

PRIMO PIANO

Risparmio, agosto in recupero

Si consolida la ripresa dell'industria del risparmio gestito ad agosto, con una raccolta netta positiva di 3,8 miliardi di euro, dopo l'afflusso di 4 miliardi di luglio e un nuovo record delle masse gestite, che salgono a 2.259 miliardi dai 2.237 miliardi del mese precedente. Assogestioni, che rende noti questi dati, aggiunge che i risparmiatori hanno privilegiato scelte d'investimento prudenti: a trascinare la raccolta di agosto sono stati i fondi aperti, che hanno messo a segno un saldo di +4 miliardi, contro i -703 milioni a luglio, anche se il totale da inizio anno resta negativo per 984 milioni. In positivo anche i fondi chiusi, con una raccolta pari a 63 milioni, dopo i 104 milioni di luglio, con un complessivo pari a 1,67 miliardi da gennaio. Nell'insieme le gestioni collettive totalizzano una crescita di 4,1 miliardi, dopo una flessione di 599 milioni a luglio, portando così a +684 milioni le sottoscrizioni nette da inizio anno.

Sulle gestioni di portafoglio prevalgono, invece, i deflussi: dopo l'impennata di luglio, (+4,6 miliardi), agosto ha chiuso a -304 milioni, con un totale da inizio anno di +56 miliardi, di cui 53 miliardi per movimenti interni al gruppo Poste. Anche la raccolta netta complessiva di agosto (+3,1 miliardi) del gruppo Generali è frutto principalmente di movimenti infragruppo. Per leggere il resto della notizia, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

PERITI

Assit, ecco la nuova rappresentanza dei provider delle perizie

La nuova associazione si trasforma: non raggruppa più i singoli loss adjuster, ma diventa il punto di riferimento delle società che forniscono servizi come la riparazione diretta o la video-perizia. Il convegno di Rimini del 19 e 20 settembre ha dato il via al nuovo corso con un confronto con gli altri attori del mercato: associazioni (Aipai e Anpre), compagnie e agenti

"Immaginate di giocare una partita di calcio. A un certo punto i vostri avversari iniziano a prendere il pallone con le mani. L'arbitro non interviene, anzi: di fronte alle vostre proteste, dice che è tutto regolare. Perché non ve ne siete accorti, ma lo sport a cui stavate giocando, nel frattempo, è diventato il rugby". È ciò che può accadere anche a un mercato in profondo cambiamento, in cui gli attori sono sicuri di giocare con determinate regole che nel frattempo stanno cambiando.

La metafora della partita di calcio è stata suggerita da **Marco Ruggi**, presidente reggente di **Assit** (è subentrato a **Riccardo Campagna**, dimessosi ad agosto), in apertura del congresso svoltosi a Rimini il 19 e 20 settembre. Titolo del convegno era, per l'appunto, *Le regole del gioco - Apprendere per confrontarsi*. Un appuntamento che è arrivato in un momento di grande cambiamento per tutto ciò che ruota intorno alla professione del perito non-motor, e che è stato preceduto da una fase di trasformazione delle rappresentanze di categoria.

CHE COS'È LA NUOVA ASSOCIAZIONE

La gran parte dei professionisti iscritti alla vecchia Assit sono infatti confluiti nell'altra grande associazione dei periti, **Aipai** (che nei mesi precedenti aveva aperto la strada alla rappresentanza unica). La nuova Assit si è così trasformata: da associazione a cui erano iscritti periti, studi peritali e qualche società, a rappresentanza delle sole società di servizi liquidativi (un passaggio evidente anche nello scioglimento dell'acronimo: da *Associazione italiana periti liquidatori ed esperti assicurativi incendio e rischi diversi*, a *Associazione società servizi integrati liquidativi*). In altre parole, una nuova casa per le società che gestiscono sinistri di massa, quelli che, per intenderci, si occupano di danni fino a 10mila euro.

(continua a pag. 2)



Marco Ruggi, presidente di Assit

INSURANCE REVIEW
È SU LINKEDIN

Segui la pagina

INSURANCE
REVIEW

in

(continua da pag. 1)

Sono i cosiddetti *provider* che offrono servizi in ambito peritale, come ad esempio video-perizie, riparazioni dirette e bonifiche. Le società attualmente iscritte sono 30: al nucleo originario di 18 aziende si sono aggiunti altri 12 provider già riuniti sotto la sigla di **Assofuturo**, che quindi si unisce ad Assit.

UN APPROCCIO MANAGERIALE

Prendo il convegno, il presidente Ruggi ha parlato di “una linea di demarcazione precisa” tra perito, inteso come singolo professionista, e provider: una distinzione “necessaria per scrivere le prime regole del gioco”. Questa volontà ha avuto un suo riflesso nell’agenda, con l’inserimento di tematiche “che dimostrano coraggio e determinazione per rappresentare finalmente i problemi quotidiani degli iscritti”. In effetti, il taglio pragmatico e squisitamente manageriale del convegno era evidente. Durante la prima giornata si sono alternati relatori di varia estrazione professionale che hanno tenuto interventi tecnici ad ampio raggio: il professor **Valter Gamba**, dell’università degli studi di Torino, ha parlato di normativa fiscale e *reverse charge* nella riparazione diretta, per poi passare a un’analisi chirurgica delle voci di bilancio di una struttura provider; gli avvocati **Chiara Ponti** e **Sergio Chiarla** si sono soffermati sui temi della privacy e della trasmissione e conservazione dei dati, evidenziando le buone prassi e le consuetudini da modificare; l’ingegner **Renato Bortolussi** è poi entrato nel merito della sicurezza sui cantieri di riparazione diretta, per poi cedere la parola a **Massimo Stagnini**, consulente del lavoro, che ha evidenziato quali sono gli oneri per le aziende con più di 15 dipendenti; l’avvocato **Federica Gei** ha spiegato perché e quando hanno rilevanza i contratti committente-fornitore; **Elio Dassano**, responsabile fiduciari rami elementari di **UnipolSai**, ha analizzato l’indicatore *Net promoter score* (Nps), evidenziando quanto è importante e come meglio utilizzarlo, citando l’esperienza della compagnia per cui lavora; infine, **Massimiliano Masia**, ad di **Agree Srl**, ha tenuto un’interessante relazione sugli aspetti legati alla motivazione dei collaboratori e alla loro gratificazione professionale ed economica.



Un momento del convegno

DIVERSI O SEMPLICEMENTE COMPLEMENTARI?

La seconda giornata di lavori, introdotta dal segretario di Assit, **Giovanni Rebuffi**, si è aperta con un confronto, schietto e a viso aperto, tra le associazioni di categoria. Nella tavola rotonda moderata da **Gaetano Occorsio** (ex direttore sinistri di **Sara Assicurazioni**, ora in forza ad **Amissima**), il padrone di casa Marco Ruggi si è confrontato con ad **Aurelio Vaiano**, presidente di Aipai, **Giorgio Zappa**, vice presidente di **Anpre**, e **Rita Corbelli**, socio fondatore di **Win** (women in insurance network). La discussione ha scavato a fondo sulla figura del professionista della perizia. Ruggi è tornato a sottolineare “la linea di demarcazione” che vede da un lato i periti-studi professionali, e dall’altro i provider azienda: “mi permetto di dire – ha affermato – che il futuro è rappresentato dall’azienda strutturata e organizzata su tutto il territorio nazionale”. Vaiano si è smarcato, mettendo l’accento “sulle competenze, più che sulle differenze”. È stato d’altronde ricordato più volte come molti dei rappresentanti delle aziende iscritte ad Assit siano iscritti ad Aipai, e viceversa. Tuttavia, secondo il presidente di Aipai, “nel mercato si è instaurata una corsa al ribasso sui costi che uccide la professionalità”, mentre è fondamentale “puntare sulle competenze del perito”. E se Vaiano ha messo in guardia dalla deriva del “caporalato della perizia”, Rita Corbelli ha rincarato la dose: “provider – ha detto – non significa prendere i sinistri in appalto per poi affidarli agli studi professionali prendendosi una parcella”. Resta invece alla finestra Anpre, l’altra rappresentanza dei periti non-motor: secondo Zappa, “la sola formazione professionale non basta: bisogna andare oltre”. Ruggi ha poi concluso ammettendo che “abbiamo posizioni diverse sulla nostra strutturazione, ma non sul risultato finale”, e ha ribadito “la necessità di un approccio manageriale”, attraverso cui recuperare marginalità: “non possiamo solo limitarci a parlare di professionalità”, ha detto.

NUOVI SPAZI E DOVE TROVARLI

Un nesso tra il recupero di marginalità e la formazione lo ha trovato il presidente di **Cineas**, **Massimo Michaud**. “Nelle perizie c’è compressione dei margini, e un processo di *commoditizzazione*, ma oggi – ha spiegato – dobbiamo fare una battaglia per la qualità, perché qui sta la differenza tra l’esserci o l’essere sostituibili. Ci sarà una progressiva differenziazione e specializzazione”. Secondo Michaud, uno dei nuovi spazi che il perito può trovare è nell’ambito della previsione del rischio, perché “conosce i sinistri meglio di chiunque altro”. Cercare nuovi spazi significa trovare nuovi margini per non essere schiacciati. “Quando si è sottoposti a una pressione serve più professionalità, e uno dei modi per accrescerla è la formazione”.

Di compressione dei margini ha parlato anche **Giuliano Basile**, direttore sinistri di **Generali Italia**. “Le dinamiche di costo sono una variabile con cui dovremo spesso confrontarci”, ha detto, ricordando che “oggi per una compagnia il processo per liquidare un sinistro costa in media dai 200 e i 300 euro”. Basile ha affermato che “occorre evitare la massificazione se vogliamo dimostrare di essere partner di vita dei nostri clienti”, ma ha anche ricordato che “sebbene il mercato sia complesso e variegato, la frammentazione eccessiva è un costo”, mentre il mercato dei servizi peritali “va verso la concentrazione”, anche perché, come detto, i margini si riducono.

(continua a pag. 3)



Un momento del confronto con gli agenti

(continua da pag. 2)

Il direttore sinistri di Generali ha però posto l'accento sulle competenze, laddove "per gestire i sinistri di massa serve una grande attenzione ai processi, mentre per la gestione dei sinistri complessi il processo non esiste: servono solo le competenze", e in questo la qualità del singolo professionista fa la differenza.

PERITI E AGENTI INIZIANO A PARLARSÌ

Il convegno di Assit è stato inoltre teatro di un incontro inedito. Al tavolo di confronto con i periti, per la prima volta, si sono seduti gli agenti, a chiudere l'ideale cerchio degli attori che gestiscono la relazione con il cliente assicurativo. Protagonisti di questo dialogo, **Enrico Olivieri**, presidente del **Gaz** (Gruppo agenti Zurich), **Nicola Picaro**, del comitato dei presidenti **Aua** (Agenti UnipolSai Associati) e **Simone Ollanu**, coordinatore della commissione sinistri del **Ga-Gi** (Gruppo agenti Generali Italia). La discussione è partita dalle nuove modalità di gestione dei sinistri. "Il consumatore è cambiato – ha detto Picaro – e in qualsiasi settore si aspetta una prestazione di servizio. E se con la polizza noi agenti proponiamo un servizio, dobbiamo poi essere in grado di garantirlo". Tutta la filiera deve funzionare in modo armonico. "I periti – ha aggiunto – sono coloro che verificano sul campo se la promessa del servizio al cliente è stata mantenuta". Quanto alle nuove modalità, come la video-perizia e la riparazione in forma specifica, Ollanu e Olivieri sono stati sulla stessa lunghezza d'onda. "Siamo favorevoli – ha detto Ollanu – purché ci siano le condizioni, perché ogni cliente è diverso dall'altro". Anche perché, ha aggiunto Olivieri, "ci sono ampie zone del territorio italiano che non sono al passo coi tempi". Il presidente degli agenti Zurich ha poi ricordato le iniziative del suo gruppo agenti, prima tra tutti la proposta di legge sulle polizze catastrofali recentemente presentata in Parlamento e ispirata proprio dal Gaz in collaborazione con **Konsumer Italia**, associazione con cui "stiamo lavorando a un vademecum per certificare la gestione dei sinistri".

Un dialogo, quello tra agenti e periti, che si è rivelato subito stimolante, tanto da spingere il presidente di Assit a proporre "una commissione permanente di confronto": una proposta che è stata accettata con convinzione dagli intermediari.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Saverio Longo è il nuovo country leader di Axa XL in Italia

Il nuovo manager, proveniente da Zurich, subentra a Simona Fumagalli

Axa XL ha annunciato oggi la nomina di **Saverio Longo** (nella foto) come nuovo di country leader per l'Italia. L'incarico sarà assunto a partire dal mese di novembre. Saverio Longo, che opererà dalla sede di Milano, succede a **Simona Fumagalli**, che è stata nominata head of international financial lines per l'Europa.

Longo ha maturato la sua esperienza professionale nel gruppo **Zurich**, dove ha ricoperto diverse posizioni dirigenziali, tra cui quella di ceo global corporate e, più di recente, quella di head of commercial insurance per l'Italia.

Nel suo nuovo ruolo, Longo sarà responsabile di proseguire il processo di integrazione di Axa XL in Italia, nonché della definizione e dell'attuazione della strategia aziendale e dell'ampliamento della sua presenza nel Paese. "Insieme al team di underwriting locale e in stretta collaborazione con **Axa Italia**, svolgerà un ruolo fondamentale nello sviluppo di nuove proposte e soluzioni all'avanguardia per rispondere al meglio alle esigenze del mercato italiano", spiega una nota della compagnia.

"L'Italia – ha commentato **Bruno Laval**, regional leader Europe di Axa XL – è il terzo Paese dell'Eurozona per prodotto interno lordo ed ospita numerose aziende che esportano e operano all'estero. È un mercato chiave per Axa XL in Europa e sono lieto di dare il benvenuto a Saverio, che per esperienza professionale e reputazione è la persona ideale alla guida delle nostre attività in Italia".



B.M.

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

INSURANCE Daily

● MERCOLEDÌ 25 SETTEMBRE 2019 N. 1607

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

Chairman *Maria Rosa Alaggio*, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa
Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy
Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**
Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz
- 10.10 - 10.30 - **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**
Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato
- 10.30 - 10.50 - **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**
Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- 10.50 - 11.10 - **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**
Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
Luigi Viganotti, presidente di Acb
Ania ()*
- 12.45 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass
- 14.20 - 14.40 - **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**
Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia
- 14.40 - 15.00 - **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**
Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- 15.00 - 15.20 - **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per
- 15.20 - 15.40 - **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**
Mario Guarnone, responsabile della distribuzione di Aviva Italia
- 15.40 - 16.00 - **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**
Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills
- 16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**
Roberto Conforti, presidente di Uea
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Alessandro Lazzaro, responsabile della commissione distribuzione dell'Unione agenti Axa
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato dei gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
- 17.15 - 17.30 - Premiazione agenti

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare