

PRIMO PIANO

## Ecco il nuovo ceo dei Lloyd's

John Neal sarà il nuovo ceo dei Lloyd's. La nomina è stata approvata all'unanimità dal consiglio del colosso britannico, lo scorso venerdì: l'assunzione della carica è prevista per il prossimo 15 ottobre. "Sono elettrizzato dalla prospettiva di guidare i Lloyd's", ha commentato il nuovo ceo. "Lo farò – ha aggiunto – con la stessa passione con cui sono entrato nel mio primo ufficio da underwriter nel 1985".

Underwriter e poi ceo della Ensign managing agency, Neal ha recentemente ricoperto il ruolo di group ceo per Qbe. Succede nella carica a Inga Beale che, come reso noto a luglio, abbandona i Lloyd's dopo quasi cinque anni al vertice del mercato londinese. "Sono grato a Inga per l'impegno con cui ha guidato la società negli ultimi anni, in un momento assai difficile per il mercato", ha sottolineato in una nota il presidente Bruce Carnegie-Brown.

Tanti i fascicoli aperti sulla scrivania del nuovo ceo, a cominciare dall'apertura di un nuovo ufficio a Bruxelles che potrà consentire ai Lloyd's di continuare a offrire soluzioni ai propri clienti in Europa dopo la Brexit. "I Lloyd's hanno dimostrato per 330 anni la loro capacità di innovarsi e adattarsi: farò la mia parte affinché questa società resti all'avanguardia nel mercato", ha chiosato Neal.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

## Agenti, si apre una nuova stagione

**Dal Ccnl all'Enbass, passando per i regolamenti Ivass e l'arrivo di Idd: è alle porte un autunno intenso per Sna. Elena Dragoni, vice presidente vicario del sindacato, racconta i risultati raggiunti e le sfide ancora aperte**

I dossier che interessano l'intermediazione assicurativa italiana, durante quest'estate, si sono accumulati. Invece di rispettare, almeno formalmente, la tradizionale pausa agostana, l'Ivass, proprio a inizio dello scorso mese, ha licenziato tre importanti regolamenti che sono finiti sui tavoli degli stakeholder del settore. L'attivismo dell'Ivass è anche motivato dal fatto che tra meno di un mese, il primo ottobre prossimo, entrerà ufficialmente in vigore il nuovo regime regolamentare, frutto del recepimento e della conversione in legge della direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (Idd). Sull'importanza dell'evento è inutile dilungarsi, anche perché se n'è parlato estesamente e si continuerà a farlo. Tra gli attori del settore più coinvolti c'è ovviamente Sna, che è al lavoro, tra le altre cose, proprio sui nuovi regolamenti. Ma, appunto, gli impegni e i fronti aperti sono molti, come spiega in questa intervista la vice presidente vicario del sindacato, Elena Dragoni. Le posizioni contrastanti tra Sna e Anapa emergono nelle risposte qui di seguito, lasciando spazio a un utile contraddittorio tra le parti.



Elena Dragoni, vicepresidente vicario di Sna

La cancellazione della nota dell'Ispettorato del lavoro riguardo ai contratti stipulati con sigle minoritarie (quali, ad esempio, Confsal) è stata salutata con soddisfazione anche da Sna. Cosa significa esattamente per le agenzie? Questa decisione chiude completamente le questioni relative al contratto?

Purtroppo viviamo e lavoriamo in un Paese nel quale la certezza del diritto ormai rappresenta un obiettivo che appare ogni giorno più irraggiungibile. Per questo non me la sento di affermare che la questione Ccnl sia chiusa definitivamente. Abbiamo, tuttavia, aggiunto un altro importante tassello al mosaico che Sna ha realizzato a consolidamento dell'innovativo contratto di lavoro firmato con Confsal nel 2014, e rinnovato nel febbraio di quest'anno, con grande soddisfazione della quasi totalità degli agenti e dei rispettivi dipendenti. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

Proprio grazie alla firma del Ccnl Sna/Fesica-Confsal/Confsal-Fisals i livelli occupazionali nelle agenzie sono stati mantenuti pressoché invariati, nonostante gli anni di crisi generalizzata e i problemi di redditività che noi agenti incontriamo ormai da troppo tempo.

Dispiace dover prendere atto che questi aspetti non sono stati tenuti nella dovuta considerazione né dai vecchi sindacati della triplice, né dai colleghi, fortunatamente pochi, aderenti ad Anapa Rete ImpresAgenzia, che hanno permesso proprio ad Anapa di firmare un Ccnl fedele allo schema voluto dalla Cgil e poco aderente alle necessità degli agenti, che ha già creato non pochi problemi.

La decisione dell'Ispezzato nazionale del lavoro di rimuovere il noto documento segue le numerose vertenze civili, tutte vinte, che hanno sancito anche per via giudiziaria la piena legittimità del nostro Ccnl: quindi, per noi, non è che un'ulteriore conferma di quanto Sna abbia agito nella piena legalità e con l'esclusivo scopo di tutelare gli agenti e il lavoro nelle agenzie italiane. Questo deve fare un grande sindacato datoriale.



Claudio Demozzi, presidente di Sna

**Quali sono i vantaggi principali che hanno avuto in questi anni le agenzie che hanno applicato il nuovo contratto? E per i dipendenti cos'è cambiato?**

I vantaggi per gli agenti sono numerosi. Abbiamo incontrato più di tremila agenti in tutta Italia, nel corso dell'ultimo roadshow Sna, e in quell'occasione abbiamo presentato nel dettaglio sia il Ccnl sia i vantaggi rispetto ad altri contratti di lavoro presenti nel settore assicurativo agenziale che, ricordo, sono più di due. Per i dipendenti vi è stato, in primis, il mantenimento dei livelli occupazionali, risultato che a molti sembrava impossibile da raggiungere in un'epoca storica (2014-2017) caratterizzata da licenziamenti di massa e dalla chiusura massiva delle piccole e medie aziende. Vi è stato poi un lieve miglioramento economico seguito, in occasione del rinnovo 2018, da un ulteriore aumento economico al quale si è aggiunta l'elargizione di un contributo obbligatorio a carico del datore di lavoro per l'erogazione di servizi sanitari ai lavoratori attraverso un apposito fondo sanitario integrativo del Servizio sanitario nazionale. Alcune flessibilità e l'implementazione del mansionario completano il quadro, in estrema sintesi, delle novità introdotte dal moderno Ccnl Sna/Confsal.

**Riguardo alla questione Enbass, dopo la sentenza del tribunale di Roma che ha respinto le richieste di Sna, come si sta muovendo il sindacato? Quali azioni state mettendo in campo?**

Tengo a precisare che si tratta di richieste Sna solo dal punto di vista formale; nella sostanza sono delle richieste della quasi totalità degli agenti, gran parte dei quali ha pagato a Enbass, negli anni passati, i contributi a fronte di servizi che non potevano essere e non sono stati erogati. In un Paese normale, l'ente che ha incassato soldi senza essere nella condizione di poter fornire le relative prestazioni restituisce immediatamente questi soldi. Enbass, invece, pretende di trattenere l'ingente somma incamerata, che pare sfiori i quattro milioni di euro, a beneficio dei pochi attuali aderenti, per mano di Anapa, Fisac-Cgil, First-Cisl, Fna e Uilca-Uil che sono gli attuali soci. Il tribunale, in primo grado, ha detto che non ci sono gli estremi per ordinare lo scioglimento forzoso dell'Enbass e dunque neppure per obbligare l'ente a restituire i soldi agli agenti che li hanno versati in perfetta buona fede. Affronteremo il secondo grado, e se necessario, non ci fermeremo nemmeno al termine di questo livello giudiziario, perché per il Sindacato nazionale agenti gli interessi dei colleghi agenti vengono prima di tutto.

**Dal primo ottobre scattano ufficialmente le nuove norme dell'Idd. Come ci arriva l'intermediazione italiana e specificatamente gli agenti Sna?**

Con qualche risultato importante, e con qualche pericolo scampato, come la soppressione del conto separato agenziale che sembrava fatta (e che invece Sna è riuscito a scongiurare), e con i recenti regolamenti di Ivass che, sebbene abbiano accolto alcune delle numerose istanze del sindacato presentano parecchi aspetti poco chiari e alcune disposizioni di fatto inapplicabili.

Sappiamo che per gli agenti in Italia l'impatto sarà meno travolgente dei colleghi di altri Paesi europei, in quanto numerose disposizioni previste dalla Idd fanno già parte del nostro bagaglio professionale. Temiamo, tuttavia, che alcune imprese possano tentare di approfittare delle diverse ombre normative per privare gli agenti di ambiti di autonomia e libertà professionale. Per questo abbiamo già messo al lavoro i migliori tecnici del settore e l'esecutivo nazionale Sna per approfondire adeguatamente ogni aspetto della nuova normativa e per allertare, ove necessario, i colleghi contro i pericoli che ho ricordato. Una certa tranquillità mi deriva dal fatto che so bene quanto il nostro presidente, Claudio Demozzi, non perda occasione per mettere in luce ogni possibile dubbio interpretazione normativa e regolamentare, attivando prontamente legali e tecnici vari, e spronando tutto l'esecutivo a continuare a dare il meglio di sé anche in ambiti complessi e delicati come questo. (continua a pag. 3)

(continua da pag. 2)

Da vice presidente vicario posso dire che sto imparando da lui quanto la presidenza possa essere un impegno totalizzante e quanto essere realmente votati alla difesa degli interessi collettivi segni la reale differenza tra un vero rappresentante sindacale e un dispensatore di promesse e di favori *ad personam*, come purtroppo ce ne sono tanti. Demozzi, in questo, è per me un ottimo maestro; devo ammettere che in qualche anno è riuscito a farmi innamorare di questo incarico, a farmi vivere con vocazione l'impegno sindacale e a farmi rendere conto di quanto dalla nostra opera quotidiana dipenda il futuro della nostra professione di assicuratori.

Ivass, a inizio agosto, ha approvato tre regolamenti nell'ambito dell'applicazione della nuova normativa: qual è il giudizio di Sna? Quali le criticità maggiori? È ancora, eventualmente, possibile intervenire?

Come ho detto prima, stiamo approfondendo la materia. Sna è l'unica associazione degli agenti ad aver già presentato alcuni ricorsi al Tar del Lazio contro provvedimenti dell'Ivass; noi non temiamo nessuno quando perseguiamo la difesa degli interessi degli agenti. Altri, gridano e strombazzano minacce, ma quando si tratta di agire contro le istituzioni o contro i poteri forti, o le compagnie, non ci sono mai, non si muovono. Facile fare associazionismo sindacale in questo modo. Per cui, come al solito, intratterremo l'Ivass segnalando le criticità più eclatanti, confidando in correttivi adeguati, in mancanza dei quali, ove necessario, procederemo anche per altre vie. Ovviamente, abbiamo già interessato le autorità ministeriali e politiche in generale, affinché questi regolamenti non costituiscano nuove barriere alla libertà professionale degli agenti e non introducano nuovi adempimenti burocratici inutili o addirittura dannosi, sia per gli agenti sia per i consumatori, i nostri clienti.

Fabrizio Aurilia

## NORMATIVA

### Rating etico e gestione dei prodotti assicurativi

**La normativa Ior2, che dovrà essere recepita entro gennaio, impone di definire un fattore Esg – ambientale, sociale e di governance – per le proposte delle imprese finanziarie, incluse le compagnie**

L'evoluzione del comparto assicurativo verso nuove competenze, modelli organizzativi e prodotti, con la conseguente e naturale osmosi tra esigenze di vita dei clienti e soluzioni finanziarie, determina una revisione della sostanza stessa dell'offerta assicurativa.

La normativa in questo senso è decisiva. Pensiamo alla normativa Ior2 (*Institutions for occupational retirement provision*). Questa direttiva europea, che l'Italia dovrà recepire entro il gennaio 2019, prevede che ogni organizzazione finanziaria dovrà dichiarare il *fattore Esg* (*environmental social governance*) dei propri prodotti e servizi. La nuova normativa include tre livelli di sensibilità: ambientale (clima, emissioni di Co2, inquinamento, sprechi, deforestazione); sociale (politiche di genere, diritti umani, condizioni di lavoro, rapporti con la comunità civile); governance (retribuzioni dei manager, composizione del cda, procedure di controllo, rispetto delle leggi, deontologia). A differenza di altri investimenti sostenibili, come i prodotti *Sri* (*socially responsible investing*) che si limitano a escludere dal portafoglio i titoli non idonei, con il fattore Esg si richiede una valutazione sociale complessiva di ciascun titolo in portafoglio. L'obiettivo è quello di vedere gli investimenti non solo dalla tradizionale angolazione economico-finanziaria, ma anche considerando quanto essi contribuiscano a determinare un contesto ambientale e sociale migliore.

La normativa è stata quindi pensata per fare crescere tale sensibilità per tutti gli attori del sistema finanziario: il mercato, i clienti e le assicurazioni. Come sta avvenendo nel comparto bancario con *Mifid 2*, normativa nata per tutelare oltre che il cliente anche le stesse banche, la quale sta determinando un cambiamento significativo nel modo di proporre i prodotti di investimento, anche la normativa Ior2 può essere vista come uno snodo significativo, un motivo di cambiamento delle competenze e dei modelli organizzativi del settore assicurativo. Le compagnie dovranno innanzitutto definire il loro rating Esg. Ciò servirà a fare un primo censimento della propria offerta per successivamente migliorarla e arricchirla. Un'opportunità importante per questo specifico comparto che potrà riscoprire e riaffermare lo spirito mutualistico delle sue origini. Di conseguenza i prodotti, i relativi processi e la loro gestione dovranno essere rivisti in tale luce. Modelli che potranno anche essere certificati da entità terze, procedura che la normativa non prevede, ma che le organizzazioni più evolute stanno decidendo di approntare a riprova dell'intento di sviluppo, consolidamento e crescita dei loro modelli di offerta.

Maurizio Primanni,  
ceo Excellence Consulting

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 10 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno



## RAMO DANNI STRATEGIE E STRUMENTI PER LO SVILUPPO

20 SETTEMBRE 2018

MILANO — Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61 — 9.00 - 13.00

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Ramo Danni: scenario di mercato e politiche di riequilibrio del portafoglio**  
*Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE*

09.50 - 10.10 – **Predictive Analytics: come cambiano i modelli organizzativi nelle compagnie?**  
*Nicola Biscaglia, principal di Milliman*  
*Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol*

10.10 - 10.30 – **Applicazioni pratiche**  
*Mariangela Grieco, head of UW motor & no motor di Zurich Connect*  
*Alessandro Zanetti, senior consultant di Milliman*

10.30 - 11.00 – INTERVISTA: **Strategie per la competitività del Ramo Danni**  
*Alessandro Santoliquido, amministratore delegato di Amissima Assicurazioni*  
*Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia*

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – TAVOLA ROTONDA: **Dalle informazioni al presidio dei processi e della relazione con il cliente**  
*Davide Consiglio, responsabile area Analytics di Generali Italia*  
*Alberto Cucinella, direttore assicurativo di Sara Assicurazioni*  
*Alida Galimberti, chief marketing officer di Zurich Italia*  
*Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita e di Poste Assicura*  
*Marco Peracchio, business development di ConTe.it*  
*Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol*

13.00 - 14.00 – Buffet

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo



Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO | 9.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

**Chairman Maria Rosa Alaggio**

*Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'Idd**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa  
*Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

*Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar*  
*Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba*

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

*Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting*  
*Alberto Baccari, ceo di Namu*

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

*Intervento a cura di Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per*

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

*Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

*Stella Aiello, presidente della Commissione Distribuzione di Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba*  
*Claudio Demozzi, presidente di Sna*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol*  
*e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*  
*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Presentazione del progetto di formazione per gli intermediari**

*Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica*

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting su subagenzie  
*Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama*  
*Sebastiano Spada, presidente di Ulias*

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

*Andrea Scarabelli, ceo di First Point*

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

*Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)*  
*Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting*  
*Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica*  
*Dario Mannocci, presidente del Gruppo Agenti Itas*  
*Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima*  
*Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni*  
*Marco Rossi, head of sales e marketing di Das*

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo