

PRIMO PIANO

## Più poteri a Eiopa?

La normativa non fa miracoli: è utile sfatare questo mito. E se lo dice Gabriel Bernardino, presidente di Eiopa, occorrerà crederci. Il numero uno dei regolatori europei è intervenuto oggi alla terza conferenza di Ivass sulla revisione di Solvency II, in corso a Roma, e ha ribadito come le assicurazioni investano già pesantemente nella società: finanziano debiti pubblici e obbligazioni societarie, per esempio. L'idea che con una revisione normativa possa arrivare chissà quale flusso di investimenti dalle assicurazioni, "mi spiace - ha detto -, ma non è la realtà".

Contemporaneamente, Bernardino chiede anche nuovi poteri per Eiopa, al fine di "garantire una vigilanza coerente sul settore, e in particolare sulle attività cross-border". Il presidente dell'Autorità ha spinto per una convergenza dei sistemi di vigilanza (nazionali e continentali), perché "nel quadro regolamentare attuale ci siano troppe limitazioni". Secondo Salvatore Rossi, numero uno di Ivass, si può già ora, nel corso della revisione dell'Esa, "dotare Eiopa di strumenti operativi supplementari per vigilare meglio sulle attività cross-border".

Domani, su Insurance Daily, un lungo approfondimento sull'evento di oggi, con le parole di tutti i protagonisti.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

## Andiamo oltre le polizze

**Un nuovo modello di business: non solo soluzioni assicurative ma anche prodotti e servizi che esulano dal business tradizionale.**

**Il progetto illustrato da Erik Somaschini, titolare di Brianza Assicurazioni con sedi a Seregno e Milano, ha l'obiettivo di attrarre e fidelizzare una clientela di fascia alta attraverso un'offerta distintiva**

In Italia, la spesa assicurativa nel settore danni non cresce, resta ferma a un terzo di quella che si realizza in Paesi come Francia, Germania e Regno Unito, concentrata per di più in un settore, quello dell'Rc auto, che ha registrato una perdita del 20% negli ultimi cinque anni. Da questi dati, parte la riflessione di Erik Somaschini, titolare dell'agenzia plurimandataria (mandati Axa e Allianz) Brianza Assicurazioni e membro della giunta esecutiva nazionale di Anapa Rete ImpresAgenzia.

Timori a cui si sommano, spiega, "una normativa europea che pare volta più alla standardizzazione, tramite clusterizzazione, dell'offerta che alla tutela della clientela", e il possibile ingresso nel mercato danni di "un noto player controllato dallo Stato che con 13mila filiali farebbe concorrenza alle 14mila agenzie professionali che danno lavoro a circa 250mila persone". Qualcosa si muove in certi ambiti, come nel segmento del welfare, ma la strada appare in salita. Allora che si fa? Per Somaschini, le strade sono quattro: professionalità, digitalizzazione, aggregazione di agenzie e, ultima ma non meno importante, offerta di servizi consulenziali complementari a quelli assicurativi. In altre parole, per dirla come l'intervistato, "bisogna saper andare oltre le polizze". Una strategia che Somaschini sta già perseguendo nella sua agenzia, offrendo alla propria clientela prodotti e soluzioni che esulano dal più tradizionale business assicurativo.

### PIÙ SERVIZI ALLA CLIENTELA

Il modello si struttura sostanzialmente come un articolato sistema di partnership, in cui l'agenzia diventa il principale centro di offerta: il cliente entra e, accanto ai classici strumenti assicurativi, può trovare risposte a esigenze diverse. "Andiamo dall'area personal & leisure, con servizi legati a settori come wealth management, luxury car, home fitness, fine arts e real estate, alla consulenza per aziende e Pmi in materia di venture capital, ristrutturazione del debito, internazionalizzazione e web", illustra Somaschini.

Il business assicurativo, tuttavia, resta centrale. E, secondo Somaschini, potrà soltanto beneficiare del nuovo assetto imprenditoriale, perché "l'offerta di servizi genera inevitabilmente nuove esigenze assicurative". Anche perché "il bisogno di coperture è ovunque, si tratta soltanto di farlo emergere con un approccio consulenziale differente".

(continua a pag. 2)



Erik Somaschini

(continua da pag. 1)

## VERSO IL PRIVATE INSURING

L'offerta di nuovi servizi, nella visione di Somaschini, consentirà all'agenzia di differenziarsi dalla concorrenza e, non secondariamente, di fidelizzare la clientela con un business a valore aggiunto. "I clienti – spiega – sanno che da noi trovano risposte ai propri bisogni, anche diversi da quelli assicurativi: con un unico interlocutore possono risolvere problemi molteplici". L'obiettivo è quello di far evolvere la classica agenzia verso un modello di "family office dalla forte connotazione assicurativa", per poi approdare definitivamente a quello che viene definito *private insuring*. Il target è chiaro, dunque, fin dalle prime battute. "Partiamo – spiega – dall'assicurazione per offrire servizi di consulenza allargata, rivolgendoci a una clientela di fascia alta che presenta esigenze elevate: abbiamo deciso, a differenza di altri approcci generalisti, di puntare su un numero ristretto di clienti ma di elevato standing". Un traguardo raggiungibile soltanto equipaggiandosi "per rispondere alle necessità di una fetta qualificata di individui che sentono l'esigenza di proteggere se stessi, il proprio patrimonio e il proprio business".

## DALLE RELAZIONI ALLE PARTNERSHIP

"L'idea di business – spiega Somaschini – nasce dalle mie relazioni personali e lavorative, coltivate anche all'interno di Assolombarda Confindustria Milano Monza Lodi dove siedo nel consiglio dei giovani imprenditori e mi occupo degli eventi associativi". Passare dalla relazione alla partnership, tuttavia, non è facile. Anche perché presuppone un certo livello di livello di selezione.

"Scegliamo soltanto partner che siano primari player di settore, boutique specializzate o start up innovative", spiega Somaschini. È in quest'ottica che vanno letti gli accordi stretti con Technogym nell'home fitness; la più importante merchant bank italiana nel venture capital e wealth management; Mba nel welfare, e società come Miller & Partners; Ferlin Tiozzo & Associati e alcune agenzie Engel & Völkers, attive rispettivamente nel settore della consulenza societaria, legale e nel mercato immobiliare. Nomi utili per riuscire a "offrire alla clientela prodotti e servizi consulenziali interessanti e distintivi".

## FISCALITA' E CYBER SECURITY

L'ultimo accordo è stato stretto con Observere, start up fondata lo scorso febbraio da Daniele Terranova e Nicola Tigri, due ex ufficiali della Guardia di finanza, attiva nel controllo e audit societario, che propone alle aziende anche una simulazione di verifica fiscale per evidenziare eventuali errori e abbattere le distanze fra Stato e imprese. Previsti anche servizi in materia di *cyber security*, come formazione e simulazione di attacchi informatici (*penetration test*).

In questo caso, tuttavia, parlare di partnership è riduttivo: Somaschini ha annunciato di essere entrato nel capitale della società con il ruolo di responsabile del business assicurativo. "Puntiamo – spiega – a offrire i nostri servizi alle imprese, ma anche a compagnie, broker e agenzie assicurative". Il tutto, come sempre, con un occhio di riguardo al mondo delle assicurazioni. "Penso – chiosa Somaschini – che l'attività possa generare forti interessi per il business assicurativo, soprattutto per quanto riguarda materie come D&O e *cyber risk*".

Giacomo Corvi



29 NOVEMBRE 2018

SOLUZIONI PER  
LA CRESCITA PROFITTEVOLE

MILANO

The Westin Palace, Piazza della Repubblica, 20 ••••• 9.00 - 13.15

Iscriviti cliccando qui

Scarica il programma

## Tutto sulla responsabilità civile

**Disponibile, con uno sconto per i lettori di Insurance Daily, l'opera di Nunzio Santi Di Paola: edita da Maggioli in tre volumi, è destinata a coadiuvare i professionisti in materia legale, commerciale e assicurativa**

Una bussola nel complesso mondo della responsabilità civile in ambito assicurativo. Si presenta così il *Trattato sull'assicurazione della responsabilità civile*, edito da Maggioli Editore. L'opera, scritta dal responsabile del Centro studi Asla di diritto tributario, Nunzio Santi Di Paola, con il contributo di Maria Legname e Irene Patella, crea un collegamento tra la disciplina della responsabilità civile e della risarcibilità del danno che ne scaturisce. Il contesto in cui si colloca la pubblicazione è caratterizzato dalla crescente importanza che il fenomeno assicurativo riveste nella società moderna, con una moltiplicazione dei rischi che rendono essenziali le polizze. Un'opera di impatto, che impressiona subito per l'importante mole del lavoro svolto. Tre tomi, per un totale di mille pagine, giustificano ampiamente il ricorso alla parola trattato utilizzata nel titolo della pubblicazione. L'autore ha sapientemente organizzato il lavoro in modo da coadiuvare i professionisti in materia legale, commerciale e assicurativa, all'interno di un vasto tema, in cui è facile perdersi. Il primo tomo offre un'analisi dei principali tipi contrattuali di assicurazione della responsabilità civile, aggiornati alle più recenti novità legislative. Il capitolo iniziale introduce il lettore all'interno del complesso mondo dei contratti assicurativi; una descrizione completa e precisa che spazia dalla nozione e funzione del contratto, passando per i rischi, la riassicurazione, la coassicurazione e la classificazione dei contratti. Il secondo e il terzo capitolo sono dedicati interamente alla Rca, dalla fase precontrattuale al risarcimento diretto, con l'evoluzione normativa, fino alle importanti novità introdotte dalla legge 27 del 2012.

### Dall'approfondimento all'approccio pratico

Il quarto capitolo è riservato all'assicurazione obbligatoria di responsabilità civile professionale: medici e professioni sanitarie (alla luce della *legge Gelli*), avvocati, notai, commercialisti; ampio spazio è dato alla clausola *claims made*, alla luce della sentenza 10506 del 2017. Dai viaggi al possesso di animali pericolosi, passando per l'esercizio di attività pericolose, come l'attività venatoria e di produzione e fornitura di gas, il quinto capitolo offre un approfondimento sugli altri tipi di assicurazione obbligatoria di responsabilità civile. La disamina procede con due capitoli destinati alle polizze assicurative facoltative per consumatori e aziende, per proteggersi



dai rischi della loro condotta o attività di impresa: Rc vita privata, tutela della responsabilità civile condominiale, la polizza D&O. Chiude il primo tomo un approfondimento sulla responsabilità civile nel compimento di attività esterne alla società. Il secondo tomo riprende i riferimenti giurisprudenziali presenti nel primo, con un'ampia raccolta di sentenze di merito e di legittimità. Per facilitare la lettura, l'autore ha diviso le sentenze per capitoli di pertinenza. Il terzo tomo ha un approccio pratico, presentando una variegata collezione di formulari tecnici, che forniscono al lettore la chiave di lettura e un supporto per la comprensione dei primi due volumi. Al suo interno, si possono trovare i modelli delle lettere di diniego e richiesta del risarcimento, per una vasta tipologia di danni. Nel complesso, si ha l'impressione di un lavoro completo ed esaustivo, che sarà sicuramente apprezzato dai professionisti del settore.

**Alessandro Giuseppe Porcari**

Ai lettori di *Insurance Daily* è riservata la seguente promozione: in fase di acquisto sul sito [www.maggiolieditore.it](http://www.maggiolieditore.it), è sufficiente inserire il codice coupon **INSURANCE30** per ricevere lo sconto del 30%, calcolato automaticamente dal carrello, portando così il prezzo del volume da 98 a 68,60 euro.

### 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 1 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## 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  
*Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg*  
*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**

*Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das*  
*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 Assicurazioni (Gaia)*  
*Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima*  
*Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni*

Main sponsor:



Official sponsor:



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