

PRIMO PIANO

Mediolanum sempre più banca

Si è svolta questa mattina a Basiglio, alle porte di Milano, l'assemblea straordinaria di Mediolanum Spa che ha approvato il progetto di fusione per incorporazione in Banca Mediolanum. Secondo l'ad Ennio Doris, questa operazione era "inevitabile" sulla scia dell'evoluzione del gruppo. "Siamo nati come gruppo assicurativo - ha osservato Doris - perché allora quella era l'attività prevalente".

Mediolanum, che attualmente è il settimo player assicurativo italiano nel business vita, nel 2014 si è confermata tra i primi dieci gruppi assicurativi italiani per raccolta premi (5,3 miliardi di euro), in crescita del 12,7% rispetto all'anno precedente.

Illustrando i motivi alla base della scelta di arrivare alla fusione, Doris ha spiegato che "negli ultimi anni è diventata prevalente l'attività bancaria. Abbiamo dovuto osservare una serie di disposizioni proprie di un gruppo bancario, e replicare le cose due volte con un forte incremento dei costi". Ora invece la fusione permetterà "una riduzione dei costi effettiva e una semplificazione dell'organizzazione dell'azienda: c'è solo un cda invece di due, e si semplifica tutta l'attività", ha evidenziato Doris, rivelando che sono previsti anche minori costi fiscali stimabili in circa 5,6 milioni di euro.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Contro tutti i pessimismi

Le opportunità per gli agenti ci sono ancora, ma non sono per tutti: solo chi accetta di mettersi in discussione si potrà salvare. E solo chi unirà le forze, avrà futuro. Questo il pensiero di Vittorio Giovetti, presidente del Galf, alla vigilia dell'unione con Magap



Vittorio Giovetti, presidente di Galf

Con questo spirito, Vittorio Giovetti, co titolare di un'agenzia ex Fondiaria (oggi UnipolSai) a Modena e presidente del Galf, si presenterà a questo importante appuntamento nel tentativo di creare un'associazione moderna, forte e partecipata.

Partiamo dalla convergenza tra Galf e Magap: in un settore dove l'unità fatica ad affermarsi e le divisioni sono dietro l'angolo, cosa vi ha spinto a fare questo importante passo? Quali le prospettive e quali gli obiettivi di raggiungere?

Le affinità storiche tra Milano Assicurazioni e La Fondiaria, pur evidenti, non sarebbero state sufficienti a indurci a compiere questo percorso di convergenza. Quello che conta, fondamentale, è che, ancora oggi, condividiamo la granitica convinzione che la nostra professione non è finita, come invece insistono ad affermare troppe *Cassandre* dai palchi di tanti convegni e sulle riviste di settore. Semmai, è finito il modo nel quale i nostri padri, e anche noi, nei primi anni, svolgevamo questa professione. Anche se è un discorso difficile da fare, e ancora più difficile da accettare, specialmente in un contesto associativo come il nostro, dobbiamo riconoscere che le opportunità ci sono ancora, ma non sono più per tutti: oggi sono riservate soltanto a chi accetta di mettersi in discussione.

In questo specifico contesto, a nostro parere, deve inserirsi il ruolo di un'associazione moderna come quella che abbiamo in animo di creare. La

vogliamo molto attenta alla tradizionale attività istituzionale di confronto con la mandante, ma al tempo stesso propositiva verso gli associati per un modo nuovo e più attuale di intendere la nostra professione. Ciò significa sapere analizzare i propri costi, sapersi relazionare efficacemente con la clientela e con la propria rete commerciale, non perdere di vista alcun settore di mercato, eccetera. (continua a pag. 2)



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)



Francesco Bovio, presidente Magap

(continua da pag. 1) Gli strumenti esistono e li stiamo affinando, nella convinzione che chi inizia a mettersi in discussione, indipendentemente dalla sua età, ha fatto il primo passo del cammino lungo, faticoso, ma ineludibile verso la sua salvezza. Da soli, tutto ciò è difficilissimo da pensare e da realizzare; un'associazione forte e partecipata tra colleghi motivati da questi obiettivi e che, quindi, condividono questa filosofia, è la soluzione più brillante che Francesco e io abbiamo individuato insieme alle nostre giunte. Abbiamo già presentato ai nostri associati le linee guida del progetto a San Donato Milanese, a fine marzo e, adesso a Trieste, andremo avanti nel ragionamento.

Qual è, a suo giudizio, il bilancio del Galf, in questo biennio denso di eventi e cambiamenti? Quali i risultati raggiunti e con quale immagine il gruppo si presenterà all'assemblea di Trieste?

Sono trascorsi due anni dall'assemblea di Napoli. È stato un periodo di straordinaria e intensissima attività, sia nel confronto con la compagnia sui vari aspetti dell'integrazione di FonSai nel mondo Unipol, sia nei rapporti con gli altri gruppi agenti. Arriviamo alla fine del biennio un po' affaticati, ma anche convinti di avere dato il meglio che potevamo.

A Napoli si registrò un'affluenza elevatissima, probabilmente dovuta alla concomitanza di tanti fattori: il sollievo per essere usciti tutto sommato indenni dalle vicende della famiglia Ligresti, la novità rappresentata dal nostro ingresso nel mondo Unipol, il grande effetto emotivo della scomparsa del mio predecessore **Mimi Assini**.

In questi due anni, l'integrazione di FonSai in Unipol è avanzata con molta rapidità: abbiamo perso il marchio nel quale ci riconoscevamo con assoluto orgoglio, e abbiamo, nei fatti, cambiato mandante. Siamo tutti un po' più vecchi, un po' più poveri (e non ci vergogniamo ad ammetterlo), molto più impegnati nella farraginoso attività quotidiana delle nostre agenzie, e sempre più affetti dall'italianissimo vizio di associarci, senza poi prendere parte alle attività associative; l'effetto Mimi naturalmente si è esaurito. Una serie di fattori che avrebbero potuto ingenerare disaffezione anche verso il nostro gruppo e farci temere per la partecipazione all'assemblea di Trieste; invece, stando alle prenotazioni sino a ora effettuate, ci presenteremo in un numero molto rilevante, in linea con le presenze percentuali di Napoli.

Un fuoriclasse come Mimi Assini temo non esista più tra noi agenti; resta un nostro punto di riferimento e spesso cerchiamo di immaginare cosa lui avrebbe fatto nelle situazioni che si presentano ora a noi. Abbiamo dovuto supplire con la forza di un collettivo alla capacità straordinaria, alla preparazione e al carisma di un individuo insostituibile. (continua a pag. 3)



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2015-42409, Marzo 2015.

TOWERS WATSON 

(continua da pag. 2)

Dopo l'uscita di UnipolSai dall'Ania, come si configura la relazione tra mandante e rete di vendita? E, in questo scenario, quale futuro prefigura per le annose questioni, tra cui quelle riguardanti l'indennità/rivalsa e il Fondo pensione agenti?

Indubbiamente, gli impegni presi verso l'Agcm e l'uscita dall'Ania fanno immaginare una relazione con gli agenti che si allontanerà sempre più dall'attuale Ana. Questa tendenza, comunque, non riguarderà, a mio parere, soltanto UnipolSai.

Il sistema indennità/rivalsa è il principale tra i numerosi problemi che attanagliano la nostra categoria. Noi agenti trascorriamo la nostra intera vita professionale gravati dal peso delle rate di rivalsa, che spesso cannibalizzano ogni altra possibilità di investimento, ma poi, quando cessiamo, percepiamo indennizzi che, una volta abbattuti dal carico fiscale, non ci rendono uomini ricchi. È un meccanismo che blocca riorganizzazioni, spesso necessarie agli agenti prima ancora che alle compagnie, e quindi da riformare con urgenza. Dubito, però, che tra i gruppi agenti vi sia sufficiente capacità e professionalità specialistica per discutere una materia così tecnica. Tutti noi, forse anche le compagnie, preferiremmo che il compito venisse portato a termine in altre sedi di livello superiore.

Sull'altro tema di scottante attualità, e mi riferisco al Fondo pensione agenti, sosteniamo senza riserve l'azione dello Sna, sindacato al quale aderiamo da sempre, convinti che il tema non possa essere demandato a trattative di secondo livello. Non vogliamo però limitarci a un generico auspicio di circostanza che *la soluzione venga presto trovata*, ma vogliamo esprimere la nostra convinzione che, come in ogni trattativa, se le parti negano l'esistenza del problema, la soluzione non potrà mai essere trovata.

Qual è il suo giudizio conclusivo sull'integrazione FondiariaSai in Unipol e sulle modalità con cui è stata realizzata?

Il processo di integrazione di FondiariaSai in Unipol non ci ha pienamente soddisfatto per le modalità utilizzate; ci confronteremo in assemblea su questo grande tema, prima con i nostri associati e poi con il management della compagnia.

Comunque, a me piace considerare il bicchiere come mezzo pieno: i lavori, intensissimi, ci hanno consentito di conoscere il management della nuova mandante e abbiamo compreso, apprezzando questo fatto, che ha davvero una distintiva capacità di innovazione nei rapporti con la propria rete agenziale. Noi abbiamo bisogno di una relazione importante con una compagnia che vogliamo sentire vicina e che vogliamo rappresentare sulle nostre piazze con orgoglio. Terminata questa difficile, e anche dolorosa fase di integrazione, deve ora iniziare la fase del rilancio. Noi abbiamo l'ambizione di essere protagonisti di questa nuova fase, convinti di avere professionalità, credibilità ed esperienza sufficienti. E ci auguriamo che, nel ricostruire la nuova azienda, si possa anche trovare la relazione che cerchiamo invano da tanto tempo.

Carla Barin

COMPAGNIE

Educazione assicurativa con i comici di Zelig

Dopo i riscontri positivi degli anni scorsi Zurich promuove una nuova iniziativa sulla protezione di casa e famiglia

Al via, in 17 città italiane, la quarta edizione di *Diciamocelo chiaramente*, l'iniziativa di educazione assicurativa promossa da Zurich per le famiglie. Dopo gli esiti positivi degli scorsi anni la manifestazione di quest'anno si concentra sul tema della protezione casa e prevede spettacoli condotti da alcuni comici di Zelig e Colorado (tra cui Giovanni D'Angella, Michelangelo Pulci, Antonio D'Ausilio e Andrea Di Marco) e noti personaggi televisivi in veste di presentatori (Cristiano Militello e Andrea Pellizzari). Insieme a loro, oltre al rappresentante dell'agenzia locale di Zurich nei panni del padrone di casa, ci sarà anche un consulente Irsa (Istituto per la ricerca e lo sviluppo delle assicurazioni) in qualità di esperto. Gli agenti Zurich risponderanno a una serie di quesiti su come proteggere la propria casa e famiglia dagli imprevisti, in cosa consiste la copertura assicurativa della casa e quali aspetti valutare nelle garanzie sui danni, sul grado di consapevolezza del valore dei propri beni e su quanto è importante proteggerli in maniera adeguata. La formula è quella consolidata: serate aperte al pubblico all'insegna del divertimento e dell'informazione. Fino a oggi sono state oltre 50 le città visitate e quasi 14mila le persone coinvolte in quattro anni. Un traguardo raggiunto attraverso un linguaggio che, tra comicità e battute, riesce a trasmettere in modo semplice al pubblico messaggi tecnici.



“Questa iniziativa affronta il delicato e importante tema della protezione di casa e famiglia”, ha commentato Alida Galimberti, chief marketing officer di Zurich in Italia, aggiungendo: “proteggere la propria casa significa prendersi cura dei propri affetti e, grazie a un format innovativo e divertente, Zurich si impegna ad avvicinare il pubblico per far acquisire maggiore consapevolezza e sensibilità sui temi della sicurezza di casa e famiglia”.

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

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

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

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 Cappiello, 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 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo 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 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Francesco Merzari, direttore generale Sia
Roberto Rossi, direttore IT di Donau Versicherung AG

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Roberto Grasso, General Manager di D.A.S. Italia

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

16.45 - 17.00 – Q&A

sponsor



Scarica il programma completo