

PRIMO PIANO

Lo spread
preoccupa
l'Ania

A oggi oltre il 15% dell'intero stock di titoli di Stato italiani è detenuto dalle imprese assicurative italiane. Naturale dunque che l'Ania sia preoccupata per gli elevati livelli raggiunti dallo spread italiano. Parlando in audizione presso le commissioni Bilancio di Camera e Senato, la presidente Maria Bianca Farina ha detto di condividere l'obiettivo di promuovere la ripresa dell'economia italiana, "puntando sull'incremento della produttività del Paese e del suo potenziale di crescita" ma nel contempo, "è assolutamente indispensabile – ha avvertito Farina – riuscire a rassicurare i mercati sulla sostenibilità del debito pubblico italiano nel medio e lungo termine. Le oscillazioni dello spread hanno un effetto, destinato a riflettersi nel tempo, sul valore del risparmio degli italiani".

Un passaggio dell'audizione è stato poi dedicato all'innalzamento dell'acconto dell'imposta sulle assicurazioni. Il vertice dell'Ania ha rilevato che "per effetto di tale ulteriore rilevante incremento rispetto all'analogo intervento posto in essere non più tardi di un anno fa, la misura dell'acconto dell'imposta sulle assicurazioni si troverà a essere aumentata di 2,5 volte nel giro di soli quattro anni (dal 40% del 2017 al 100% del 2021)". Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Un topolino chiamato Idd

Il timore di Guido Dalmaso, agente Generali e membro della giunta nazionale di Anapa Rete ImpresAgenzia, è che le nuove norme, nella pratica quotidiana, non centeranno l'obiettivo immaginato da chi le ha redatte e approvate

Sono tante le criticità della nuova normativa sulla distribuzione assicurativa, in vigore dall'inizio di ottobre. Dalle sanzioni alla consulenza remunerata, appare chiaro come la pratica quotidiana rischi di scontrarsi con l'astrazione delle regole.

Guido Dalmaso, agente Generali e membro della giunta nazionale di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, non nasconde la preoccupazione per le nuove norme, che gli appaiono complesse, e la cui applicazione pratica è gravata da pesanti rischi operativi.

Il timore resta, malgrado obblighi se stesso e i suoi collaboratori alla massima diligenza e attenzione: le sanzioni, anche solo per un errore, potrebbero essere pesantissime.

Il regime delle sanzioni è stato modificato con l'entrata in vigore di Idd. Nel regolamento 39 di Ivass si precisa che il destinatario della sanzione ha facoltà di chiedere il pagamento rateale. Crede che solo la categoria degli agenti sia così vessata?

Purtroppo credo che la nostra categoria si trovi in compagnia di altre che, in un modo o nell'altro, sono state sacrificate sull'altare della cosiddetta tutela del consumatore, abusata definizione per nascondere ogni tipo d'interesse economico, corporativo o altro. Nel nostro caso, il legislatore si è accanito con un impianto sanzionatorio che francamente mi pare completamente slegato e sproporzionato rispetto al diritto che si vorrebbe tutelare.

L'articolo 119/ter del Codice delle assicurazioni permette ora all'intermediario di prestare consulenza assicurativa remunerata direttamente dal cliente. A suo parere, si esce da un ghetto o si entra in un nuovo ginepraio?

La materia normata è sicuramente definibile come delicatissima. Definirei il tema della consulenza remunerata dal cliente come un tema nobile e qualificante la professionalità dell'intermediario che finalmente potrebbe affermarsi in qualità di professionista più che di venditore. Purtroppo, le applicazioni pratiche di tale principio, penso per esempio ai broker, non hanno centrato il vero obiettivo e la consulenza si è sempre alimentata tramite le nostre provvigioni a loro retrocesse. (continua a pag. 2)



Guido Dalmaso, agente Generali

INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1) Riprendendo la sua domanda, chioserei dicendo che ci addentriamo in un ginepraio, ma almeno siamo usciti dal ghetto.

Lei impone modifiche organizzative, di formazione, gestionali e anche responsabilità serie sulla rete sub-agenziale, senza sottovalutare le sanzioni di cui abbiamo già parlato. Lei come intende impostare il cambiamento gestionale nella sua agenzia? Le crea preoccupazione?

La preoccupazione è tanta proprio in virtù della sproporzione delle sanzioni che, come ricordavo, non paiono assolutamente collegate agli interessi che s'intendono tutelare. Siamo la patria della burocrazia e dei bizantinismi, ed entrambe queste qualità spesso si abbinano all'ottusità dei controllori. Un passo falso potrebbe costare la stessa sopravvivenza dell'agenzia. Ho sempre sostenuto che la vera tutela passi attraverso il buon senso e l'interpretazione delle condotte, non è la mera mancanza di una firma a costituire il vero pericolo. Ho sempre effettuato, e oggi a maggior ragione, stretti controlli sui processi assuntivi e gestionali, miei e dei miei collaboratori, la preoccupazione quindi è solo per la svista che purtroppo è sempre possibile. Mia madre mi ha sempre insegnato che solo chi fa... falla.

Per le compagnie, la diversità di genere e le inclusioni sono sfide ancora difficili da vincere. Il settore, si dice, è molto indietro. L'Italia è ancora legata al capitale umano. Sarebbe utile più meritocrazia nell'abbattimento delle differenze di genere, se si vuole crescere. Lei cosa ne pensa?

Pur rischiando di raccogliere critiche che in questo periodo fioccano ogni volta che ci si comporta in modo politicamente scorretto, non condivido appieno l'affermazione. Non vedo all'interno del nostro settore grandi discriminazioni di genere. Ovviamente la meritocrazia dovrebbe essere usata quale parametro per la crescita in qualunque comparto e quindi anche nel nostro. È vero che l'Italia è sicuramente arretrata in molti settori ma sono convinto che nel mondo della consulenza il cosiddetto capitale umano sia caratteristica fondamentale nella regolazione del rapporto con il cliente. Purtroppo, l'evoluzione dei mercati seguita (o preceduta) da quella normativa sta trasformando il nostro lavoro da professione a mestiere e la nostra figura da professionista a venditore.

In futuro, sarà possibile attuare una strategia realmente mirata al prodotto adeguato, con preciso orientamento all'assicurato? Le nuove norme, a suo parere, daranno i risultati sperati?

Su questo punto dobbiamo distinguere fra teoria e pratica. L'evoluzione normativa viaggia sicuramente verso questi orizzonti; l'assicuratore dovrà trasformarsi in vero e proprio consulente del cliente, proponendo esclusivamente il prodotto a lui più congeniale ma, e qui veniamo alla pratica, nella realtà potrà mai farlo veramente? Dovranno scomparire i monomandatari? E i plurimandatari dovranno forse avere i mandati di tutto lo scibile assicurativo per garantire sempre il meglio? Si potrà mai chiedere a un consulente di ritirarsi da una trattativa solo perché crede che, forse, vi sia una soluzione migliore che lui non ha in catalogo? Come si concilia, poi, questa richiesta fatta in capo all'intermediario con la sempre più attuata standardizzazione dei prodotti messa in atto dalle compagnie? Ho cinquantadue anni, da 23 faccio l'assicuratore e ho obiettivamente acquisito una certa esperienza nel settore. Il mio maggior timore è che, anche questa volta, la montagna possa aver partorito solo il topolino.

Carla Barin



Il nostro Agente,
uno di famiglia.

Scopri di più

RICERCHE

Una preoccupazione quotidiana

Secondo un rapporto di Axa, presentato in occasione dell'Axa Forum 2018 lo scorso 8 novembre, gli italiani sono sempre più attenti alla propria sicurezza: pensione, lavoro e salute generano i principali timori. E cresce la percezione delle minacce emergenti, come rischio ambientale e tenuta socioeconomica

Ogni giorno è una preoccupazione. Lavoro, salute, pensione: nessuno può dire con certezza come andrà a finire. E se ciò non bastasse, ecco arrivare una miriade di nuove paure, minacce emergenti come rischio ambientale e tenuta socioeconomica, che aggiungono incognite a incognite. Il risultato è che per gli italiani, secondo la ricerca *Rischi emergenti, protezione e innovazione: una nuova era per le assicurazioni di Axa Italia*, la vita quotidiana è un'eterna preoccupazione.

La ricerca, realizzata da **Episteme** e presentata in occasione dell'Axa Forum 2018, fotografa un'Italia sempre più attenta alla propria sicurezza: il 53,9% del campione è preoccupato di non avere in futuro una pensione ragionevole, il 47,8% teme per la gestione della vecchiaia dei propri cari, un 45,3% esprime inquietudine sui tempi dell'assistenza sanitaria, un altro 44,8% sulla stabilità del proprio lavoro.

Rischi (e opportunità) all'orizzonte

Anche i rischi emergenti fanno paura. A cominciare dal cambiamento climatico, posto al vertice delle preoccupazioni: il 46,7% degli intervistati teme le conseguenze del surriscaldamento del pianeta e caldeggia, nell'89,7% dei casi, l'adozione di nuovi modelli economici che possano ridurre il loro impatto sull'ambiente. Paura anche sul fronte dei rischi socioeconomici e politici, così come nel caso delle nuove tecnologie e, più nello specifico, di intelligenza artificiale e *Internet of things* (14,2%).

Non solo rischi, tuttavia: tradendo un atteggiamento forse



un po' schizofrenico, il 72,9% del campione ritiene positiva la diffusione dell'intelligenza artificiale, con il 76% che si dice convinto che questa migliorerà concretamente la qualità della vita. Come nel caso della salute: il 74,5% degli intervistati dichiara che si sentirebbe più sicuro se disponesse di un dispositivo per contattare medici, persone di fiducia e operatori sanitari. Il 47% auspica addirittura l'arrivo di badanti robot.

Un mercato per le assicurazioni

In questo contesto, le opportunità per le assicurazioni non mancano. Il 65,3% degli italiani sarebbe disposto ad acquistare polizze connesse a dispositivi tecnologici in casa e in auto, un altro 74,9% si sentirebbe più sicuro con un sistema di monitoraggio intelligente della propria abitazione. I dispositivi tecnologici aiutano, soprattutto se consentono l'automatizzazione dei processi di rimborso o la gestione comprensiva della propria salute, come testimoniato dal 28,6% del campione che sottoscriverebbe una polizza salute che gli permettesse, oltre ad accedere al rimborso delle spese mediche, anche di usufruire di programmi di prevenzione. "Questi dati rafforzano la nostra convinzione: sempre di più dobbiamo saper prevedere l'imprevedibile, facendo leva sulla nostra expertise nella prevenzione e nella gestione dei rischi nel lungo periodo, per diventare veri partner dei nostri clienti", ha commentato **Patrick Cohen**, ceo di Axa Italia.



Patrick Cohen, ceo di Axa Italia

Giacomo Corvi

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

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE Daily

● LUNEDÌ 12 NOVEMBRE 2018

N. 1436

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER



Willis
Towers
Watson

29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

●●○○○

SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

The Westin Palace,
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

Chairman Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.20 – Registrazione

09.20 - 09.40 – **Apertura e introduzione**

Alessandra Gambini, responsabile Insurance Consulting and technology di Italia Willis Towers Watson

09.40 - 10.00 – **INTERVISTA: Crescita profittevole e scenario di riferimento**

Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica

10.00 - 10.50 – **TAVOLA ROTONDA – Reinventando l'industria: trasformazione digitale e nuovi modelli di business**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Fabio Carsenzuola, amministratore delegato e direttore generale di Europ Assistance
Matteo Cattaneo, head of Innovation & corporate strategy di Reale Group
Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni
Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita
Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

10.50 - 11.20 – Pausa caffè

11.20 - 12.00 – **Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management**

*Renzo Giovanni Avesani, chief risk innovation officer del gruppo Unipol
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica
Francesco Daboni, responsabile Danni, insurance consulting and Technology Italia di Willis Towers Watson
Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking di Willis Towers Watson*

12.00 - 12.40 – **TAVOLA ROTONDA – Finance transformation: dalla compliance al vantaggio competitivo**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Alessandra Gambini, responsabile insurance consulting and technology, Italia di Willis Towers Watson
Massimo Romano, head of group integrated reporting del gruppo Generali
Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia
Gianantonio Villani, head of planning & controlling, Bicc and finance transformation di Allianz Italia*

12.40 - 13.00 – **INTERVISTA: Digitalizzazione e trasformazione del business assicurativo**

Andrea Battista, presidente esecutivo di Archimede Spac

13.00 - 13.10 – **Chiusura lavori**

Alessandro Santoni, south west divisional leader di Willis Towers Watson

13.10 - 14.00 – Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo