella sua relazione, il presidente **Luigi Viganotti** è partito tracciando lo scenario di mercato attuale, ancora dominato dal comparto vita (78% della raccolta complessiva), con i rami danni non auto (il 57% del mercato dei broker) che non riescono ancora ad avere un adeguato sviluppo. Secondo Viganotti, ciò è dovuto a molteplici fattori, tra i quali anche "una mancanza di fiducia nel mondo assicurativo": in questo senso, i gli intermediari "possono e devono contribuire maggiormente allo sviluppo del settore".



Luigi Viganotti, presidente di Acb

LE DIFFICOLTÀ DEI PLAYER PIÙ PICCOLI

Tuttavia le difficoltà per i broker, specie per quelli di dimensioni più ridotte, non mancano. "È sempre più difficile - ha spiegato - colloquiare con le imprese e le direzioni". Viganotti ha parlato della scelta di alcuni gruppi assicurativi di delegare alla propria rete agenziale il rapporto con alcune società di brokeraggio, "creando di conseguenza un appesantimento delle procedure, una riduzione del monte provvigioni e un aumento di costi di gestione". Per far fronte a ciò, Acb sta esaminando la possibilità di creare una piattaforma "che consenta alle società di piccole dimensioni un approccio diverso con le compagnie, utilizzando tecnologia avanzata e avvalendosi della garanzia associativa".

ABOLIZIONE DEL TACITO RINNOVO DELLE POLIZZE DANNI

Viganotti ha poi toccato un altro tema caldo di questo momento: l'ipotesi di abolizione del tacito rinnovo per le polizze danni, prospettiva verso cui alcuni associati hanno manifestato delle perplessità. Su questo punto è intervenuto il vice presidente di Acb (e numero uno di Assiteca), **Luciano Lucca**, il quale si è detto "stupito" delle perplessità emerse, visto che il provvedimento "va nell'interesse sia del cliente sia del broker". Lucca l'ha definita "una rivoluzione, un grande cambiamento in un mercato depresso", visto che questa misura "aumenterà il potere contrattuale del broker". (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

I RAPPORTI CON LE ISTITUZIONI E LE PARTNERSHIP

Il presidente ha poi parlato del rapporto tra Acb e le Istituzioni con riferimento ai vari tavoli di lavoro cui l'associazione ha partecipato. L'ultimo, in ordine di tempo, è stato quello sulla semplificazione della nota informativa precontrattuale "su cui l'associazione ha fornito un notevole contributo. Il risultato - ha ammesso Viganotti - non è esattamente quello auspicato ma è sicuramente un passo avanti verso una revisione globale" che in futuro dovrebbe riguardare anche documenti come il 7A, il 7B o l'*adeguatezza*. Il presidente di Acb ha voluto quindi sottolineare "l'apertura al confronto e al dialogo da parte di **Ivass**". Viganotti ha poi affrontato il tema della formazione, ambito su cui l'associazione insiste da tempo attraverso i corsi de *L'officina del sapere*: sono state citate anche le varie partnership, in ambito formativo, sottoscritte da Acb con l'agenzia regionale per la protezione dell'ambiente (**Arpa**), con **Anra** e con **Cineas**.



UNA STORIA ULTRAVENTENNALE

A margine dei lavori assembleari, il presidente Viganotti ha parlato con *Insurance Daily* facendo il punto sull'attività ultraventennale dell'associazione. "Acb, che attualmente conta 431 associati diffusi su tutto il territorio nazionale - ha ricordato - è nata nel 1995 per iniziativa di una decina di broker con l'idea di tutelare soprattutto i player medio-piccoli. Negli anni è cresciuta: oggi possiamo dirci molto soddisfatti dai risultati che abbiamo raggiunto, e nel futuro vogliamo sviluppare ulteriormente la nostra offerta di servizi agli associati".

AGIRE COME UN RISK MANAGER

Oggi al broker si chiede spesso di avere una marcia in più. Il tessuto produttivo italiano, fatto di piccole e medie imprese, ha un urgente bisogno di poter fare affidamento su una figura in grado di comprendere e gestire i rischi dell'azienda. Ma i broker, in questo momento, sono in grado di agire come un vero e proprio risk manager? Secondo Viganotti, "buona parte dei colleghi sono già preparati. Ma occorre fare di più, lavorando intensamente sull'atteggiamento da avere nei confronti del cliente". Perché spesso l'approccio di intermediazione al cliente si limita a una revisione delle polizze in corso, con la promessa di una riduzione dei costi. Mentre per il presidente di Acb, il broker "deve riuscire a coinvolgere il cliente nella valutazione dei rischi, prescindendo dai contratti assicurativi in essere". Non più, dunque, un mero "venditore di polizze, perché prima ancora di intermediare, l'intermediario deve comprendere i rischi a cui è esposto il patrimonio del cliente, e quali sono le azioni indispensabili per la sua salvaguardia".

LAVORARE IN ACCORDO CON I PERITI

Nell'esame preliminare che deve portare alla ricerca della migliore soluzione assicurativa, "che non significa cercare la copertura del rischio più conveniente", ha precisato Viganotti, devono essere coinvolti i vari attori del mercato assicurativo: "in determinate situazioni, ci si potrebbe avvalere, ad esempio, del corpo peritale, che in Italia è numeroso e molto ben preparato, per stendere delle perizie preventive. Non una sorta di *stima accettata*, ma una verifica del rischio, individuando idonee strategie di prevenzione, non necessariamente assicurative". Viganotti, che è stato ospite al recente congresso della federazione **Periti Uniti**, ha riscontrato nella categoria dei *loss adjuster* la volontà di lavorare in team: "attraverso il nostro ufficio di relazioni esterne stiamo creando degli accordi di collaborazione con le loro rappresentanze".



Luigi Viganotti insieme al presidente uscente di Aiba, Carlo Marietti Andreani (a sinistra)

FORMAZIONE, UN SAPERE APERTO ANCHE AI CLIENTI

Uno dei servizi di punta offerti da Acb riguarda la già citata Officina del sapere. "La nostra scuola, nata alcuni anni fa, è dedicata agli intermediari, in primis, ma anche ai clienti degli intermediari", ha spiegato Viganotti, evidenziando che "ai corsi partecipano diversi clienti: mi azzardo a dire che rappresentano il 20% di coloro che vi partecipano". Spesso gli imprenditori hanno un grande interesse ad approfondire tematiche che li toccano da vicino: "recentemente, ad esempio, abbiamo tenuto un corso sugli eventi catastrofali con 546 iscritti e una considerevole parte di questi erano clienti dei nostri associati".

IL RAPPORTO CON AIBA

Infine, a una domanda sul rapporto tra Acb e l'altra associazione dei broker assicurativi, **Aiba**, Viganotti ha risposto sottolineando come in questi ultimi tre anni sia migliorato moltissimo. "C'è stata una grossa apertura da parte dei colleghi dell'altra associazione. Anzi - ha aggiunto - approfitto di questa intervista per ringraziare pubblicamente il presidente uscente, **Carlo Marietti Andreani**, della disponibilità dimostrata. Abbiamo lavorato molto bene insieme, affrontando diversi argomenti nell'interesse della categoria e non nell'interesse del singolo. Mi auguro che nel futuro, questa positiva collaborazione possa continuare".

Beniamino Musto

TECNOLOGIE

Helvetia Italia lancia HIDriveBox

Si tratta di un dispositivo telematico auto per l'assistenza

Un dispositivo di localizzazione satellitare al servizio della sicurezza. **Helvetia Italia** lancia *HIDriveBox*, ossia il nuovo prodotto auto telematico. La soluzione, messa a punto con la collaborazione di **Viasat**, società che si occupa di produzione di device telematici, sarà destinata, in un primo momento, esclusivamente ai clienti delle banche intermediarie e partner del gruppo **Helvetia**, ed è già disponibile presso le filiali del gruppo **Banco Desio**. Nel dettaglio, il dispositivo verrà collocato sul parabrezza, dando la possibilità al guidatore di usufruire di diversi servizi: allarme *Crash* e *Sos* per la segnalazione automatica e la geolocalizzazione in caso di incidente verso la centrale operativa; vivavoce per il collegamento telefonico automatico con la centrale operativa di **Viasat**; assistenza per l'invio dei soccorsi tramite **Europe Assistance** in base alle esigenze del cliente; e, infine, l'app *HIDriveBox* per accedere a ulteriori servizi.

R.A.

MERCATO

Assiteca si prende Lertora F.Ili & Courtman di Genova

L'operazione, soggetta al buon andamento della due diligence, è del valore di tre milioni e 420 mila euro

Assiteca ha firmato un accordo di acquisizione per il broker **Lertora F.Ili & Courtman Insurance Brokers**, storica società di Genova costituita nel 1983 come captive broker di un'agenzia marittima fondata nel 1829.

Il *closing*, si legge in una nota del broker quotato sul segmento *Aim* di Borsa Italia, è subordinato ad alcune condizioni, tra cui il completamento e l'esito positivo dell'attività di *due diligence*, e l'avvenuto scorporo dell'immobile di proprietà di **Lertora F.Ili & Courtman**, che resta escluso dal perimetro dell'operazione. L'esecuzione del contratto, qualora dovessero verificarsi queste condizioni, è prevista entro il 5 agosto prossimo.

L'acquisizione rientra nelle strategie di crescita per linee esterne, secondo un modello di business "caratterizzato da hub di alta professionalità" nelle diverse industry.

I benefici dell'acquisizione si vedranno sotto il profilo della crescita del portafoglio clienti, delle competenze del gruppo nei settori trasporti, logistica e rami industriali. Inoltre, **Valter Montefiori** e **Claudio Zinolli**, attuali soci di **Lertora**, resteranno nel management dell'azienda.

Il prezzo dell'operazione, che sarà corrisposto in tre diverse *tranche* nell'arco dei 30 mesi successivi al *closing*, è stato provvisoriamente fissato in tre milioni e 420 mila euro, ma nel corso dei prossimi due anni potrà essere soggetto "a un meccanismo di aggiustamento", dice il comunicato.

Lertora F.Ili & Courtman Insurance Brokers, che ha iniziato la propria attività nel settore *marine cargo*, per poi consolidarsi nei rischi industriali e nella nautica da diporto, ha chiuso il 2015 con ricavi intorno ai due milioni, un Ebitda di 302 mila euro e un utile netto di 271 mila euro.

Fabrizio Aurilia



Tutela legale. Vivi pienamente.

Impresa o professionista?
La nuova polizza ARAG
Tutela Legale Impresa:
su misura per tutti i tuoi clienti.

www.arag.it





Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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