

PRIMO PIANO

Per Prima Assicurazioni 100 milioni

Goldman Sachs Private Capital Investing e alcuni fondi gestiti da The Blackstone Group's Tactical Opportunities hanno investito 100 milioni di euro in Prima Assicurazioni. La maggioranza dell'agenzia assicurativa online, specializzata in polizze auto, resterà in capo al fondatore Alberto Genovese e al socio Teodoro D'Ambrosio. Il capitale alimenterà il piano di crescita della società, focalizzato su tecnologie, assunzioni, marketing e comunicazione. I nuovi azionisti avranno due posti nel cda di Prima Assicurazioni, insieme al socio e general manager George Ottathycal.

"Non vediamo l'ora di essere a fianco del team di Prima nel raggiungimento dei futuri traguardi", ha commentato Qasim Abbas, senior managing director di Blackstone Tactical Opportunities. Sulla stessa linea Christian Resch, managing director di Goldman Sachs, il quale ha sottolineato la capacità di Prima di posizionarsi rapidamente sul mercato "creando immenso valore per i propri clienti".

Soddisfazione anche da parte di Munich Re, l'assicuratore a cui fa capo Prima Assicurazioni. "L'ingresso di due azionisti come Goldman Sachs e Blackstone è il massimo riconoscimento per una realtà su cui noi abbiamo scommesso", ha commentato il Andreas Moser, ceo di Munich Re Italia.

Giacomo Corvi

CONVEGNO

Intermediari o distributori? La difficile pratica di Idd

Al tradizionale convegno sulla distribuzione assicurativa di Insurance Connect, la normativa è stata al centro del dibattito: una svolta cruciale per tutto il mercato, che sta animando confronti tra posizioni che a tratti sono sembrate molto distanti

Oltre 300 partecipanti hanno gremito la sala del Palazzo delle Stelline di Milano per l'edizione 2018 del convegno sulla distribuzione assicurativa intitolato *Intermediari, pronti alla svolta?*, organizzato da Insurance Connect, editore di questo quotidiano, e interamente moderato da Maria Rosa Alaggio, direttore di tutte le testate. L'appuntamento, che quest'anno ha avuto come base di partenza l'applicazione di Idd in Italia, è un evento ormai tradizionale per il settore dell'intermediazione e rappresenta un raro momento di confronto tra tutti gli stakeholder: a partire, ovviamente, dagli intermediari tradizionali (agenti e broker), per arrivare alle compagnie, passando per le rappresentanze, il regolatore (Ivass), società e centri studi che si occupano di fornire servizi al mondo assicurativo. Molti gli interventi e le tavole rotonde che hanno scandito la giornata, iniziata con la presentazione di un osservatorio sulla distribuzione, a cura di Scs Consulting e in collaborazione con Insurance Connect. Se si potesse sintetizzare il senso del convegno in una frase, si potrebbe dire: *gli intermediari sono pronti alla svolta se, questa svolta, riescono a vederla*. In generale, il sondaggio delle opinioni e delle idee presenti al convegno ha rilevato due atteggiamenti opposti rispetto alla normativa: uno più intraprendente, anche problematico ma comunque propositivo, e uno più passivo.

LA SCELTA DELLA NON SCELTA

Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting, ha raccontato le principali evidenze dell'osservatorio, giunto alla sua settima edizione. Quest'anno, le informazioni più interessanti sono venute dalla survey sui clienti che, in ottica di nuova profilazione dei suoi bisogni, ha mostrato quanto il consumatore sia tutt'altro che una "macchina analitica perfetta". Da parte degli intermediari è emersa tuttavia una scarsa capacità di veicolare le informazioni al cliente: il 51% degli intervistati le riconosce come standardizzate e quindi poco adeguate alle proprie esigenze.

Il cliente appare ancora disorientato: il 60% crede di saper scegliere da solo, ma ben il 70% ammette tranquillamente di avere conoscenze finanziarie minime, e il 25% poi si accorge di aver sbagliato la scelta.

Il rapporto fiduciario tra chi acquista e chi distribuisce è ancora importante ma emergono sempre di più elementi di disorientamento, che contribuiscono all'immobilismo della domanda assicurativa: il 64% dei clienti intervistati decide di non acquistare ulteriori polizze oltre alla Rca perché non è in grado di fare una scelta.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

CONSULENZA O DISTRIBUZIONE

Come si inserisce Idd in questa relazione? Secondo Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti del Bipar, e Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba, occorre ridefinire i termini della consulenza. Indicare quale offerta assicurativa (fatta di contratti ma soprattutto di servizi) è più coerente di altre soluzioni tra loro simili per un determinato cliente: questa è l'attività consulenziale che si distingue dalle altre. Ogni intermediario dovrà capire quando fare consulenza e quando fare solo distribuzione, perché dovrà già sapere a quale cluster appartiene un determinato cliente e decidere in base a queste informazioni per quali rischi fare consulenza e per quali, invece, limitarsi al cosiddetto *demands and needs*.

A vederla dal lato positivo, quindi, "c'è un Eldorado da sviluppare", ha precisato Mossino, ma occorre ancora capire "come utilizzare le regole a nostro vantaggio". C'è bisogno di fare un'analisi più approfondita, una sorta di visita, come quella di un medico.

PIÙ OMBRE CHE LUCI

Ma dalla teoria alla pratica, le cose cambiano. I rapporti tra gli stakeholder del settore colorano di sfumature e contrasti una norma che si vorrebbe, invece, di una tinta uniforme. Il confronto tra gli attori del mercato e il regolatore si è acceso soprattutto durante la tavola rotonda che ha concluso la mattinata.

Gli intermediari, rappresentati dai presidenti dei due principali sindacati degli agenti, Claudio Demozzi di Sna e Vincenzo Cirasola di Anapa Rete ImpresAgenzia, e da quelli delle associazioni dei broker, Luca Franzini de Luca di Aiba e Luigi Viganotti di Acb, hanno sollevato molte critiche a singoli aspetti della regolamentazione, salvando tuttavia lo spirito della norma.

Pog, home insurance, adeguatezza, consulenza: sono tutte parole che in sé contengono un universo di declinazioni e interpretazioni tutt'altro che neutre. Ecco perché ogni iniziativa del regolatore e delle imprese è stata scandagliata e sezionata da una categoria, quella degli intermediari tradizionali, che sembra vedere nella pratica attuazione di Idd più ombre che luci.

ALLA SFIDUCIA, CONTRAPPORRE LE BEST PRACTICE

Stella Aiello, responsabile della Commissione distribuzione di Ania, dietro le preoccupazioni degli intermediari, sebbene in alcuni casi comprensibili, vede il rischio di "una profonda sfiducia e in alcuni casi poca obiettività". Diffondere il panico non serve e, come ha sottolineato Vittorio Verdone, direttore normativa reti distributive di UnipolSai, i processi resi necessari dalla regolamentazione il più delle volte coincidono con quelli già attuati dalla compagnia. Poi, è vero, che la normativa spinge su alcuni formalismi che possono essere considerati eccessivi.

Infine, dal punto di vista dell'Autorità, rappresentata da Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass, nonostante la riforma sia "enorme", le nuove regole non fanno altro che allinearsi alle migliori pratiche presenti già sul mercato, sia per quanto riguarda le imprese, sia per quanto riguarda i distributori.

TRADURRE I BISOGNI IN OBIETTIVI

Conformarsi alla svolta di Idd significa anche investire nella propria professionalità, cioè puntare sulla formazione. Lo ha spiegato il fondatore di Progetica, Sergio Sorgi, che ha parlato di un nuovo rapporto tra il sapere e il saper fare.

Alla luce dei numerosi cambiamenti sociali in atto, mai come ora c'è bisogno del supporto degli intermediari per comprendere e interpretare i bisogni delle persone. Secondo Sorgi, l'intermediario deve essere in grado di tradurre questi bisogni in obiettivi di lungo termine. Pertanto è necessaria una formazione nuova, utile, che si muova attraverso tre elementi: trasversalità, fantasia e cultura.

UNA SELEZIONE NATURALE

La formazione è un prerequisito indispensabile anche per sigillare un nuovo rapporto commerciale e distributivo tra compagnia, rete primaria e rete secondaria. Proprio su quest'ultima si è focalizzato uno specifico momento del convegno, aperto da Giorgio Lolli di Scs Consulting, che ha presentato i dati dell'osservatorio assicurativo relativi ai collaboratori di agenzia. Il quadro emerso mostra una significativa rilevanza dei collaboratori (importanti per l'80% degli agenti), e di un rapporto sempre più stretto tra compagnie e subagenti: il 59% degli intervistati iscritti in sezione E ritiene che il supporto alla rete commerciale sia in linea con le proprie aspettative, e il 11% addirittura al di sopra.

