

PRIMO PIANO

È uscito Review #56

È in distribuzione il numero di luglio e agosto 2018 di *Insurance Review*, la rivista specializzata sul settore assicurativo e sul mondo del rischio. Proprio al tema dei rischi è dedicata la copertina del nuovo numero, con un dettagliato resoconto del convegno "Rischio, il valore della conoscenza", organizzato da Insurance Connect, editore di questa testata, e moderato dal direttore Maria Rosa Alaggio: assicuratori, intermediari, risk manager e periti si sono confrontati con attori del mondo produttivo per analizzare le minacce del prossimo futuro e trovare risposte adeguate agli imprevisti di domani.

Come ogni mese, ampio spazio è dedicato all'attualità del settore: le iniziative di Fondazione Ania in materia di prevenzione, la marcia di Intesa Sanpaolo nel mondo delle polizze danni, l'evoluzione del ruolo del perito e molto altro ancora. Non mancano poi le news, le rubriche e le novità dal mondo della distribuzione, affrontate anche all'interno di un Osservatorio focalizzato sulla situazione degli intermediari a dieci anni dalla decreto Bersani.

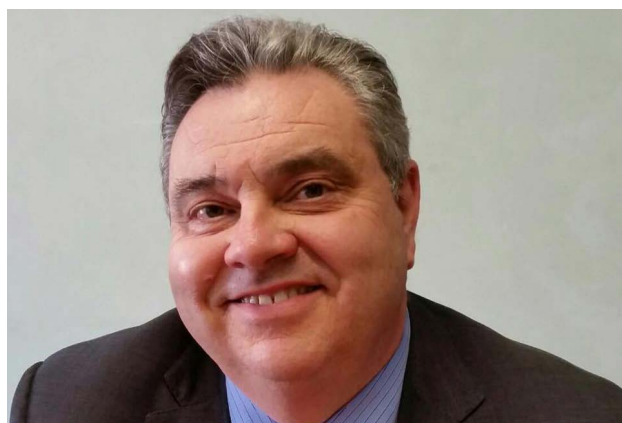
Per abbonarsi basta scrivere ad abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedere alla pagina dedicata di InsuranceTrade.it, cliccando qui. La rivista è disponibile anche scaricando la app di *Insurance Review* sull'Apple Store o sul Play Store di Android, dove è possibile acquistare singolarmente ogni numero.

INTERMEDIARI

Agenti Uniqa a testa alta verso Italiana

Un gruppo in piena salute, con ambiziose prospettive. Il presidente Claudio Tomiato mette in luce l'intenso lavoro che sta coinvolgendo la rete in vista della fusione con la compagnia di Reale Group. Per il futuro, le previsioni sono ottimistiche: piena fiducia sul ruolo della nuova mandante, soprattutto grazie alla diversificazione dell'offerta e all'implementazione delle nuove tecnologie digitali

Una realtà più forte, sempre attenta al rapporto con la sua rete e orientata al soddisfacimento dei bisogni dei propri clienti. Claudio Tomiato, presidente del Gruppo intermediari assicurativi Uniqa (Già Uniqa) si mostra gratificato per il lavoro svolto in questo ultimo anno dal proprio gruppo. In attesa che la fusione tra Uniqa e Italiana Assicurazioni venga perfezionata, gli agenti mostrano sicurezza e fiducia sul futuro professionale. "Non c'è alcuna preoccupazione da parte della nostra rete, perché è abituata al cambiamento", confida Tomiato a *Insurance Daily*, sottolineando come, fino a oggi, ogni cambiamento ha portato solo un valore aggiunto per la rete. Da La Carnica del gruppo Generali nel 1978, a Uniqa Group nel 2007, fino a Italiana di Reale Group dal 1° gennaio 2019, gli agenti rappresentati da Tomiato hanno dimostrato grande flessibilità, grazie soprattutto alla tradizione plurimandataria che, sottolinea il presidente, ha l'obiettivo di aumentare le alternative per la clientela e per gli agenti: "gli aspetti maggiormente positivi di questo cambiamento sono rappresentati dall'entrare a far parte di quello che è diventato, con la nostra acquisizione, il quarto gruppo assicurativo italiano, e che ha un maggior catalogo prodotti da poter offrire alla propria clientela e una risorsa come Banca Reale, che nel futuro sarà sempre più importante per la nostra rete". I lavori verso la fusione con Italiana proseguono quindi senza intoppi: "stiamo affrontando le evoluzioni di prodotto, e operative, che ci attendono da gennaio 2019 in poi, in maniera sinergica con tutti gli interlocutori. Possiamo serenamente dire che andiamo verso un'unica realtà che saprà fondere al proprio interno il meglio delle singolarità che già oggi contiene, mettendole a disposizione di una rete più ampia ed eterogenea, che riuscirà a farle rapidamente proprie".



Claudio Tomiato, presidente del Già Uniqa

L'ESIGENZA DI GARANTIRE UN FUTURO A TUTTE LE AGENZIE

La fusione tra Uniqa e Italiana sarà completata il 1 gennaio 2019. A quella data, gli agenti Uniqa arriveranno preparati, grazie a un'intensa attività di confronto e condivisione con i dirigenti Real Group e di Italiana, iniziata ad agosto 2017. "Al centro degli incontri – racconta Tomiato – c'è l'integrazione delle nostre realtà e le modalità migliori con cui queste possano avvenire. Viviamo questo momento con serenità e con trepidazione per le possibilità che saranno consentite dalla loro maggiore e più articolata operatività". (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Il cambiamento è anche il tema centrale dell'assemblea generale che si è tenuta a Roma il 29 e 30 giugno. "La mozione conclusiva – spiega il presidente – ha evidenziato la necessità del riconoscimento della generale operatività in tutti i rami per le nostre realtà agenziali, ad oggi diverse, se, indipendentemente dalla loro territorialità, siano profittevoli e meritevoli per Italiana; un sostegno maggiore alle agenzie nella ricerca di nuovi affari, nel settore Rca, che siano in linea con gli obiettivi della nostra nuova mandante, fin da subito e nell'attesa della nuova tariffa unica (per la rete Italiana del 1° gennaio 2019); la conferma che il prodotto *Malattia a Vita Intera* di Uniqa rappresenti, anche nel prossimo futuro, un valore aggiunto che mandante e rete possano continuare a valorizzare. Infine, è emerso il generale consenso alla ratifica del nuovo *Accordo integrativo economico 2019-2022*, unico sia per il Gia Uniqa e il Gruppo agenti Italiana, nato dopo un anno di lavoro congiunto tra la commissione *Accordo del Gia Uniqa* e la direzione e i colleghi di Italiana".

Per Tomiato il nuovo accordo integrativo rappresenta "una valida soluzione e un sicuro miglioramento generale" rispetto a quello in essere per la rete Uniqa; tra i punti di forza messi in evidenza, la semplicità e la maggiore marginalità economica nell'Rca, rami elementari, sinistri e previdenza integrativa. Per questo Tomiato è sicuro che la maggioranza dei colleghi Uniqa e Italiana aderirà all'accordo.

Quanto a *Idd*, *privacy*, gestione dei dati e *Pog*, il gruppo intermediari assicurativi Uniqa si mostra in piena sintonia con le posizioni espresse dallo *Sna*, a cui il Gia Uniqa aderisce. Grandi aspettative, rispetto al ruolo della nuova mandante, vengono riposte sull'implementazione delle nuove tecnologie, che impongono alla rete una grande capacità di adattamento. "Siamo sicuri – sottolinea Tomiato – che Reale Group e Italiana sapranno darci già a partire da gennaio 2019 degli strumenti, performanti e testati, che siano orientati a quello che già altri competitor sono in grado di fornire alle loro reti: accessibilità da supporti diversi e firma grafometrica in portabilità sono già delle realtà che anche la nostra rete avrà presto a propria disposizione".



CREARE VALORE AGGIUNTO CON GLI AGENTI DI ITALIANA

In vista della fusione, fondamentale è il rapporto tra i due gruppi agenti. A Roma non è mancata la presenza di **Massimo Uncini**, nuovo presidente degli agenti di Italiana Assicurazioni, che ha sottolineato la continuità del lavoro svolto da **Alfonso Coltro**, con cui Tomiato ha avuto modo di lavorare in modo sinergico. "Le nostre realtà sono sostanzialmente diverse: sono formate da professionisti orientati in maniera diversa; e anche le gestioni delle nostre associazioni sono diverse. Ci unisce l'obiettivo comune di dover creare un valore aggiunto per tutti, dalle nostre specificità e dalle nostre differenze, e il comprendere che questo dovrà essere messo al servizio di tutta la futura rete, anche attraverso i migliori risultati che sapremo conseguire lavorando insieme e con la nostra mandante". Le differenze allontano la possibilità di creare un gruppo agenti unico. "Non è l'obiettivo che le nostre associazioni si pongono. Per potere mettere in pratica questo progetto, senza traumi, bisogna che le differenze, ad oggi esistenti, siano il meno possibile evidenti e che, per questo, i nostri e i

loro associati non trovino necessaria una divisione dei rispettivi gruppi a cui appartenere. Di certo, nell'immediato, come nel recente passato, c'è l'obiettivo di continuare a lavorare sempre più a stretto contatto, favorendo anche i momenti di incontro collegiale, non soltanto nei vertici delle nostre associazioni, ma anche per la base delle stesse".

Intanto il Gia Uniqa si rafforza e gode di ottima salute. Per Tomiato il bilancio dell'attività del suo gruppo è gratificante: "siamo molto soddisfatti delle risposte che ci sono pervenute dai nostri circa 380 associati, 170 in più rispetto alla media degli ultimi sette anni. Inoltre, come testimoniano i numeri contenuti nel nostro bilancio consuntivo 2017 e bilancio preventivo 2018, abbiamo, e ancora di più avremo nel prossimo futuro, un'associazione con una maggiore patrimonialità, e sempre più in grado di essere attrattiva nei confronti dei nostri colleghi e interlocutori istituzionali, partner e sponsor, tra cui ben otto erano presenti all'assemblea di Roma".

Alessandro Giuseppe Porcari

MERCATO

Sanità, cresce l'auto-assicurazione

Secondo l'Ivass, nell'anno della legge Gelli è aumentata la quota di strutture pubbliche che hanno scelto forme di auto-ritenzione del rischio

Nel marzo dello scorso anno entrava in vigore la cosiddetta *legge Gelli*. Per la norma, pensata per disciplinare la sicurezza delle cure e il rischio sanitario, è tempo di un primo bilancio. Un bilancio che è arrivato con l'indagine condotta dall'Ivass sul segmento dell'Rc sanitaria, inserita fra le pagine della relazione annuale dell'Istituto.

Il primo dato che salta all'occhio riguarda la possibilità di accedere a forme di auto-ritenzione del rischio, come previsto dal testo della legge Gelli: secondo l'analisi dell'Autorità di vigilanza, sono ormai in netta crescita le strutture sanitarie pubbliche che decidono di optare per l'auto-assicurazione. La scelta è spesso accompagnata dalla contestuale sottoscrizione di più tradizionali coperture assicurative, che magari intervengono soltanto per risarcire danni superiori a una certa soglia prestabilita. Eppure non mancano strutture che optano esclusivamente per forme di auto-assicurazione. Anzi, secondo i dati dell'Ivass, questa fascia di mercato appare in netta crescita: nel 2017 si contavano 685 strutture sanitarie pubbliche che avevano sottoscritto polizze assicurative, in calo del 51,8% rispetto al 2010. Stesso andamento, più contenuto ma pur sempre rilevante, per le strutture private: in questo calo la flessione si ferma al 26,1%, con 4.067 strutture assicurate nel 2017.

Più in generale, nell'ultimo anno il mercato dell'Rc sanitaria ha totalizzato una raccolta premi complessiva di 582,6 milioni di euro, in leggera contrazione (-1,5%) rispetto a quanto fatto registrare nel 2016, a causa della minore performance registrata nel segmento delle strutture sanitarie pubbliche. Un segmento, quest'ultimo, caratterizzato da contratti assicurativi più articolati e da una maggiore complessità del rischio. E che, proprio in ragione di queste peculiarità, deve confrontarsi con un'offerta più risicata: su 69 imprese attive sul mercato, appena 17 si



rivolgono a strutture sanitarie pubbliche. Si tratta principalmente di imprese straniere operanti in Italia in regime di stabilimento, capaci di coprire il 94% dei premi del settore. Si fermano invece a 27 le imprese che offrono prodotti a strutture sanitarie private, 34 quelle che tutelano i professionisti.

Particolare attenzione nell'indagine è dedicata a quest'ultima categoria, visto che, com'è noto, la legge Gelli impone l'obbligo per chi esercita professioni sanitarie di stipulare a proprie spese una polizza assicurativa per colpa grave. Stando ai risultati dell'indagine, su un mercato potenziale di 387mila medici e 30mila odontoiatri, nel 2017 sono state collocate 66mila coperture, per un risultato complessivo di 30,81 milioni di euro che per il 40% sono stati raccolti da imprese straniere in regime di stabilimento.

Giacomo Corvi



INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



Big data e IoT, assicurazioni divise

Il 42% delle compagnie deve ancora sviluppare polizze legate agli oggetti connessi, mentre il 65% non ha avviato progettualità per l'analisi e la gestione delle informazioni

La rivoluzione digitale sta portando numerosi sviluppi nella catena del valore assicurativo, ma rischia di creare una frattura tra le compagnie. Il tema è stato al centro del secondo stream di ricerca *Big data & regulation* del *Digital insurance hub*, promosso da Cetif in collaborazione con Crif e Rgi. Lo stream ha visto la partecipazione di sei compagnie che operano nel mercato italiano: Arca Vita, Credemassicurazioni e Credemvita, Generali Italia, Helvetia, Itas Mutua e Munich Re. Secondo Cetif lo sviluppo efficace di progetti innovativi è strettamente legato alla collaborazione tra diverse unità come quelle di business e compliance. Durante il percorso di ricerca sono stati analizzati piani strategici, siti web e articoli di riviste specializzate relativi all'implementazione di big data & analytics di 36 compagnie assicurative operanti in Italia. Dai risultati dello studio è emerso che poco più di una compagnia su tre (il 35%) è coinvolta in questa tipologia di progettualità. Le stesse compagnie mostrano maggiore dinamicità sul fronte dell'offerta di polizze abbinate a device IoT, che

sono nel portafoglio prodotti del 58% di esse. Si rileva quindi che molte compagnie devono ancora avviare progettualità per cogliere tutte le opportunità che derivano dal proprio patrimonio informativo. Del resto, solo l'11% delle compagnie analizzate parla delle relative progettualità nei piani industriali dedicate a questo tipo di tecnologie. Tra novità in ambito assicurativo, una posizione di rilievo sarà occupata dalle blockchain private, sulla scia di quanto sta succedendo per i servizi finanziari. Tale tecnologia può avere una proprietà ed è quindi possibile stabilire regole per l'accesso e per la visibilità delle informazioni in essa contenute. Secondo Cetif, per le compagnie l'applicazione della blockchain potrà avere impatto sui sistemi antifrode, smart contract e salute, oltre che per la riassicurazione.

A.G.P.

Essere intermediari nell'era dell'Idd

Per capire come agenti e compagnie si stanno preparando all'entrata in vigore della normativa, Insurance Connect e Scs Consulting lanciano il sondaggio collegato al convegno sulla distribuzione assicurativa del prossimo autunno

Cosa vuol dire essere intermediario professionista nell'era dell'Idd? Cosa significa per un agente contribuire anche all'ideazione di un prodotto e non solo alla sua vendita? Il concetto di *target market* cambierà la relazione con il cliente? Insomma, gli intermediari sono pronti alla svolta? Per rispondere a queste domande, Insurance Connect e Scs Consulting hanno coinvolto gli intermediari in prima persona con un ricco questionario, i cui risultati saranno presentati in occasione del tradizionale convegno di Insurance Connect sulla distribuzione assicurativa, il prossimo autunno. L'obiettivo dell'indagine di quest'anno è capire e spiegare in che modo compagnie e agenti possano, alla luce dell'applicazione di Idd, incrementare l'efficacia commerciale, elevare la cultura del rischio e rendere più esplicito nel cliente il bisogno assicurativo e infine garantire il livello di servizio necessario per differenziare la propria offerta e il proprio modo di veicolarla. Con questi obiettivi, una parte del questionario sarà riservata anche alla gestione della rete secondaria. Il questionario è in forma anonima e contribuirà a disegnare una mappa dell'intermediazione di domani. Per accedere al questionario [clicca qui](#).



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 12 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577