

PRIMO PIANO

Non auto,
rami in
positivo

Nel 2017 i rami infortuni, malattia, incendio e responsabilità civile generale hanno realizzato una raccolta premi complessiva di circa 11 miliardi di euro, pari al 34% della performance registrata dall'intero comparto danni: il dato, rivela l'ultimo bollettino statistico dell'Ivass, segna il primo rialzo (+1,1%) dopo cinque anni di flessione.

A trascinare la performance sono soprattutto i rami infortuni e malattia, ossia il cosiddetto comparto salute, che si intestano una raccolta di 5,7 miliardi di euro e una quota di mercato pari al 17,5% della raccolta danni complessiva. Spicca in particolare il balzo fatto segnare dal ramo malattia, in crescita del 9,4% rispetto al 2016 (e in utile per il settimo anno consecutivo), mentre la raccolta del ramo infortuni si ferma a poco più di tre miliardi di euro (2,6%).

Positiva anche la performance del ramo responsabilità civile generale, che nel 2017 ha registrato una raccolta di poco inferiore a tre miliardi di euro, in crescita dello 0,7% su base annua, e una quota di mercato pari al 9% della raccolta complessiva del ramo danni. Chiude il quadro il ramo incendio, che totalizza premi per 2,4 miliardi di euro e segna una crescita dello 0,9%, mantenendo così una quota pari al 7,4% del mercato complessivo.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Gaat, saldi principii alla ricerca
della concertazione

Roberto Salvi è stato confermato alla guida del Gruppo agenti Toro, che da sempre fa delle proprie peculiarità e identità forze inesauribili nei rapporti con la compagnia. Alla vigilia del nuovo mandato unico, il presidente ha rilanciato sulle ampie potenzialità di Gaat Service e sul futuro all'insegna di professionalità e consulenza

Roberto Salvi è stato riconfermato presidente del Gruppo agenti Toro (Gaat), al termine di un congresso a Genova molto partecipato, e che si è tenuto da venerdì 22 a domenica 24 marzo. Un evento che ha visto nella mattinata della prima giornata anche l'intervento del top management di Generali Italia, il quale ha parlato agli agenti delle strategie della compagnia, illustrando i dettagli del nuovo mandato unico per le varie reti di agenti della galassia del Leone e i mandati di continuità, cioè i presidi tecnici che serviranno, in un lungo periodo di transizione, a smussare le criticità maggiori del nuovo mandato unico.

Il momento di confronto è stato apprezzato dagli agenti, come conferma a Insurance Daily, a margine del congresso, il presidente del Gaat, Roberto Salvi: "di problemi ce ne sono molti – ha detto – però è stato un momento di confronto utile. C'è stato un bel question time, diversi colleghi hanno fatto interventi e richieste di chiarimenti e approfondimento rispetto a quello che sarà la disciplina del nuovo mandato e più in generale rispetto alle varie problematiche legate al lavoro quotidiano".

Per il nuovo mandato, siamo alle battute conclusive: in questo periodo ci sono i congressi di tutti i gruppi agenti legati al mondo Generali per discutere appunto di questo tema che vede decisivo, come logico, l'aspetto provvigionale. "Nel mandato definitivo – ha confermato il presidente – c'è una contrazione delle provvigioni, mentre nei mandati di continuità, quelli transitori, l'effetto non c'è sulle provvigioni ma per via del fatto che vengono disdettati gli accordi integrativi, perderemo comunque una parte di reddito dai diritti di emissione che attualmente abbiamo. C'è un tema economico e occorre trovare un punto di equilibrio per la sostenibilità delle agenzie".

(continua a pag. 2)



Il presidente del Gaat, Roberto Salvi, durante la sua relazione

INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

LA RICHIESTA DI CONFRONTO

Oltre alle questioni, comunque centrali, della redditività delle agenzie, il Gaat continua a rivendicare l'esigenza che le peculiarità della rete ex Toro siano salvaguardate: "abbiamo una storia diversa – ha ribadito Salvi – vogliamo salvaguardare, soprattutto nella fase gestionale, le nostre caratteristiche, che talvolta mal si conciliano con il modello distributivo proposto da Generali Italia che, per fare un esempio, fa molta vendita vita". Una richiesta che, come conferma lo stesso Salvi, almeno nelle intenzioni, la compagnia ha ben presente, se è vero che nella mattinata di venerdì, i vertici hanno espresso la propria consapevolezza rispetto al fatto che attualmente le agenzie di Generali Italia sono figlie di modelli di professionalità e vocazioni diverse fra loro e con modalità di lavoro differenti: la rete Gaat, tuttavia, si adatta bene alla vocazione di essere "partner di vita delle persone" e garantire servizi di prevenzione, contenimento dei rischi e assistenza, grazie al valore espresso, alla professionalità e alla vicinanza ai clienti.

Ecco perché, quindi, l'augurio del top management è quello di un confronto più fattivo con il Gaat, cosa che porterebbe a un'unione di successo.

Ma anche lo stesso gruppo agenti si augura, e anzi chiede, un maggiore spazio di confronto: "ci piacerebbe – ha spiegato Salvi – avere uno spazio di concertazione che però al momento l'azienda non ci concede, anche per via di tante richieste diverse che provengono dai vari gruppi e quindi c'è una difficoltà a concertare e condividere i percorsi".

PRIMA VENGO I DIRITTI

Tutti questi concetti, e molti altri, sono stati ripresi dal presidente del Gaat nella sua lunga e approfondita relazione che ha preso l'intero pomeriggio di venerdì: una relazione come sempre appassionata e seguita in ogni sua parte da una platea ampia e attenta, che si è aperta con un omaggio alla città di Genova e un ricordo dei colleghi agenti che dal congresso precedente non ci sono più.

Salvi ha definito "efficace" l'aver invitato la compagnia e aver convocato il congresso con qualche anticipo, perché "ci sono decisioni importanti da prendere, occorre confrontarsi e quest'assemblea è il luogo ideale". I nodi da sciogliere partono da lontano, dal 2013, momento in cui il Gaat ha scelto una posizione peculiare rispetto ad altri gruppi, chiedendo più concertazione alla compagnia: "ci siamo attenuti – ha detto – ai principi di pari dignità, concertazione e dialogo; abbiamo ottenuto vittorie, come l'accordo di Venezia, ma abbiamo soprattutto dimostrato che un modo diverso di confronto è possibile e che l'alternativa è valida".

Restano, tuttavia, discordanze, come sull'accordo dati, che il Gaat ribadisce non essere un accordo di contitolarità.

Salvi ha rivendicato le scelte fatte da lui stesso e dal gruppo, in questi anni, decisioni prese "nel rispetto della dignità personale e dei principi sindacali": una strada difficile, ammette, e che non porta ad avere "qualche euro in più nell'immediato, ma al benessere nel medio e lungo termine".

GAAT SERVICE, UN'OPPORTUNITÀ VALIDA DI BUSINESS

In quest'ottica, s'inserisce una delle operazioni più riuscite del gruppo: Gaat Service, "la risposta moderna ed evoluta a ciò che davvero chiede il cliente", argomenta il presidente nella sua relazione. "Gaat Service è un innovativo modello distributivo – ha continuato –, un'alternativa valida con cui si può fare business e che vi invito a utilizzare e sviluppare sempre di più". Gli agenti devono "credere fortemente" al progetto Gaat Service perché l'iniziativa dimostra che "si possono difendere i valori cui siamo legati e contemporaneamente fare nuovo business, senza spostare una polizza dal portafoglio". Gaat Service, secondo Salvi, è anche un modo per sviluppare una propria politica distributiva, che non per forza deve essere allineata a quella della mandante, riaffermando così la propria vocazione di agente professionista.

Quella dell'agente, ha chiosato Salvi, non è una professione semplice: regolamentazione, politiche delle imprese non sempre in linea con le esigenze dell'intermediario, difficoltà di confronto. "Ma il futuro – ha detto – può essere diverso, a patto che non si cedano diritti e si seguano i propri principi: la vera unità di misura resta e resterà la consulenza e il rapporto professionale con i nostri clienti".



La cena di gala all'Acquario di Genova

TECNOLOGIE

Ecco Ima Protect Italia, nuovi servizi per gli assicuratori

Nasce la filiale italiana del gruppo francese Inter Mutuelles Assistance, che opera nel campo della telesorveglianza

“I tempi sono maturi per cogliere le nuove opportunità scaturite sia dal mercato della smart home, in crescente sviluppo, sia dalle prossime applicazioni IoT. Forti del supporto della casa madre francese, con **Ima Protect** siamo pronti per ottenere il massimo dalle tecnologie più innovative, dalle relazioni di partnership e dal futuro utilizzo dei big data per creare servizi all'avanguardia dedicati al mercato italiano”. Con queste parole, **Giuseppe Bombaci**, il coo di **Ima Protect Italia**, ha commentato l'iniziativa nella nota in cui si annuncia la nascita dell'azienda, filiale italiana del gruppo francese **Inter Mutuelles Assistance**, che opera nel campo della telesorveglianza.

La tecnologia a disposizione

Il debutto sul mercato italiano avviene con la proposta di prodotti, servizi e modelli di distribuzione “non ancora interamente adottati nel nostro Paese”. Ima Protect si rivolge al mercato residenziale e small business, proponendosi attraverso quattro concetti: prevenire, proteggere, avvisare, risolvere.

Ma come funziona concretamente il modello che propone la società in Italia? Il punto forte, su cui Ima Protect punta, è il suo modello di servizio di telesorveglianza e di assistenza con pronto intervento, 24 ore su 24, fornito da una centrale dedicata, “con operatori qualificati”. Il sistema è pensato per un'esperienza utente semplice: i kit per la telesorveglianza adottano una tecnologia wireless e sono installati esclusivamente da tecnici specializzati. La sicurezza informatica è garantita da un “protocollo proprietario di comunicazione radio intra-sensori, mentre la comunicazione con l'esterno avviene attraverso internet e/o schede sim integrate”.

Un approccio b2b2c

Il modello distributivo, fanno sapere dalla compagnia, “fa leva sulle molteplici sinergie e relazioni industriali del gruppo Ima”, che sviluppa canali di distribuzione su larga scala e si rivolge ai grandi player nazionali, al mondo dei servizi consumer e a quello delle assicurazioni, “per un efficace approccio b2b2c”.

Con questo approccio, Ima Protect mira a instaurare una relazione forte con i partner di business, che possono integrare le proprie offerte assicurative con i servizi forniti dall'azienda: “Ima Protect – si legge nella nota –, da un lato va ad aumentare il valore aggiunto dei prodotti assicurativi che integrano i servizi di smart home, dall'altro riduce il costo della sinistrosità grazie alla prevenzione di eventi quali intrusione, allarme fumo, allagamento, interruzione dell'energia elettrica. Tutto questo – conclude l'azienda – si traduce nel beneficio finale di avere clienti più fedeli e soddisfatti”.

INTERMEDIARI

Ga Sai, Mossino confermato presidente

L'assemblea ha dato l'ok all'adesione ad Agenti UnipolSai Associati



Si è conclusa l'assemblea generale del Ga Sai, che si è tenuta a Torino presso il centro congressi del Lingotto dal 20 al 22 marzo 2019. Il comitato centrale ha riconfermato **Jean-François Mossino** (in foto) nel ruolo di presidente. Approvata anche l'adesione ad **Agenti Uni-**

polSai Associati, la nuova rappresentanza comune degli oltre 4.200 agenti UnipolSai.

Tutti i gruppi agenti che confluiranno nella nuova associazione demanderanno ad Aua le attività di rappresentanza e tutela politica dei propri associati, impegnandosi a non fare più alcun tipo di attività di concorrenza o contrasto con Aua, che nella fase iniziale sarà guidato dai sei presidenti delle rappresentanze che compongono l'associazione.

Per quanto riguarda nello specifico il Ga Sai, il presidente Mossino ha riconfermato le cariche di vicepresidenti **Domenico Mozzetti** ed **Enrico Tavola**, segretario **Ennio Di Clemente** e tesoriere **Fabiana Bonavita**. La giunta esecutiva nazionale, oltre che dai nomi appena citati, sarà composta anche da **Luigi Battista** e **Federico Bresciani** (nominati dal presidente), e da **Carmen Cellura**, **Antonio Criscitelli**, **Manuela Milana** e **Enrico Torrini**, questi ultimi eletti nelle assemblee territoriali pregressuali.

Queste stesse persone andranno a costituire il direttivo nazionale di Aua, insieme a **Massimiliano Marianelli**, **Alessandro Santonocito**, **Gianluca Bardone** e **Maurizio Bacco**. Al loro fianco lavoreranno quattro presidenti di consiglio operativo, il cui ruolo sarà “fondamentale e determinante”, come precisa una nota del Ga Sai: a ricoprire questo incarico saranno **Gianluca Gambini** per la direzione operativa Centro; **William Bottaro** per la direzione operativa Nord-Ovest; **Umberto Caniato** per la direzione operativa Nord-Est; **Marianna Pantano** per la direzione operativa Sud.

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE
 Daily

● LUNEDÌ 25 MARZO 2019

N. 1515

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER

#62
marzo 2019

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

INTERVISTA

22 ATTUALITÀ

sono i clienti
ere
dier, ad e dg di
Assicurazioni

Salute e bene
nell'era dei r

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