(continua a pag. 3)



Un momento della prima tavola rotonda

(continua da pag. 2)

Nel dibattito successivo si sono confrontate le posizioni dei subagenti, rappresentati dal presidente di Ulias, **Sebastiano Spada**, con quelle degli agenti: **Dario Piana**, presidente del comitato dei gruppi di Sna, e **Roberto Arena**, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia. Dalla discussione sono emersi, in particolare, tre temi. Il primo è che ci sarà probabilmente una selezione naturale dei subagenti, che porterà a una riduzione del numero (attualmente gli iscritti in sezione E del Rui sono circa 175mila), perché l'Ida alza l'asticella delle competenze. Gli intervenuti hanno concordato sulla necessità di una maggiore sinergia tra le due figure, laddove i subagenti vorrebbero che questo rapporto fosse regolamentato da un Ccnl specifico. Una richiesta cui non sono ostili gli agenti, purché ne esistano i presupposti. E il presupposto principale è il rinnovo dell'Ana 2003.

UN GIOCO DI SQUADRA NECESSARIO

Capire fino a che punto il prodotto assicurativo sarà un gioco di squadra tra distributori e fabbrica prodotto non sarà semplice, soprattutto se permane ancora una reciproca diffidenza, come rilevato da **Enea Dallaglio**, ad di Innovation Team (gruppo Mbs Consulting). In Italia, ogni anno chiudono i battenti circa 300 agenzie per via della caduta di redditività: un'agenzia che chiude significa, per la compagnia, ridurre la propria capacità di offerta. Eppure il mercato ci sarebbe, visto che il 70% delle famiglie non ha sottoscritto nemmeno una polizza (esclusa l'Rca). Secondo Dallaglio, compagnie e agenti devono avere una comune percezione di questa sfida, intensificando una cooperazione basata su tre elementi: ridisegno della gamma dei prodotti, condivisione dei dati e consulenza. Sulla base di questi elementi si è articolato un dibattito che ha coinvolto agenti e compagnie: presenti **Dario Mannocci**, presidente del Gruppo agenti Itas Assicurazioni; **Jean-François Mossino**, in qualità di presidente del GaSai; **Stefano Passerini**, presidente del gruppo agenti Amissima; **Umberto D'Andrea**, presidente dell'Associazione agenti Allianz; **Marco Lamola**,

direttore distribuzione e marketing di Cattolica Assicurazioni; **Andrea Pollicino**, direttore commerciale di Sara Assicurazioni; **Alberto Bambi**, responsabile canale agenti di Das. La ldd spinge verso una nuova profilazione del cliente, per realizzare la quale il gioco di squadra agente-compagnia è indispensabile. Gli intervenuti hanno concordato sulla necessità di mettere le forze a fattor comune, a partire da una condivisione dei dati che poggi su solidi accordi sottoscritti tra reti e mandanti. Occorre poi rinnovare l'offerta, con prodotti meno standardizzati, magari costruiti anche grazie al contributo degli agenti.

UN RINGRAZIAMENTO DA INSURANCE CONNECT

Come sempre, il convegno è stato reso possibile anche grazie all'aiuto degli sponsor, alcuni dei quali hanno presentato le proprie case history durante la giornata. Un ringraziamento per la presenza e il contributo va quindi a **Cgpa Europe**, in particolare a **Lorenzo Sapigni**, direttore generale per l'Italia; **Matteo Ferrari**, key account del gruppo per; **Paolo Meciani**, managing director di Bime Consulting e **Alberto Baccari**, ceo di Namu; **Marco Lovisetto**, general manager di Doctor Glass; e **Andrea Scarabelli**, ceo di First Point. Grazie inoltre a **CF Assicurazioni**, **Diagramma**, **Metlife**, **Qbe**, **Rgi** e **Sia**.

Infine, ancora una volta Insurance Connect ha voluto ringraziare i presenti in sala con tre omaggi estratti a sorte e andati a **Federico Colaiacomo** (dipendente di Sara Assicurazioni), **Luca Mocerino** (broker) e **Cristina Uberti** (agente). Un modo per omaggiare concretamente coloro che da sempre seguono con passione e interesse le nostre iniziative.

Fabrizio Aurilia
Beniamino Musto

Tutti i video del convegno e le presentazioni dei relatori saranno pubblicati nelle prossime settimane su www.insurancetrade.it, mentre sul numero di novembre di Insurance Review ci sarà un ampio resoconto di tutti gli interventi e delle tavole rotonde.



