

PRIMO PIANO

Rca, 5 milioni i veicoli non coperti

Nonostante le numerose misure messe in campo per contrastare l'evasione dell'obbligo assicurativo dell'Rc auto, il numero di vetture sprovviste di polizza sarebbe in aumento. Ad affermarlo è l'Asaps (associazione amici sostenitori della polizia stradale), che su questo argomento lancerà a breve un apposito e-book. Secondo l'associazione, i veicoli (auto e moto) che nel 2014 viaggiavano senza polizza erano 3,9 milioni (l'8,7% del totale), cifra che ai giorni nostri sarebbe salita a 5 milioni: il 13% del parco circolante. L'Asaps parla di "progressione inquietante", ricordando che i veicoli privi di polizza nel 2012 erano 3,1 milioni. Il presidente dell'associazione, Giordano Biserni, sottolinea la preoccupante situazione in alcune aree del Paese dove l'evasione "raggiunge percentuali da record". La 'scopertura' assicurativa si registra soprattutto in Campania: "in provincia di Napoli il 25,6% dei veicoli manca di polizza Rc auto: di fatto uno su quattro". E a rendere ancora più complicato il quadro, sottolinea Biserni, c'è anche un'altra anomalia: "il ministero dell'Interno, di recente, ha chiarito che non c'è assicurazione obbligatoria per le auto immatricolate all'estero, libere di circolare temporaneamente sulle nostre strade grazie alla cosiddetta assicurazione virtuale in forza della quale il veicolo risulta comunque coperto in caso di incidente".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Uaa, ecco il nuovo presidente

Al termine del congresso dell'unione agenti Axa, dopo due giorni di confronto, approfondimenti e dibattiti fra intermediari e compagnia, arriva l'atteso responso: con il 92,87% dei voti, Loretta Credaro raccoglie il testimone di Alessandro Lazzaro

Passaggio di consegne al vertice dell'Unione Agenti Axa. A quasi due anni di distanza dalla sua ultima nomina, si chiude infatti la presidenza di **Alessandro Lazzaro**. E comincia quella di **Loretta Credaro**, agente di Morbegno che ha assunto la carica in occasione del congresso che si è svolto a Cagliari, negli spazi del resort *Chia Laguna*, dal 19 al 21 maggio. Un'affermazione netta per la lista del nuovo presidente, l'unica a presentarsi alla prova del voto, capace di raccogliere quasi l'unanimità dei consensi. Su 463 votanti, si sono contate infatti 26 schede bianche e altre sette nulle: tutto il resto, ben il 92,87% dei voti, è andato a favore della mozione di Credaro.

Già presentata la squadra che accompagnerà il presidente durante il suo mandato. Oltre a **Salvatore Palermo**, nuovo vice presidente vicario e **Matteo Comi** vice presidente, il team annovera **Vittorio Filianoti**, **Andrea Fossati**, **Angelo Marinelli** e **Filippo Sala**. "Posso contare su una buona squadra, pronta alla collaborazione e all'impegno", ha commentato a caldo Credaro. "Procederemo con il passaggio di consegne da parte della presidenza uscente e con la focalizzazione sui contenuti, molto sfidanti, della mozione emersa dal congresso", ha aggiunto parlando dei primi impegni che attendono la sua squadra.

UN MATRIMONIO DI INTERESSE?

Nel corso della due giorni di incontri e dibattiti, sono stati tanti gli argomenti sul tavolo: dal ruolo della rappresentanza dei gruppi agenti al rapporto con la mandante, passando per la sfida della digitalizzazione e per il grande tema della redditività. Momenti di riflessione per cercare di capire, anche grazie al contributo di esperti e rappresentanti della compagnia, quanta strada è stata fatta e quanta ne resta ancora da fare.

L'apertura dei lavori è stata affidata ai sindacati. Molto critica la posizione di **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**, che ha evidenziato come spesso, fra agenti e compagnia, sussista "un matrimonio d'interesse, con finalità che raramente sono affini". La prova, a detta sua, arriva dalla digitalizzazione. "Il cliente ibrido non esiste, è solo il sogno di qualche dirigente di compagnia", ha commentato. Ecco perché, secondo Demozzi, è necessario "scegliere un esecutivo forte, che abbia idee chiare e che sappia fare da controparte alla compagnia". In caso contrario, avverte, "tutti dovranno accettarne le conseguenze". Parole che, unite al ripetuto invito a iscriversi al sindacato, hanno suscitato qualche commento dalla platea.

RAPPORTARSI CON LA MANDANTE

Diversa (anche nell'approccio) la posizione di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, affidata al vice presidente **Enrico Olivieri**. "Il gruppo agenti deve essere forte, ma non deve essere poi delegittimato da chi lo deve difendere", ha esordito rispondendo alle parole di Demozzi.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

L'intervento ha quindi assunto i connotati di un *mea culpa* da parte delle rappresentanze. "Sarebbe opportuno - ha spiegato Olivieri - evidenziare quello che non abbiamo fatto: non abbiamo risolto il problema dell'accordo nazionale agenti, non abbiamo rafforzato le basi per poter proseguire nei confronti istituzionali e rischiamo di sbagliare l'approccio verso il digitale, che non deve spaventarci ma che non può nemmeno essere ignorato". Una nuova consapevolezza da cui partire per mettersi "a tavolino, in un confronto democratico e corretto". Il tutto mantenendo solidità di fronte alle compagnie, anche a livello di gruppi aziendali. "Siate un pungolo per il vostro presidente, ma restate compatti e granitici con la mandante", ha concluso.

LA PAROLA AGLI ESPERTI

Il programma è proseguito con una serie di interventi su alcuni temi caldi per le agenzie. Il commercialista **Michele Specchiulli** ha analizzato il caso degli accorpamenti tra agenzie, fornendo una disamina accurata delle principali criticità legate a un fenomeno sempre più diffuso. L'avvocato **Andrea Bullo** ha invece spostato l'attenzione sulla gestione dei dati in epoca digitale, fornendo consigli utili per una sfida che attende da tempo il settore. La prima giornata si è conclusa con gli interventi di **Stephane Coulot**, ceo di **Axa Assistance**, che ha illustrato il valore di un nuovo servizio on line rivolto agli agenti, e di **Domenico Martiello**, direttore della distribuzione di **Axa Assicurazioni**, e di **Patrick Cohen**, ceo di **Axa Italia**, che hanno portato i saluti della compagnia alla platea dei partecipanti.

IL NODO DELLA REDDITIVITÀ

I lavori della seconda giornata si sono aperti con un intervento di **Enea Dallaglio**, amministratore delegato di **Innovation Team**, che ha analizzato il nodo della redditività. Un tema caldissimo, visto che in appena vent'anni si sono perse oltre 7.000 agenzie. Numeri che diventano la prova del calo della redditività agenziale. E che sono il primo effetto della costante guerra fra costi e ricavi. Le soluzioni, secondo Dallaglio, non sono semplici. L'unica alternativa è accettare la sfida del cambiamento, "elaborando analisi accurate del proprio modello di business e piani di sviluppo reale".

IL CONFRONTO: AGENTI VS COMPAGNIA

Il confronto fra agenti e compagnia ha trovato piena espressione in una serie di faccia a faccia condotti da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di **Insurance Daily**. Il primo *match* ha visto misurarsi sul palco **Armando Ponzini**, head of P&C di **Axa Assicurazioni**, e gli agenti **Giampaolo Poncemi** e **Andrea Sgarzani**. Al centro del confronto si è imposto il tema dell'offerta, con gli intermediari che hanno evidenziato "la guerra costante sui prezzi": la soluzione, a detta loro, risiede in "strutture aziendali più snelle, maggior serenità e disponibilità di tempo".

La palla è poi passata a **Michele Spagnuolo**, head of life di **Axa Assicurazioni**, e **Simone Gamboni**, che hanno spostato l'attenzione sul ramo vita. Piena concordanza sulla necessità di garantire protezione al cliente, ma mancano ancora degli strumenti fondamentali. "Dobbiamo strutturarci in maniera migliore", ha affermato Gamboni. "Ancora oggi - ha aggiunto - mancano materiali cartacei da sottoporre all'attenzione del cliente".

Di digitalizzazione hanno invece parlato **Giacomo Gigantiello**, chief transformation officer di **Axa Italia**, e **Matteo Comi**. Secondo quest'ultimo, "il bilancio degli accordi dati e digital non è soddisfacente". E dietro il paperless, ha concluso, si nasconde "una fatica del diavolo, caduta sulle spalle delle agenzie".

L'ultimo dibattito, quello relativo alla distribuzione, ha visto confrontarsi **Domenico Martiello**, head of distribution di **Axa Italia**, e **Paolo Suozzo**. Un tema su cui l'agente ha sottolineato la necessità di un confronto costante con la compagnia, affinché "i processi restino in linea con gli accordi siglati".

SUL PALCO LAZZARO E COHEN

La due giorni si è chiusa con un confronto sul palco fra il presidente uscente, **Alessandro Lazzaro**, e l'ad della compagnia, **Patrick Cohen**. L'ex presidente ha approfittato dell'occasione per tirare un bilancio del suo mandato. "Gli agenti sono centrali, e tutte le parti in causa hanno l'obbligo di fare di più", ha esordito. Le difficoltà ci sono, è inutile negarlo, ma Lazzaro è convinto che la compagnia si stia muovendo nella direzione giusta. "Patrick Cohen - ha aggiunto - è con noi da soli sei mesi. Va dato merito al nuovo management di aver assunto decisioni importanti". Quindi il momento dei saluti: "chiudo dando un messaggio ai miei colleghi: forza e unità del gruppo. E a Cohen chiedo di non perdere mai di vista l'importanza di mantenere l'identità della compagnia. E di aiutare anche le piccole agenzie".

Parole a cui Patrick Cohen ha risposto ricordando gli obiettivi della compagnia. "I nostri termini di paragone - ha spiegato - non sono più le altre compagnie assicurative, ma colossi come **Google** e **Amazon**, e per questo serve divenire sempre più competitivi". Una sfida che si giocherà sul campo della digitalizzazione, ma anche attraverso un "cambiamento culturale che vi faciliti la vita e le possibilità di contatto con la clientela". Poi l'impegno a sostenere la rete agenziale: "vi garantisco la massima fiducia e collaborazione per affrontare tutte le sfide del futuro".



Da sinistra: Alessandro Lazzaro, ex presidente dell'Uaa, Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Daily, e Patrick Cohen, ceo di Axa Italia

EDICOLA

L'immaginazione per l'underwriter

Presentato il libro "Underwriter – Il mestiere di immaginare", volume scritto da Ugo Serena e promosso dall'associazione Insurance Skills Jam: fra tecnicismi e soft skills, un libro leggero e ironico che vuole essere uno stimolo a "pensare di più"

"La gallina non è un animale intelligente", cantavano Cochi e Renato. E non lo è, secondo **Ugo Serena**, "perché non ha immaginazione". Risorsa rara e strategica, l'immaginazione è senza dubbio un'arma in più. Coltivare l'immaginazione significa aprirsi a nuove possibilità, esplorare soluzioni innovative, non trincerarsi in schemi pre-confezionati e battere sentieri sconosciuti. Vale per tutto, anche per un settore altamente tecnico e specialistico come l'*underwriting*. E vale soprattutto oggi, in un momento in cui, come spiega Serena, "si investe molto in tecnologia e poco sulla qualità delle persone". Un tema, quello del rapporto fra tecnologia e immaginazione, che è al centro del volume *Underwriter – Il mestiere di immaginare*, scritto da Serena e curato dall'associazione **Insurance Skills Jam**.

In vendita on line, il volume è stato presentato giovedì 18 maggio nella sala conferenze di **Italiana Assicurazioni**, con i saluti iniziali di **Andrea Bertalot**, dg della compagnia e presidente di **Insurance Skills Jam**, e gli interventi di **Cinzia Altomare**, segretario dell'associazione.

Un libro, ha spiegato Serena, che punta a essere "uno stimolo a pensare di più". Perché la tecnologia è senza dubbio importante, ma solo il fattore umano è in grado di dare valore aggiunto a uno strumento di per sé inanimato. "Siete voi a dover utilizzare i tool, e non viceversa", scrive Serena. Il rischio, argomenta l'autore, è quello di comportarsi come la gallina che becca sempre "alla solita ciotola".

Tra tecnica e soft skills

Leggero e scorrevole, il libro racchiude in appena 90 pagine i trent'anni di carriera dell'autore. Il volume è pensato per chi si avvicina alla professione e per chi, impiegato già da anni nel settore, desidera confrontarsi con nuove idee ed esperienze. Dopo una prima parte introduttiva, il libro si getta nei tecnicismi operativi, affrontando argomenti come il rischio, la raccolta di informazioni e la redazione delle polizze: in pratica, tutti gli strumenti del mestiere del buon underwriter. Uno strumento, tuttavia, resta un semplice strumento senza una mano che lo muove. E per muoverlo bene, secondo Serena, sono necessarie le cosiddette *soft skills*. Argomento di sempre maggior interesse nella saggistica di settore, le *soft skills* coprono la parte finale del volume. Nelle ultime pagine del libro l'autore analizza infatti i grandi temi del *time management*, del *public speaking* e della negoziazione, fornendo utili e semplici consigli al lettore. Piccole indicazioni che, unite alle potenzialità delle nuove tecnologie e alla forza dell'immaginazione, possono agevolare il lavoro dell'underwriter. E, aggiungiamo noi, di qualsiasi altra professione.



Spiegare il mestiere con l'ironia

Caratteristica principale del libro, ha osservato Altomare, "è la sottile ironia che permea tutto il volume". Un'arma, quella dell'ironia, emersa più volte nel corso della presentazione. E che ritorna spesso fra le pagine del libro, con motti di spirito che rendono ancor più piacevole e scorrevole la lettura. Come quando, parlando di *time management*, Serena cita l'inizio della Genesi e scrive che "nemmeno il Padreterno è multitasking". O, ancora, quando consiglia di essere parsimoniosi nell'utilizzo delle slides durante le presentazioni: "Più di 20 slides – scrive – scateneranno l'odio nei vostri confronti". Piccole battute che ritornano anche nei passaggi più ostici della trattazione, agevolando la lettura anche a chi si avvicina all'argomento da profano.

Un libro per congedarsi

Impiegato nel settore dell'*underwriting* dal 1988, Ugo Serena ha lavorato per alcuni dei principali assicuratori e riassicuratori del mercato. Gran parte del suo percorso professionale è legato a **Munich Re**, dove attualmente ricopre il ruolo di *advising senior casualty underwriter*. Un rapporto che, come ha annunciato lo stesso Serena durante la presentazione del volume, si sta avviando verso la conclusione. "Dopo 18 anni – ha spiegato – il mio rapporto professionale con Munich Re sta per esaurirsi. E per congedarmi ho voluto farvi un regalo: un libro in cui metto a disposizione tutta la mia esperienza nel settore".

G. C.

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

Supplemento al 22 maggio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

8 GIUGNO 2017

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

GESTIRE I RISCHI DAL TERRITORIO AL MONDO VIRTUALE

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.40 - **L'evoluzione dei rischi: il punto di vista delle aziende**

Alessandro De Felice, presidente di Anra

09.40 - 11.00 - **TAVOLA ROTONDA: I rischi tra gestione del territorio, globalizzazione e mondo virtuale**

Adolfo Bertani, presidente di Cineas

Luca Franzini de Luca, presidente di Aiba

Marco Giorgino, professore ordinario di Financial risk management presso il Politecnico di Milano

Bruno Giuffrè, managing partner di Dla Piper

Luigi Viganotti, presidente di Acb

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **L'evoluzione del mestiere di assicuratore**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's per l'Italia

11.50 - 12.10 - **L'informazione come perimetro del rischio**

intervento a cura di Cerved

12.10 - 12.40 - **Iniziativa per la gestione dei cambiamenti climatici: il progetto Derris**

Aldo Blandino, responsabile tecnico dell'area Ambiente, Città di Torino

Marjorie Breyton, project manager del progetto Derris (Disaster risk reduction insurance) del gruppo Unipol

Elisabetta Ferlini, direttore di Cineas

12.40 - 13.00 - **Prevenzione e gestione delle emergenze**

Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.30 - **Cyber crime, un rischio arginabile?**

Alvise Biffi, coordinatore advisory board cyber security di Assolombarda e vice presidente di Piccola industria-Confindustria nazionale

Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti

Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza - cyber security advisor

14.30 - 14.50 - **Le sfide della trasformazione digitale per le imprese di assicurazioni: opportunità e minacce**

Paolo Tassetti, property manager, global account & multinational segment leader di Chubb Italy

14.50 - 15.10 - **Gestione sinistri, l'importanza della specializzazione**

Gian Luigi Lercari, amministratore delegato del gruppo Lercari

15.10 - 15.50 - **Terrorismo e conflitti sociali, analisi di un fenomeno dilagante**

Marco Araldi, general manager di Marsh

Carlo Cosimi, head of insurance and risk financing di Saipem

Barbara Lucini, ricercatrice senior di ItStime presso il centro di ricerca sul terrorismo dell'Università Cattolica di Milano

15.50 - 16.50 - **TAVOLA ROTONDA: Le aziende tra obblighi, responsabilità e bisogno di protezione**

Giorgio Basile, presidente di Isagro

Nicola Cattabeni, presidente di Ugari

Francesco Cincotti, presidente di Aipai

Gabriella Fraire, responsabile dell'ufficio assicurazioni di Fiera Milano

Simone Parravicini, corporate Ict director del gruppo Fontana

Giovanni Pizzagalli, risk manager di Foppa Pedretti

esperienza azienda ()*

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Altri patrocinii:



Main sponsor:



Light sponsor:



Convegno

24 MAGGIO 2017

MILANO | 9.00-14.00

Hotel Sheraton Diana Majestic, Viale Piave 42

COSÌ CRESCE IL RAMO VITA

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **L'evoluzione del Ramo Vita**
Edoardo Palmisani, principal di The Boston Consulting Group
- 09.50 - 10.10 - **Polizze e consumatori: aspetti contrattuali**
avv. Maurizio Hazan, Studio Legale Taurini & Hazan
- 10.10 - 10.30 - **Il Ramo Vita tra nuovi prodotti e capacità distributive**
Alberto Vacca, chief executive officer of Life Entities & chief investment officer di Aviva Italia (video)
La distribuzione in agenzia. *Maurizio Tuttobello, responsabile distribuzione canale agenti e broker di Aviva Italia*
La distribuzione in banca. *Mario Guarnone, responsabile distribuzione canale banche e promotori finanziari di Aviva Italia*
- 10.30 - 10.50 - **Il ruolo della tecnologia**
Luigi Vassallo, direttore Ict e Digital Innovation di Sara Assicurazioni
- 10.50 - 11.10 - **L'esperienza di Cattolica Assicurazioni**
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 11.50 - **Gli italiani e la previdenza**
Sergio Corbello, presidente di Assoprevidenza
- 11.50 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA
Strategie di sviluppo del Ramo Vita: problematiche e opportunità
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
Marco Brega, direttore vita di Vittoria Assicurazioni
Anna Deambrosis, direttore welfare di Reale Mutua
Pier Guido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia
Luca Lanzoni, chief information officer di Hdi
Alessandro Masatti, direttore finanziario di Assimoco
- 13.00 - 14.00 - Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo