

PRIMO PIANO

È uscito Review #53

È in distribuzione il numero di aprile di Insurance Review, la rivista specializzata sul settore assicurativo e sul mondo della gestione dei rischi. La copertina del nuovo numero è dedicata al convegno "L'innovazione per l'assicurazione agile", promosso da Insurance Connect, editore di questa testata. L'evento sull'innovazione nel settore assicurativo, giunto ormai al suo sesto anno, rappresenta un'occasione unica di incontro tra tutti gli stakeholder del settore: sul numero in uscita è disponibile il resoconto di tutti gli interventi, delle tavole rotonde e dei dibattiti che hanno animato una giornata intensa, alla presenza di circa 350 addetti ai lavori.

Come ogni mese, ampio spazio è dedicato all'attualità del mercato assicurativo. In primo piano, un'intervista ad Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni, e un approfondito confronto con Stella Aiello, responsabile del servizio distribuzione dell'Ania, sul tema della Idd. Non mancano poi le news, le rubriche e l'osservatorio, questo mese dedicato al mondo della distribuzione.

Per ricevere il mensile è necessario scrivere ad abbonamenti@insuranceconnect.it o accedere alla pagina abbonamenti di Insurancetrade.it, [cliccando qui](#). La rivista è disponibile anche scaricando l'app di Insurance Review sull'Apple Store o sul Play Store di Android, dove è possibile acquistare singolarmente ogni numero.

INTERMEDIARI

Determinazione e competenza, le chiavi per il futuro degli agenti

Le novità in arrivo con la Idd sono solo l'ultimo tassello che si aggiunge alle tante sfide che dovranno affrontare le agenzie. Claudio Tomiato, presidente del Gia Uniqa, vede un futuro impegnativo per tutta la categoria, e in particolare per la sua rappresentanza, coinvolta nel processo di integrazione in Reale Group

Acquisizioni e integrazioni, cambiamenti nei comportamenti dei clienti, crisi di redditività. Le agenzie tradizionali sono da tempo messe sotto pressione. Ad aumentare il clima di incertezza c'è l'introduzione della Idd. Lo schema di regolamento con cui il governo recepisce in Italia la direttiva presenta punti controversi, come ad esempio il pagamento dei premi assicurativi direttamente alle compagnie. Una scelta che, secondo **Claudio Tomiato**, presidente del gruppo agenti Uniqa, andrà a limitare gravemente il ruolo e l'immagine dell'agente nei confronti del cliente.

Tomiato lavora nel settore assicurativo dal 1983, seguendo le orme paterne e intravedendo nella professione di agente un risvolto altamente sociale. E con questo spirito ha sempre avvicinato la clientela, traendone riconoscenza e soddisfazione. Ha iniziato come sub-agente e poi, alla morte del padre all'inizio degli anni 2000, gli è subentrato come agente di **Carnica Assicurazioni** (ora **Uniqa**) a Padova, dove opera tuttora.

Sempre molto attivo nell'associazionismo di categoria, è iscritto allo **Sna** da molti anni, ed è membro del Comitato dei gruppi agenti del sindacato: dal giugno 2017 Tomiato è presidente del **Gia Uniqa**. L'incorporazione delle attività italiane di **Uniqa** in **Reale Group**, afferma il presidente, è stata soft e la rete non ha subito grosse difficoltà.

Nel maggio del 2017 Reale Group ha incorporato le attività italiane di Uniqa. Il vostro gruppo agenziale ha trovato difficoltà gestionali e strategiche in questo passaggio, con una nuova capogruppo e nuovi manager?

La mia presidenza è iniziata in un momento immediatamente successivo alla prima fase di acquisizione di Uniqa Italia da parte di Reale Group.

(Continua a pag.2)



Claudio Tomiato, presidente del Gia Uniqa



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(Continua da pag.1)

Pertanto né io né i miei iscritti abbiamo vissuto con difficoltà tale momento, che, anzi, è stato gestito da parte di tutti i nostri interlocutori societari (sia per Uniqa, sia per **Reale Mutua** e **Italiana Assicurazioni**), in maniera efficiente e non traumatica. Certamente, però, il presente e l'immediato futuro si presentano maggiormente impegnativi per via le aspettative e delle integrazioni che ci attendono.

È un momento particolarmente delicato per gli intermediari italiani, sotto pressione per via della crisi economica, cui si sommano una concorrenza non sempre leale e un'evoluzione tecnologica che potrebbe scardinare il rapporto diretto con il cliente. In questo contesto, lei come tutela gli agenti Uniqa?
Gli ostacoli e le sfide che il futuro ci porrà di fronte non devono essere vissute dai nostri associati con preoccupazione, ma con decisione e competenza. La nostra associazione è formata da colleghi plurimandatari con notevoli competenze. Da sempre guardiamo al futuro con attenzione e ci prepariamo al meglio, anche con il supporto dello Sna e di professionisti esterni, grazie ai quali possiamo formare e formarci per accrescere le nostre competenze e affrontare serenamente i cambiamenti che attendono la nostra categoria.



Come valuta lo schema di decreto legislativo con cui viene recepita in Italia la Idd?

Sia personalmente, sia come presidente dell'associazione che rappresento, essendo in linea con le posizioni espresse dallo Sna, non condivido né le nuove disposizioni normative introdotte, né le finalità che queste cercano di raggiungere. Già nel breve periodo si rischierebbe di danneggiare l'intera categoria e la filiera del mercato assicurativo, mettendo così a rischio i posti di lavoro che ruotano intorno a tale ambito. Inoltre, come rilevato anche dal **Bipar**, ritengo che lo schema di decreto legislativo sia andato oltre gli obiettivi che inizialmente si proponeva di raggiungere, sconfinando, purtroppo, in aspetti che non riguardavano il proprio raggio di azione.

Tra i punti più controversi c'è il divieto di incasso diretto dei premi da parte degli agenti: a partire dal prossimo anno i pagamenti dei clienti dovranno essere versati sui conto correnti delle imprese. C'è ancora spazio economico per gestire in modo corretto un'agenzia, escludendo dai bilanci le provvigioni di incasso?

Come in precedenza indicato, tale disposizione mortificherebbe enormemente la professionalità della nostra categoria e limiterebbe gravemente il ruolo e l'immagine dell'agente nei confronti del cliente. L'impatto economico ne risentirebbe, non nell'immediato, ma nel successivo futuro che, ove non vi dovessero essere delle opportune modifiche al decreto, non potrà dirsi di certo roseo. La difficoltà maggiore, però, ricadrà su tutti i colleghi che hanno scelto da tempo di servire al meglio i propri clienti assicurando loro un maggiore campo di scelta fra le compagnie che questi rappresentano, ma anche sui clienti stessi, che di volta in volta si potrebbero trovare a effettuare più pagamenti differenziati per le varie garanzie acquisite anche per il medesimo bene assicurato.

Sna e Cnsal hanno rinnovato il Ccnl dei dipendenti, che coinvolge oltre 20 mila persone. Nel contratto sono presenti interessanti novità come l'applicazione di forme di welfare a favore dei lavoratori. Cosa ne pensa?

La nostra associazione, che già in passato si è interessata alle tematiche del welfare, anche attraverso la collaborazione con una mutua generale di assistenza e attraverso l'erogazione ai nostri associati di formazione specialistica su tale tematica, ha guardato con interesse alle novità proposte e introdotte, e ne approva sia gli obiettivi sia i sicuri risultati favorevoli per tutte le parti coinvolte.

Carla Barin



Da oggi puoi leggere **Insurance Daily**
scaricandolo gratuitamente
dall'**App Insurance Review**



PRODOTTI

Moneyfarm lancia un Sipp nel Regno Unito

A gestire lo strumento sarà per la prima volta in Europa un operatore totalmente digitale

Moneyfarm è pronta a lanciare sul mercato del Regno Unito, un Sipp, cioè un *self-invested personal pension*: un prodotto di previdenza integrativa che adatta la propria asset allocation in base all'avvicinarsi dell'età pensionabile. In Uk non si tratta di una novità, giacché il Sipp è il prodotto più commercializzato in quei Paesi ed entro il 2020, dicono da Moneyfarm, gli asset investiti in strumenti Sipp potrebbero superare i 400 miliardi di euro.

La vera innovazione, però, è che a gestire il prodotto sarà per la prima volta in Europa un gestore totalmente digitale, appunto Moneyfarm, il robo-advisor fondato in Italia da **Paolo Galvani** e **Giovanni Daprà**.

Il Sipp veicolato attraverso Moneyfarm, che conta su oltre 15 mila clienti in Uk, minimizza i costi del portafoglio sottostante, che pesano su orizzonti temporali lunghi, come quelli previsti generalmente dai prodotti pensionistici, attraverso la selezione degli Etf su cui investire, e non presenta costi per l'erogazione del capitale maturato alla scadenza del prodotto. In più, ovviamente, ci sono le agevolazioni fiscali che consentono di ridurre l'imposta sul reddito.

Moneyfarm guarda anche all'Italia e vuole sfruttare l'esperienza maturata nello sviluppo del Sipp per offrire un proprio Pip, in futuro, anche ai risparmiatori italiani.

Il presidente di Moneyfarm, Paolo Galvani, ricorda in una nota che "grazie alla dotazione tecnologica proprietaria, i costi di Moneyfarm sono tra i più bassi del mercato. Su un prodotto pensionistico con orizzonti temporali decennali crediamo che queste caratteristiche possano fare davvero la differenza".

La soluzione per la pensione rappresenta un passo avanti fondamentale e decisivo, ha chiosato il ceo, Giovanni Daprà, nel percorso che porterà la società a completare l'obiettivo di soddisfare tutti i bisogni dei consumatori.

Fabrizio Aurilia

TECNOLOGIE

Verti sceglie la tecnologia di Guidewire

Si consolida la partnership fra le due società: dopo il sistema Guidewire ClaimCenter, la compagnia opta anche per i prodotti core e data della software company

Verti e Guidewire ancora insieme. La società del gruppo **Mapfre**, ha deciso di consolidare il rapporto che la lega alla software company statunitense. E così, dopo l'implementazione del sistema *Guidewire ClaimCenter*, la compagnia ha allargato l'accordo anche ai prodotti aggiuntivi *core* e *data*, con il duplice obiettivo di massimizzare l'efficienza operativa e sostenere una solida e scalabile crescita del business. "La flessibilità e la rapidità offerte dai prodotti Guidewire ci aiuteranno a trasformare i processi nelle nostre attività, nell'ottica di soddisfare le esigenze dei nostri clienti e dipendenti", ha dichiarato **Enrique Flores-Calderon**, amministratore delegato di Verti. "Con un'offerta di prodotti integrata e configurabile – ha aggiunto – vogliamo garantire una maggiore efficacia operativa e la possibilità di fornire un servizio clienti avanzato".

Con i nuovi sistemi targati Guidewire, la compagnia punta a sfruttare interfacce e processi moderni per fornire nuove funzionalità di sistema: verrà così garantita una visione migliore e più completa del singolo cliente, passaggio fondamentale per far crescere il business attraverso una migliore modellizzazione dei prezzi e dei prodotti. Il tutto con il faro di un'offerta di servizi omnicanale, coerente e flessibile. La scelta, ha osservato **Farhad Sabzevari**, It & processes director di Verti, "ci consentirà di ridurre i costi It e, al contempo, di aumentarne l'efficienza, che è un obiettivo strategico molto importante per il nostro business".

Più nello specifico, Verti ha optato per le soluzioni *Guidewire PolicyCenter*, *Guidewire Client Data Management*, *Guidewire Rating Management* e *Guidewire BillingCenter*. Un pacchetto di soluzioni che, nelle intenzioni della compagnia, potrà consentire di gestire l'intero ciclo di vita delle polizze: amministrazione e sottoscrizione dei contratti, gestione dati clienti, sistema di valutazione e gestione delle operazioni contabili.

"Siamo lieti che Verti abbia esteso la sua gamma di tecnologie firmate Guidewire", ha commentato **Keith Stonell**, managing director Emea di Guidewire. "Ammiriamo particolarmente l'approccio di Verti finalizzato alla trasformazione e modernizzazione dei sistemi e la loro capacità, al tempo stesso, di mantenere i loro servizi sempre elevati, flessibili e responsive".

Giacomo Corvi



#53
aprile 2018

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

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.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



L'INNOVA E DAL VO

ENDER
VERSITY

18 L'INTERV

zione di sé

Agire, ma in m
diverso
Alberto Tosti, dg di S
Assicurazioni

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

Supplemento al 6 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577