29 NOVEMBRE 2018

**SOLUZIONI PER
LA CRESCITA PROFITTEVOLE**

MILANO

The Westin Palace, Piazza della Repubblica, 20 ••••• 9.00 - 13.10

[Iscriviti cliccando qui](#)

[Scarica il programma](#)

Sanità integrativa, questa sconosciuta

Ancora pochi, secondo una ricerca di Lifecycle, sanno bene cosa sia e come funzioni il secondo pilastro sanitario. Un'inconsapevolezza cui si accompagna anche una percezione distorta sui costi. E che spiega, almeno in parte, perché la spesa sanitaria intermediata sia ancora così bassa in Italia

La sanità integrativa in Italia rimane ancora un territorio pressoché inesplorato. E viene quasi naturale arrivare a chiedersi il perché di questa situazione. In fondo, le inefficienze del sistema pubblico si sprecano e il ricorso diretto alla sanità privata, la cosiddetta spesa *out of pocket*, risulta assai più costosa di quella che potrebbe scaturire da un rapporto di intermediazione. E allora perché?

Una possibile risposta, interessante anche se chiaramente non ancora definitiva, arriva da una recente ricerca di Lifecycle realizzata per verificare il clima di opinione che aleggia attorno al tema della sanità integrativa. In estrema sintesi, l'indagine ha evidenziato che la popolazione non aderisce al secondo pilastro sanitario perché sostanzialmente non lo conosce. E quando lo conosce, ha una percezione distorta dei costi che sarebbe chiamata a sostenere. "È necessaria una profonda opera di formazione e informazione", ha osservato Piergiorgio Rossi, managing director della società che ha curato la ricerca.

Ssn: bene, non benissimo

Punto di partenza dell'indagine è l'opinione sul sistema sanitario nazionale. E già qui c'è una prima sorpresa: su una scala da zero a dieci, il campione ha espresso una soddisfazione pari a 6,1. Insomma, qualche disservizio c'è, ma tutto sommato il sistema funziona. "La popolazione è sostanzialmente soddisfatta, anche se lamenta inefficienze come i lunghi tempi di attesa o l'impossibilità di accedere liberamente alle prestazioni che preferisce", ha osservato Rossi. Ostacoli che potrebbero essere aggirati con il ricorso alla sanità integrativa. Che però risulta pressoché sconosciuta: il livello di conoscenza percepita si ferma a 5,3 punti. "Non c'è sfiducia, forse una certa piattezza", ha aggiunto Rossi. Eppure il sistema funziona, almeno a giudicare il livello di soddisfazione espresso da chi vi aderisce: in questo caso, il punteggio arriva a 7,1.

Il nodo dei costi

Il freno principale, come facilmente intuibile, è quello dei costi. O, per essere più precisi, quello della loro percezione.

A fronte di una spesa pro capite annuale per la sanità privata che, secondo l'indagine del Censis, si attesta a circa 600 euro, il campione di ricerca stima un esborso medio di appena 412 euro a persona.

La popolazione pensa dunque di spendere meno di quello che in realtà fa. E, allo stesso tempo, pensa che con la sanità integrativa arriverebbe a spendere ancora di più. Una percezione distorta, visto che il costo medio di una soluzione sanitaria si ferma a 518 euro, mentre la spesa stimata fra coloro che prendono in considerazione l'idea di aderirvi arriva a 702 euro all'anno. C'è poi anche un problema di adeguatezza e fattibilità: quelli propensi a sottoscrivere la soluzione si dicono disposti a pagare in media 309 euro. Meno ancora se si guarda al segmento di quelli totalmente disinteressati, che si limiterebbe a un esborso di 180 euro. Numeri lontani dalla realtà del mercato.

Una nuova soluzione

Centrale anche il tema dell'offerta, soprattutto per quanto riguarda la chiarezza e il ventaglio di servizi proposti. Non perché non sia adeguata, ma perché qualcosa si può sempre fare. E proprio in un'ottica di allargamento dell'offerta si muove *VivaLaSalute!*, nuova proposta in ambito sanitario di Rbm Assicurazione Salute: il prodotto non rimborserà soltanto le più tradizionali spese mediche, ma anche parte di quelle effettuate per mantenersi in buona salute. Suddivisa in quattro aree (*salute e prevenzione, attività fisica, buona alimentazione e benessere psicologico*), la soluzione offrirà quindi anche un contributo economico per l'acquisto di beni o servizi utili a mantenere il benessere fisico, come l'acquisto di *tapis roulant* o l'iscrizione in palestra, e quello psicologico. "VivaLaSalute! mira a integrare le tutele del servizio sanitario nazionale agevolando l'adozione di una vita sana e favorendo l'investimento di lungo periodo sulla salute dei nostri assicurati", ha commentato Marco Vecchietti, amministratore delegato e direttore generale della compagnia.

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

Convegno

8 NOVEMBRE 2018

MILANO | 9.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RC AUTO, PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Evoluzione del mercato auto ed impatti sul settore assicurativo**
Marco Lanzoni, responsabile mercato Finance di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Trasparenza, una priorità verso i consumatori**
Antonio De Pascalis, capo servizio studi e gestione dati di Ivass
- 10.10 - 10.30 - **La sfida della mobilità del futuro**
Francesco Leali, coordinatore progetto Masa (automotive smart area), Università Modena e Reggio Emilia
- 10.30 - 10.50 - **L'Rc auto del futuro**
Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistance Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore Insurance e Telematic Services di UnipolSai
- 10.50 - 11.10 - **Efficienza e innovazione nella gestione dei sinistri: l'impiego delle reti neurali**
Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 11.50 - **Regolamentazione, cosa resta da fare?**
Umberto Guidoni, responsabile servizio Auto Ania
- 11.50 - 12.10 - **Le compagnie tra innovazione e ricerca di rigore tecnico**
Daniela D'Agostino, responsabile prodotti e tariffe auto di UnipolSai
Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia Allianz ()*
- 12.10 - 12.30 - **Telematica, dalla connessione all'informazione utile**
Massimo Braga, vice direttore generale di Lojack
- 12.30 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Problematiche e opportunità del car sharing e della mobilità condivisa**
Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa
Paola Corna Pellegri, amministratore delegato e direttore generale di Allianz Partners in Italia
- 14.20 - 14.40 - **Sicurezza per le auto intelligenti**
Michele Latronico, sales area manager di Glassdrive
- 14.40 - 15.00 - **I rischi della black box**
Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza - cyber security advisor
- 15.00 - 15.20 - **Gestione sinistri: il servizio come valore competitivo**
a cura di Sogesa
- 15.20 - 15.40 - **Antifrode: l'importanza dei protocolli con le procure**
Carlo Caponcello, avvocato generale presso la Procura di Catania
Luigi Tambone, studio legale Tambone
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card Accordi associativi antifrode di Ania
- 15.40 - 16.00 - **Così cambia il contrasto alle frodi**
Luca De Lorenzo, responsabile antifrode Amissima
Francesco Mantesano, responsabile antifrode di Zurich ()*
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
- 16.00 - 16.45 - **TAVOLA ROTONDA: Operatività e qualità nella gestione dei sinistri**
Introduzione - Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania
Luigi Barcarolo, direttore Insurance Analytics and business architecture del Gruppo Cattolica
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura ()*
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
Dario Vullo, direttore sinistri di Verti
Axa Assicurazioni ()*
- 16.45 - 17.00 - Q&A

Main sponsor:

GLASSDRIVE®

kubris
KIREY GROUP

Lo/Jack®

SCS
CONSULTING

Sogesa
SMART CLAIMS MANAGEMENT

Official sponsor:

Rfi • Esca
GRUPPO Rfi

AON
Empower Results®

ITALCLAIM

KUBE
PARTNERS

msa
multi serass

SA

Solepa

Light sponsor:

RGI

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare



Osservatorio Europeo Intermediari Assicurativi

Edizione 2018

Formazione: i percorsi per far crescere il business

Milano, 25 ottobre 2018 - Palazzo Parigi

PROGRAMMA

15:30 - 16:00

Registrazione ospiti

16:00 - 16:10

Apertura lavori

Dott. Lorenzo Sapigni, Rappresentante Generale per l'Italia di CGPA Europe

16:10 - 16:40

Presentazione dell'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi

Dott. Massimo Michaud, Amministratore Delegato di Kinetica S.r.l.

16:40 - 17:10

"L'innovazione nel sapere come volano all'imprenditorialità:

la formazione agli intermediari assicurativi anche alla luce delle nuove disposizioni Ivass"

Prof. Patrizia Contaldo, Università "L. Bocconi", Head of Observatory on Insurance Market del Centro Studi "Baffi-Carefin"

17:10 - 18:30

Tavola rotonda:

"Fare crescere il business gestendo i rischi. A quali condizioni?"

Moderatore

Dott.ssa Maria Rosa Alaggio, Direttore di Insurance Trade

Luca Franzi de Luca, Presidente Aiba

Luigi Viganotti, Presidente Acb

Paola Minini, Presidente Gruppo Agenti Fondiaria

Antonio Canu, Presidente Gruppo Agenti Lloyd Italico - Generali Italia

Massimo Uncini, Presidente Gruppo Agenti Italiana

18:30 - 19:00

Question Time e chiusura lavori