

## PRIMO PIANO

### Legge Rca, no da Ania

L'idea di un premio base uniforme a livello nazionale per gli assicurati Rca cosiddetti virtuosi è lesivo della libertà delle imprese in materia contrattuale e tariffaria, nonché contrario alle norme europee. Un obbligo di tariffa di questo tipo determinerebbe, di fatto, un blocco tariffario, anch'esso contrario alla normativa europea, "non essendo previsto dalla proposta di legge che la sua applicazione sia subordinata al requisito di possedere, oltre che la stessa classe di merito, anche stesse caratteristiche soggettive". Con questa tesi l'Ania si è detta fortemente contraria alla nuova proposta di legge di riforma del sistema Rc auto. La posizione, già nota, è stata esplicitata dal direttore business auto di Ania, Umberto Guidoni, nel corso dell'audizione alla VI commissione Finanze della Camera dei deputati.

La proposta di legge, secondo Ania, viola norme comunitarie e nazionali, e sarebbe in contrasto con gli articoli 3 e 41 della Costituzione. Qualora passasse, Guidoni fa notare che potrebbe essere oggetto di immediata impugnazione nelle competenti sedi giudiziarie.

Inoltre, la legge fallirebbe il suo obiettivo: mentre potrebbe esserci una riduzione del prezzo per alcuni assicurati, contemporaneamente causerebbe un "insostenibile innalzamento del premio per poche altre categorie". Per il resto della news, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Agenti Groupama, nei rapporti con la compagnia torna il sereno

**È stato un anno non semplice quello delle relazioni tra rete e mandante. L'ultimo congresso della rappresentanza, svoltosi a fine settembre in Salento, è stato l'occasione per chiarirsi e per ripartire con uno spirito collaborativo. Ne parla a Insurance Daily il presidente di Agit, Angelo Mangano**

Per affrontare il mercato, in questa fase non semplice, serve la collaborazione di tutti gli attori sul campo: un cammino che compagnia e agenti vogliono percorrere assieme. È questo l'auspicio emerso al termine dell'ultimo congresso di **Agit**, il gruppo agenti Groupama, che si è tenuto dal 26 al 28 settembre nella località di Fontanelle, vicino a Ugento (Lecce).

Un congresso che si è svolto dopo un'annata non semplice sul piano dei rapporti con la mandante. Tanto che gli agenti della compagnia, lo scorso luglio, avevano fatto un gesto eclatante, arrivando alla decisione di rompere le relazioni. Tuttavia, due mesi dopo, a inizio settembre, c'è stato un chiarimento che ha portato alla ripresa del dialogo. Tanto che i principali top manager di **Groupama Assicurazioni** erano presenti al congresso.

Il presidente della rappresentanza, **Angelo Mangano**, parlando con *Insurance Daily*, ha illustrato i principali elementi emersi nei giorni del congresso, evidenziando gli sviluppi per il prossimo futuro. "Il congresso – spiega – è andato molto bene dal punto di vista del gruppo agenti. Nel corso della prima giornata abbiamo avuto come ospite il presidente del **Sindacato nazionale agenti, Claudio Demozzi**, che ha parlato di molti temi: dalla tutela sindacale al ruolo del plurimandato. Un intervento molto effervescente – annota Mangano – che è stato salutato dalla platea da applausi a scena aperta con tanto di standing ovation". Dopo di lui è intervenuto il collega **Giuseppe 'Peppe' Rava**, ex agente (oggi in pensione) Groupama, che attualmente si occupa di tutela sindacale all'interno dello Sna, e che ha parlato di cosa significa, oggi, assistere i colleghi a livello di sindacato e di gruppi agenti.

#### UN NUOVO PIANO DI INCENTIVAZIONE

Successivamente c'è stata la relazione della delegata ai rapporti istituzionali del gruppo agenti Agit, l'ex senatrice **Laura Puppato**, e del vice presidente **Massimo Annesi**, a cui è seguita la relazione del presidente Angelo Mangano. (continua a pag. 2)



Angelo Mangano, presidente di Agit

**INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK**

Segui la nostra pagina

(continua da pag. 1)

“Abbiamo parlato nel dettaglio del piano di incentivazioni che è stato definito con la compagnia nei giorni precedenti al congresso, e a cui abbiamo dato ampio risalto. La mia relazione ha ripercorso quest’ultimo anno piuttosto complicato di rapporti con la compagnia”, in cui, lamenta Mangano, la mandante ha registrato una performance sottotono “che nessuno si attendeva”. E questo, secondo il presidente, “ha prodotto politiche piuttosto rigide nei confronti della rete”, e in particolare per quanto riguarda alcune pulizie di portafoglio “che hanno generato forti malumori tra gli agenti”, così come alcune politiche tariffarie Rc auto. Due elementi che “nelle modalità con cui sono stati effettuati, non erano stati condivisi con il gruppo agenti” e che, assieme ad altri fattori, “come la difficoltà di trovare interlocutori presso la compagnia”, avevano portato alla rottura dei rapporti di cui si parlava all’inizio.

## IL RITORNO AL DIALOGO

Sulle tariffe Rc auto, spiega Mangano “ora c’è stato un cambio di passo da parte della compagnia, che ha accettato e condiviso parecchie delle considerazioni che abbiamo fatto in commissione, proprio la settimana prima del congresso. Anche per quanto riguarda le pulizie di portafoglio, è stata accettata un’altra nostra richiesta: quella di effettuarle assieme al personale territoriale di zona della compagnia, i *district manager*, in modo da arrivare a considerazioni oggettive sul cliente valutandolo nella sua globalità, facendo fare questa operazione a chi conosce il territorio, le sue agenzie, le specificità e le criticità del mercato in quella determinata zona. Quindi da questo punto di vista ci sono venuti incontro. E, come già accennato in precedenza, l’accordo è stato trovato anche in riferimento al piano di incentivazioni”. Nei giorni scorsi ci sono stati nuovi incontri con il direttore commerciale e con l’amministratore delegato, e a breve riprenderanno tutte le commissioni tecniche su cui normalmente compagnia e agenti si confrontano.

## L'INTERVENTO DEL TOP MANAGEMENT

La giornata del 27 settembre è stata dedicata al dibattito interno e alle relazioni dei responsabili delle commissioni tecniche, cui è seguito un momento di confronto tra gli agenti. Nel pomeriggio della giornata successiva, il 28 settembre, hanno partecipato ai lavori i vertici della compagnia. Sono intervenuti il direttore commerciale, **Roberto Trerotoli**; la responsabile rami danni, **Barbara Peponi**; il direttore vita e linea persone, **Thomas Lausdat**; il direttore IT, **Francesco Mastandrea**; il direttore sinistri, **Massimo Toselli**; il nuovo vice direttore generale, **Nicolas Naftalski**; infine, l’amministratore delegato, **Pierre Cordier**.

Dal confronto, ha spiegato Mangano, sono emersi spunti positivi. “Il direttore commerciale, Trerotoli, ha fatto una dichiarazione molto importante, affermando che lui tiene molto al fatto che il dialogo e la condivisione con il gruppo agenti sia la parte fondamentale del rapporto con la rete. Questo è un aspetto che vorrei sottolineare”. Secondo Mangano, l’ad Cordier avrebbe ammesso la rigidità di alcune posizioni prese dalla compagnia, e ha definito gli agenti come “il tassello fondamentale della compagnia. Cordier – spiega il presidente di Agit – ha parlato di condivisione nel rispetto dei ruoli. E questi sono i termini in cui anche noi agenti crediamo che debba avvenire il confronto tra le parti. Il rispetto dei ruoli noi lo abbiamo sempre mantenuto, non lo abbiamo mai messo in discussione”.

Mangano auspica “l’avvio di un cammino nuovo. Lo stesso Cordier – dice – ha parlato di cambio di passo. Noi ci auguriamo che possa esserci un confronto più sereno”, e che le iniziative dell’azienda “passino attraverso un confronto con gli agenti che supporterebbero la compagnia” nell’affrontare un mercato difficile. “Le politiche di pulizia di portafoglio – puntualizza – vanno fatte assieme agli agenti. Avere una compagnia in salute conviene a tutti, in primis agli agenti. Per questo ho voluto chiudere il congresso con una considerazione, cioè affermando che noi vogliamo lavorare con una compagnia sana, efficiente e competitiva: noi vogliamo lavorare con Groupama”.



Un momento del congresso Agit a Fontanelle



Pierre Cordier, ad di Groupama Assicurazioni

**Beniamino Musto**

## On demand insurance, innovare con il just in time

**Ci sono altri modi oltre alla tecnologia per aggiornare i modelli del business assicurativo. Ispirarsi a tecniche applicate in altri settori può essere una soluzione in più per diventare punto di riferimento del cliente e rispondere alle sue esigenze**

Il tema ricorrente della tecnologia quale strumento dell'innovazione è certamente vero e primario, ma rischia di offuscare la visione rispetto ad altri strumenti altrettanto importanti e forieri di sviluppo e ricavi per il settore assicurativo.

Si pensi a quel grande capitolo che è l'on demand insurance, che si sta sviluppando velocemente nel settore, a dire il vero più a livello di dibattito che di declinazione vera e propria per quanto riguarda i prodotti, la distribuzione e l'organizzazione delle compagnie.

### Una via verso l'approccio olistico

Per realizzare tali nuove offerte può essere molto utile conoscere il modello e le esperienze del just in time in altri settori. Esso prevede di mettere in atto una rivoluzione a tutto campo, che riguarda l'intera organizzazione della compagnia: la definizione dei prodotti, il prezzo, la distribuzione, la promozione, la relazione e la comunicazione con il cliente. Si tratta di un cambio di mentalità notevole per un settore in cui le procedure si tramandano nel tempo, l'innovazione spesso tarda a farsi largo nella palude dei



L'on demand insurance si rifà al modello del just in time, la filosofia industriale che ha invertito il vecchio metodo di produrre prodotti finiti per il magazzino in attesa di essere venduti, passando alla logica secondo cui occorre produrre solo ciò che è stato già venduto o che si prevede di vendere in tempi brevi. Che ciò possa essere utile nel mondo assicurativo è fuori dubbio. Offrire il prodotto just in time non solo ha una funzione di servizio, ma consente di venire incontro a esigenze nuove, immediate e cogenti del cliente, di conoscerlo meglio, fidelizzarlo e proporgli in seguito altri servizi. Una forma di on demand insurance è anche la possibilità di assicurarsi contro rischi cui può essere esposto il cliente quando fa, ad esempio, attività ludico/sportive. Allo stesso tempo, il cliente che si reca all'estero per turismo o per lavoro può anche essere invitato a dotarsi di particolari assicurazioni, come quella sanitaria.

modelli consolidati, e in cui le persone – dal management a chi appronta i prodotti, fino agli agenti sul territorio che li distribuiscono – vivono la polizza come qualcosa da maneggiare con grande cura. La filosofia del just in time applicata al settore assicurativo in ultima istanza dimostra che l'innovazione può venire non solo dalla tecnologia, ma anche dall'importazione nel settore assicurativo di modelli di business tipici di altri comparti industriali. Anche questa è una via per raggiungere quell'approccio olistico all'offerta assicurativa che l'attuale contesto di mercato richiede, approccio che consente di farsi carico delle esigenze di vita a tutto tondo del cliente.

**Maurizio Primanni,**  
ceo Excellence Consulting

### 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)



XVII CONVEGNO BENPOWER

17 | 20 ottobre 2019 - Grand Hotel Dino, Baveno

## L'EVOLUZIONE DEL RAMO PROPERTY. La centralità della gestione sinistri

Venerdì 18 ottobre 2019 - Sala Venere

### MATTINA

09.00 Registrazione partecipanti

09.20 - 09.30 Benvenuto da parte di Benpower

09.30 - 10.45 Conferenza: **Dinamiche e comunicazione**

*Moderata* Maria Carolina Balusso, Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

Intervento introduttivo da parte di Luigi Viganotti, Presidente ACB

Emanuela Allegretti, Head of Claims Advocacy Marsh Italy

Riccardo Campagna, Amministratore Unico IRES

Vittorio Scala, Country Manager Lloyd's Italia

Antonio Scognamillo, Direttore Commerciale Amissima

Marco Valle, Vicepresidente Aipai e Vicepresidente Cineas Area Periti

10.45 - 11.15 Pausa caffè

11.15 - 13.00 Tavola rotonda: **Consapevolezza e obiettivi**

*Moderata* Maria Rosa Alaggio, Direttore Responsabile Insurance Review

Simona Andrezza, Responsabile Danni non Auto Ania

Francesco Cincotti, Country Manager Italia Vrs Adjusters

Titti De Spirt, Head of Willis Italian Network

Sergio Ginocchietti, Dirigente Liquidazione Property UnipolSai

Orazio Rossi, Country President Chubb Italia

Renato Vecchio, Direttore Network Assicurativo Benpower

Intervento conclusivo da parte di Massimo Michaud, Presidente Cineas

13.00 - 14.30 Pranzo a buffet

### POMERIGGIO

14.30 - 15.30 Conferenza: **Parola d'ordine efficienza**

*Moderata* Renato Vecchio, Direttore Network Assicurativo Benpower

Andrea Caldirola, Responsabile Divisione Sinistri Assiteca

Alessandro De Felice, Presidente Anra

Andrea Gualtirolo, Head of Property Claims Axa Italia

Aldo Rebuffi, Fondatore Osservatorio Sinistri Cineas

Lorenzo Spagna, Presidente CdA RDA Servizi e Delegato Assit

15.30 - 16.30 Tavola rotonda: **Network e trend emergenti**

*Moderata* Maria Carolina Balusso, Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

Pierluigi Cavallotti, Aon Country Director Claims Division

Nicola Mancino, CEO Allianz Global Corporate & Specialty

Andrea Mormino, Responsabile Polo Sinistri Property Cattolica Assicurazioni

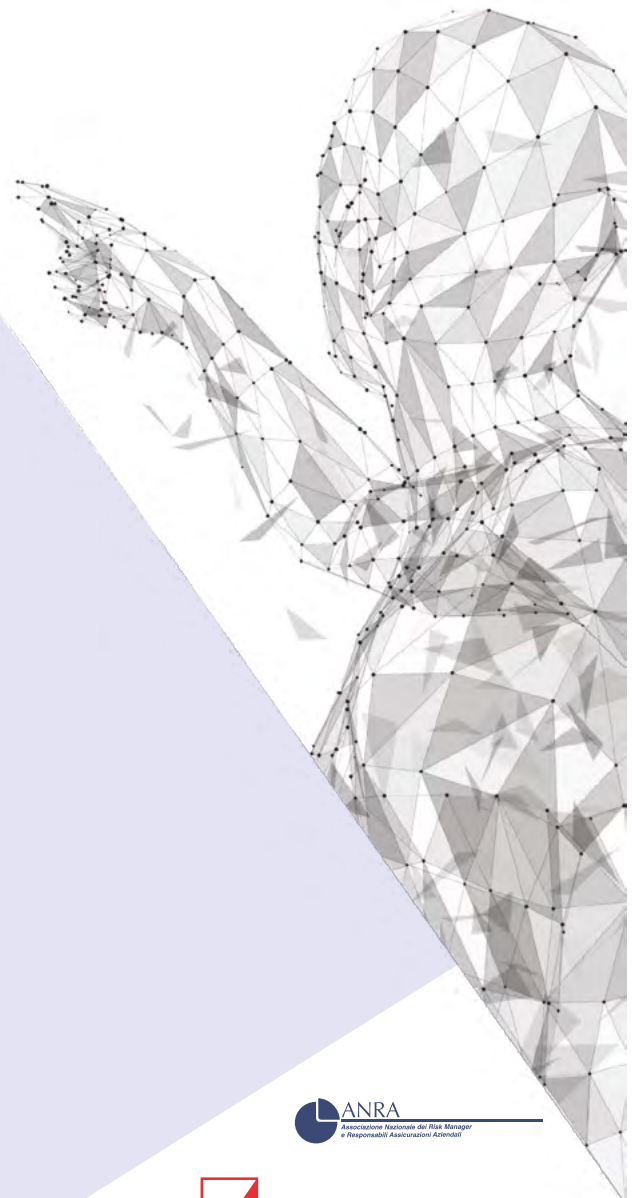
Erik Somaschini, Presidente Anapa Lombardia

Alessandra Trentin, Presidente Women Insurance Network

Aurelio Vaiano, Presidente Aipai

16.30 - 17.00 Prospettive internazionali

Intervento conclusivo da parte di Brian Siemsen, CEO of Claim Central Consolidated



PER INFORMAZIONI CLICCA QUI

Evento riconosciuto



CERSA S.r.l. - Organismo di certificazione riconosce crediti formativi per seminari, convegni e conferenze promossi da BENPOWER in base a quanto previsto dagli schemi di certificazione di riferimento, ai fini del mantenimento e rinnovo della certificazione "Perito liquidatore assicurativo" UNI 11628:2016

Convegno



insurance Trade®  
WWW.INSURANCE TRADE.IT

7 NOVEMBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.00 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## RC AUTO, CRESCERE CON QUALITÀ

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

- 09.00 - 09.30 - **Registrazione**
- 09.30 - 09.50 - **Rc auto, catena del valore e nuove leve per la redditività**  
*Michele Bertozzi, senior consultant di Scs Consulting*  
*Federico Pastorelli, project leader di Scs Consulting*
- 09.50 - 10.10 - **Le condizioni per una crescita di qualità**  
*Enrico San Pietro, condirettore generale assicurativo di UnipolSai*  
*Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni*
- 10.10 - 10.30 - **Il ruolo dell'IoT nella creazione del valore in ambito assicurativo: tre casi d'uso**  
*Stefania Borrelli, IoT sales manager Insurance di Vodafone Business*
- 10.30 - 11.00 - **Strategie e azioni per il contenimento dei costi**  
*Oscar Foti, direttore underwriting auto di Amissima*  
*Mauro Paccione, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua Zurich (\*)*
- 11.00 - 11.30 - **Coffee break**
- 11.30 - 12.10 - **Il ruolo dell'Rc auto per compagnie e cittadini**  
*Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass*  
*Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*
- 12.10 - 12.30 - **Centralità del consumatore e innovazione, binomio possibile?**  
*Michele Latronico, sales area manager marchio Glassdrive - Saint-Gobain Autover Italia*
- 12.30 - 13.00 - **Q&A**
- 13.00 - 14.00 - **Pranzo**
- 14.00 - 14.20 - **L'assicurazione nella percezione degli italiani, dalla tariffa ai servizi di assistenza**  
*Paolo Martinello, presidente di Fondazione Altroconsumo*
- 14.20 - 14.40 - **Fare la differenza con servizi di qualità**  
*Massimo Braga, vice direttore generale di LoJack Italia*
- 14.40 - 15.10 - **TAVOLA ROTONDA: Smart city: opportunità e problematiche delle connected autonomous car**  
*Michele Colajanni, direttore della Cyber Academy, Università di Modena e Reggio Emilia*  
*Andrea Galimberti, client partner, head of mobility di Kantar*  
*Axa Assicurazioni (\*)*  
*Generali Italia (\*)*
- 15.10 - 15.30 - **L'Rc auto del futuro: come misurare e contrastare i livelli di distrazione dei guidatori**  
*Alessandra Girardo, amministratore delegato di Kubris, azienda di Kirey Group*
- 15.30 - 15.50 - **Canale agenziale: come vendere l'Rc auto oggi?**  
*Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione agenti Allianz*  
*Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti Amissima*  
*Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo agenti Sara*
- 15.50 - 16.10 - **Mobilità 4.0: nuovi rischi e nuove soluzioni**  
*Guglielmo Elefante, responsible for underwriting di Das*
- 16.10 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Obiettivi e risultati dell'utilizzo della tecnologia nella gestione dei sinistri**  
*Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura*  
*Federica Luci, responsabile Card di Ania*  
*Andrea Radini, business architect - insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni*  
*Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution*  
*Gianluca Soffetti, responsabile della rete liquidativa sinistri di Groupama Assicurazioni*  
*Giovanni Storici, responsabile liquidazione sinistri di Genertel*  
*Roberto Trementozzi, responsabile liquidazione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni*
- 17.00 - **Chiusura lavori**

(\*) invitato a partecipare

Main sponsor:



Official sponsor:



ITALCLAIM



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