



PRIMO PIANO

La polizza salva il concerto

“Voglio una vita spericolata” cantava Vasco Rossi, icona del rock italiano, che, con questo verso interpreta lo spirito delle grandi star internazionali. Uno stile di vita che però, spesso, porta ad annullare un concerto musicale. Uno smacco per tutti: band e fan. Ma anche l'importante macchina organizzativa che sta dietro agli eventi musicali. Il business dei concerti dal vivo, è diventato imprescindibile per cantanti e musicisti. Ecco a cosa è dunque dovuta la diffusione di un fenomeno relativamente nuovo in ambito musicale: stipulare un'assicurazione che renda meno rischioso l'investimento economico e consenta di cautelarsi da imprevisti che possono accadere durante il tour. Secondo una stima fatta dal quotidiano britannico Guardian, in media, un artista paga per una polizza una cifra compresa tra l'1,5 e il 2% di quanto guadagnerà al termine del concerto. Le compagnie non giocano però un ruolo passivo: a molti artisti vengono richieste informazioni preliminari come, ad esempio, un referto medico sullo stato di salute e eventuali concerti annullati nel corso della carriera. Solo a quel punto viene stabilita la cifra che dovrà essere pagata per l'assicurazione. Insomma, sempre meno cantanti possono permettersi una “vita spericolata” se vogliono assicurare il loro tour.

Renato Agalliu

INTERMEDIARI

Tecnologia, necessaria ma con misura

L'innovazione presuppone regole che salvaguardino il consumatore, ma anche la professionalità degli agenti. Se le rappresentanze non sapranno imporre questo punto di equilibrio, secondo Tonino Rosato, il rischio sarà quello di un'offerta standardizzata, una rete vendita depauperata e un cliente regalato all'e-commerce

Il web è utile, ma il cliente ha bisogno soprattutto del contatto umano. È la convinzione di **Tonino Rosato**, ex presidente di **Uia** (Unione italiana agenti Allianz), nonché ideatore e guida dell'**Associazione Agenti Allianz (Aaa)**, assieme ai presidenti di **Gna** (gruppo nazionale Subalpina) e **Gala** (gruppo agenti Lloyd Adriatico), **Massimo Gabrielli** e **Giovanni Trotta**. Rosato invita a un ricorso alla tecnologia misurato, alla ricerca del giusto equilibrio tra la tutela del consumatore e la difesa della professionalità dell'agente. Da preservare, quest'ultima, salvaguardando la redditività delle agenzie e combattendo il rischio disintermediazione.

Lei è stato per diversi anni presidente di Uia (ex Ras), con grande passione e competenza. Sono trascorsi quasi due anni dalla sua rinuncia a proseguire in un ruolo guida nel gruppo. Ci può aiutare a comprenderne le ragioni?

Sono stato presidente di Uia per tanti anni. Anni nei quali è cambiato il mondo assicurativo e in particolare il mondo Ras. Anni nei quali, assieme alle persone che mi hanno affiancato, con la stessa passione e dedizione nel ruolo, abbiamo affrontato cambiamenti epocali: trattative estenuanti per sottoscrivere accordi economici, mai esistiti in precedenza; confronti con amministratori delegati e dirigenti che cambiavano continuamente; una crisi economica spaventosa che ha investito tutti i settori e, di conseguenza anche i colleghi che rappresentavo; tentativi di modificare il sistema distributivo assicurativo e quindi il nostro ruolo sociale/professionale; l'introduzione della legge sul plurimandato, che ci ha imposto di difendere le libere scelte professionali dei colleghi.

Tuttavia, consci di dover affrontare sfide ancora più difficili, abbiamo deciso di intraprendere la strada dell'unificazione dei tre gruppi agenti Allianz (Gala, Gna e Uia) in un unico gruppo, per avere maggiore autorevolezza. Strada affrontata con determinazione, cercando di preservare le identità di ogni gruppo. *(continua a pag. 2)*



Tonino Rosato, ex presidente di Uia



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



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



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Insurance Daily

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



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

MERCOLEDÌ 4 NOVEMBRE 2015 N. 810

(continua da pag. 1)

Grazie al lavoro di tutti, in particolare di Massimo Gabrielli e Giovanni Trotta, il 21 febbraio 2014, a Roma, è nata l'Associazione Agenti Allianz (Aaa).

Non posso nascondere, che dopo un anno di presidenza congiunta (ma il lavoro in sinergia era già iniziato da tempo, con tutte le difficoltà del caso) e di collaborazione con alcuni componenti dell'attuale direttivo, oggi resta un po' di amarezza, una sensazione che deriva dal non poter continuare a essere di supporto per difendere e far crescere ciò che ho contribuito a creare. Sia ben chiaro che, pur essendo mia assoluta convinzione che chi guida un'associazione deve poterlo fare in assoluta autonomia, sono altrettanto convinto che la *rottamazione*, dolorosa per chi ha deciso spontaneamente di fare un passo indietro per non creare difficoltà alla nuova associazione, non porti alcuni beneficio a chi tenta di applicarla. E nemmeno agli associati.

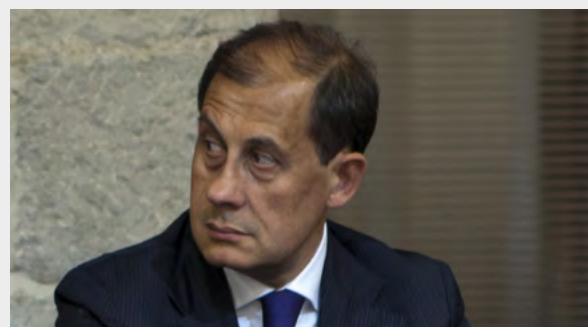
Tecnologia e innovazione vanno di pari passo e stanno modificando tantissimo il vostro modo di operare. Come valuta i grandi cambiamenti di Allianz nei confronti delle reti di vendita?

Tecnologia e innovazione sono ineludibili già per il presente e ancor più per il futuro. Il punto di equilibrio, per me fondamentale, è quello di fissare regole che salvaguardino gli interessi dei clienti, il ruolo, la professionalità e gli investimenti di noi agenti. I rischi che si corrono, se non si rispetta il punto di equilibrio sono il cambiamento radicale del nostro sistema distributivo, il depauperamento della professionalità di noi agenti, e l'abbandono del concetto di mutualità da parte delle compagnie. Un catalogo con prodotti quasi esclusivamente standardizzati, in modo tale da far pensare alla clientela l'inutilità dell'agente, con il passaggio successivo addirittura all'e-commerce.

(continua a pag. 3)



Massimo Gabrielli, ex presidente di Gna



Giovanni Trotta, ex presidente di Gala

ASSIMEDICI® CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

*quando le soluzioni
ti sembrano lontane...*

**TROVI FINALMENTE QUALCUNO
CON LA RICETTA GIUSTA**

dal 1928... una storia che continua...

ASSIMEDICI®
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

*il tuo partner di fiducia
per le Polizze di Responsabilità
Civile in Sanità*

Restano a disposizione per ulteriori informazioni:

Paola Landi	02.89.78.68.44	393.93.92.666	p.land@assimedici.it
Giulio Pizzi	02.91.98.33.19	392.97.75.111	g.pizzi@assimedici.it

www.assimedici.it

Numero Verde
800-MEDICI
800-633424

ASSIMEDICI Srl
20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20
Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05
Recapiti Roma: Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357
www.assimedici.it E-mail info@assimedici.it PEC info@assimedici.eu
Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011

**STEFFANO
GROUP**



Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione agenti Alliaz

(continua da pag. 2)

La disintermediazione in atto, attraverso l'utilizzo di canali alternativi, le pratiche operative nuove (l'agente non firma più il contratto di polizza, i premi vengono versati prevalentemente direttamente alla compagnia) rappresentano i reali rischi di scomparsa della nostra figura professionale. Concludo affermando che vedo il futuro roseo solo se le rappresentanze degli agenti (sindacati e gruppi) sapranno imporre il punto di equilibrio. Altrimenti vedo nubi nere all'orizzonte.

Lei ha anche presieduto il comitato dei gruppi aziendali, all'interno di Sna. Molti agenti sostengono l'inutilità dello stesso organismo, così come è strutturato oggi, non avendo capacità e coesione sufficiente per indicare una vera linea politica, unitamente alla forza di sostenerla. Quali le sue valutazioni?

La crisi di identità del comitato dei gruppi è storica. Mi aspettavo che dopo le dichiarazioni congressuali del presidente, che stigmatizzavano l'indispensabilità di una riforma dello statuto **Sna**, in brevissimo tempo, si apportassero quelle modifiche utili (non certo quella che sarà proposta al prossimo congresso) per dare un'identità e una vera funzionalità al comitato. La crisi di partecipazione alla vita sindacale da parte degli iscritti, imporrebbe una partecipazione più coordinata dei presidenti di gruppo (che rappresentano circa il 90% degli agenti) nella strategia sindacale. Se non si interviene con decisione, si corre il rischio di frammentare ulteriormente le rappresentanze.

Lei, agente di lungo corso, ha mai pensato di utilizzare per la propria agenzia, la tecnologia e il web, per realizzare un sito professionale sul quale condividere in rete le proprie conoscenze e l'opportunità di maggiori incrementi produttivi?

Ci sto lavorando nella convinzione che il sito web è utile. Ma noi Italiani apprezziamo ancora di più vedere negli occhi il nostro consulente. Comunque, cerco di concretizzare il suddetto punto di equilibrio nella mia realtà operativa.

Carla Barin

INTERMEDIARI

Semplificazioni, a Ivass la proposta sulla nota informativa

Il documento, frutto del tavolo tecnico tra imprese, intermediari e consumatori, disegna una nuova struttura divisa in tre sezioni

È stata consegnata ieri mattina all'Ivass, la proposta per la semplificazione della documentazione informativa che gli intermediari devono presentare ai clienti prima della sottoscrizione di un contratto dei rami danni. Il documento è frutto del lavoro del tavolo tecnico coordinato da **Aiba**, con la partecipazione attiva di **Acb**, e che ha coinvolto compagnie, intermediari assicurativi e associazioni di consumatori.

La proposta applica un principio di proporzionalità che privilegia la trasparenza e comparabilità delle informazioni in favore dei consumatori. Il tavolo tecnico ha licenziato un documento che modifica sia la struttura sia i contenuti della nota informativa, che si articolerà, secondo l'idea dei componenti del gruppo di lavoro, attraverso tre sezioni: informazioni generali; informazioni pratiche; informazioni specifiche sulle singole garanzie.

In questo modo si cambia l'ordine delle informazioni, concentrando nelle prime due sezioni quelle di natura generali e pratiche, lasciando spazio alle note sulle singole garanzie nella terza sezione. Lo scopo è quello di fornire una rappresentazione sintetica e comprensibile dei contenuti del prodotto assicurativo, di agevolare gli adempimenti di imprese, e di favorire gli intermediari che potranno focalizzare maggiormente la propria attività sul servizio di consulenza al cliente.

Il tavolo tecnico è stato sollecitato da Ivass nel luglio scorso, con l'obiettivo di raccogliere le osservazioni e le proposte dei rappresentanti dei diversi stakeholder del mercato e delle associazioni dei consumatori. La prima riunione si era svolta mercoledì 9 settembre a Roma sotto la guida del presidente di Aiba, **Carlo Marietti Andreani**, che ha coordinato personalmente tutto l'iter di lavoro conclusosi con la proposta consegnata oggi al regolatore.

F.A.



Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba



NORMATIVA

L'incompatibilità tra agenzie e mediatori creditizi

Secondo l'Oam, l'impossibilità per gli agenti finanziari di esercitare anche l'attività di mediazione assicurativa riguarda anche i collaboratori e dipendenti. Allo stesso modo, il divieto per i mediatori creditizi di svolgere la professione di agenti di assicurazione coinvolge anche i dipendenti

Il legislatore ha espressamente disciplinato il tema dell'incompatibilità tra l'esercizio delle attività di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia e quelle di agenzia di assicurazione e di mediazione di assicurazione e riassicurazione.

L'art. 17 del D.lgs. n. 141 del 2010 prevede, infatti, tra l'altro, l'incompatibilità tra l'attività di agenzia in attività finanziaria e quella di mediazione assicurativa e tra l'attività di mediazione creditizia e quella di agenzia di assicurazione, con ciò operando una distinzione chiara e netta tra canali indipendenti e canali legati alle imprese di assicurazione e agli intermediari finanziari.

Chiarito brevemente e in maniera sintetica il contesto nel quale si colloca la normativa sopra richiamata, occorre valutare se i principi che l'hanno ispirata trovano piena applicazione nella prassi quotidiana, tenendo a mente la prospettiva che ne costituisce il fondamento, ovvero assicurare al cliente finale la maggiore tutela e trasparenza possibile.

In tale ambito, si colloca una recente comunicazione interpretativa dell'Oam (Organismo degli agenti e dei mediatori), mediante la quale lo stesso ha ritenuto opportuno "fornire agli operatori del settore una serie di indirizzi e chiarimenti", che provvederemo a sintetizzare qui di seguito.

Nell'ambito della comunicazione n. 7/2015 (da ora anche semplicemente *la comunicazione*), infatti, l'Organismo, precisando di agire al fine di "prevenire la diffusione di prassi anomale nel mercato del credito o elusive di obblighi di legge", si sofferma sui profili inerenti le forme di collaborazione tra agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi, nonché dei loro dipendenti e collaboratori e gli intermediari assicurativi iscritti nelle sezioni A e B del Rui tenuto dall'Ivass.

Una tabella riepilogativa per evitare sanzioni

In particolare, il concetto sul quale si concentra l'Oam è quello secondo il quale le incompatibilità che abbiamo menzionato in apertura del presente intervento non trovano applicazione solo nei confronti degli agenti e dei mediatori, ma anche dei collaboratori di cui si avvalgono per lo svolgimento della loro attività nei confronti del pubblico.

A tal scopo, la *comunicazione* riporta in calce un'utile tabella riepilogativa, dalla quale si desume in maniera chiara quali sono le



applicazioni sul piano pratico del principio dalla stessa enunciato.

Secondo la tabella in questione, infatti, gli agenti in attività finanziaria e i loro dipendenti e collaboratori potranno esercitare l'attività di agenti di assicurazione (sez. A del Rui) e quella di addetti all'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali (sez. E del Rui) per conto di questi ultimi. Essi non potranno, invece, esercitare l'attività di mediazione assicurativa (sez. B del Rui), e quella di addetti all'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali (sez. E del Rui) per conto di questi ultimi.

Parimenti, i mediatori creditizi e i dipendenti dei mediatori creditizi potranno esercitare l'attività di mediazione assicurativa (sez. B del Rui) e quella di addetti all'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali (sez. E del Rui) per conto di questi ultimi, mentre non potranno esercitare quella di agenti di assicurazione (sez. A del Rui) e quella di addetti all'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali (sez. E del Rui) per conto di questi ultimi.

La *comunicazione* si conclude con l'invito, da parte dell'Organismo agli operatori del settore iscritti negli elenchi dal medesimo tenuti, a verificare tempestivamente la conformità della posizione propria e dei propri collaboratori che entrano in contatto con il pubblico alle indicazioni contenute nella *comunicazione* stessa.

Al proposito, appare utile ricordare come l'Oam, sottoposto alla vigilanza della Banca d'Italia, è dotato di poteri sanzionatori nei confronti degli iscritti, necessari per lo svolgimento dei suoi compiti istituzionali.

Avv. Andrea Maura
www.legalgrounds.eu

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

L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 10.00 – **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**
Guido Proietti, manager di Scs Consulting

10.00 - 10.20 – **Case Study – L'esperienza di Aviva Italia**
Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia

10.20 - 10.40 – **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**
Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni

10.40 - 11.00 – **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**
Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass
Andrea Guerra, managing director di Kube Partners

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 12.45 – **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**
Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai
Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania
Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia
Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz

12.45 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**
intervento a cura di Glassdrive

14.20 - 15.20 – **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna
Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia

15.20 - 15.40 – **La scatola nera STM Box. L'eccellenza italiana a disposizione dell'assicurato**
Roberto Castelli, responsabile tecnico progetto STM Box Sicurezza e Ambiente
Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente

15.40 - 16.00 – **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**
Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera

16.00 - 17.30 – **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**
Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni
Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania

sponsor



GFT



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Taurini & Hazan
STUDIO LEGALE



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo