

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it 800 01 06 06

GLASSDRIVE

● LUNEDÌ 18 NOVEMBRE 2019

N. 1644

PRIMO PIANO

La corsa del mercato cinese

Il totale delle attività delle compagnie di assicurazione e riassicurazione in Cina ha raggiunto i 20mila miliardi di yuan (circa 2.860 miliardi di dollari) alla fine di settembre 2019, registrando un aumento di 1.630 miliardi di yuan (+8,9%) dall'inizio dell'anno. È quanto mostrano i dati ufficiali della Commissione di regolamentazione bancaria e assicurativa della Cina. Più nel dettaglio, le attività totali degli assicuratori danni hanno raggiunto i 2.360 miliardi di yuan alla fine di settembre, in crescita dello 0,6% dall'inizio dell'anno, mentre quelle degli assicuratori vita hanno raggiunto i 16.260 miliardi di yuan, in rialzo dell'11,3% dall'inizio dell'anno.

Le attività totali del comparto riassicurativo alla fine di settembre hanno raggiunto i 431,4 miliardi di yuan, in crescita del 18,2% dall'inizio dell'anno, mentre il settore dell'asset management ha raggiunto i 58,2 miliardi di yuan (+4,5%).

Secondo l'autorità di vigilanza cinese, nei primi tre trimestri il reddito da premi assicurativi originari è stato di 3.450 miliardi di yuan, in crescita del 12,6% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, mentre le spese di risarcimento e pagamento hanno raggiunto 941,1 miliardi di yuan, in crescita del 3,1% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Gli agenti Allianz vogliono fare la differenza

Professionalità, competenza e lavoro di squadra sono i valori portanti dell'Aaa che ha riunito i suoi iscritti a Firenze nell'assemblea di medio termine. Dove è stata ribadita l'importanza del loro ruolo nei confronti della compagnia e la necessità di non retrocedere sui diritti acquisiti

Un format innovativo quello scelto dall'Associazione agenti Allianz (Aaa) per la quarta assemblea generale di medio termine che si è svolta giovedì e venerdì scorso a Firenze. In apertura, **Federico Buffa**, giornalista di Sky e narratore d'eccezione, ha ripercorso, in un lungo momento di grande intensità ed emozione, le storie di due personaggi che si sono contraddistinti in ambiti e per ragioni diverse: Giorgio Armani e Nelson Mandela. Il primo per la sua capacità di fare la differenza sul mercato, il secondo quale simbolo dell'abbattimento delle differenze in un Paese dilaniato dall'apartheid.

Ed è su questi due concetti, distinguersi e annullare le differenze, che il padrone di casa e presidente dell'associazione, **Umberto D'Andrea**, ha messo l'accento, aiutato dai componenti del consiglio direttivo, i quali si sono avvicendati nel corso del suo intervento per raccontare le tante iniziative volte ad aiutare gli agenti a conquistare il mercato, così come il costante impegno dell'associazione nel garantire tutele e strumenti a tutti gli associati, indipendentemente dalla dimensione d'impresa e dal territorio in cui operano.

GUIDARE GLI AGENTI VERSO IL FUTURO

"All'agente compete scegliere e all'associazione compete guidare", ha sottolineato il presidente, facendo riferimento al programma presentato a Torino che vedrà impegnato il direttivo fino alla scadenza del mandato nel marzo 2021.

Nello specifico, si è partiti dall'efficiamento della macchina amministrativa e dalla razionalizzazione della gestione economica che hanno portato, come ha spiegato il coordinatore amministratore, **Pietro Invernizzi**, a un buon risultato economico e alla creazione di un fondo unico che ammonta, oggi, a 250mila euro.

(continua a pag. 2)



Umberto D'Andrea, presidente di Aaa



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it 800 01 06 06

GLASSDRIVE

● LUNEDÌ 18 NOVEMBRE 2019

N. 1644

(continua da pag. 1)

Parallelamente si è lavorato alla riorganizzazione e integrazione delle società collegate. In particolare, ha raccontato il coordinatore di quest'area, **Fabio Boni**, la **Service srl**, da semplice ancella, è diventata il motore economico dell'associazione, **Ab broker** ha prodotto un aumento del 30% delle provvigioni liquidate agli associati Aaa, mentre **Coop** ha agevolato la certificazione di 500 agenti sulla **Idd** e coordinato un gruppo di lavoro per la realizzazione di un software sulla gestione della compliance normativa.

LO SFORZO FORMATIVO

Uno dei temi su cui l'associazione è in prima linea è la formazione, in particolare su **Idd**, **Gdpr** e **big data** dove, ha ribadito D'Andrea, "non sono state lesinate risorse per mettere in sicurezza tutti i colleghi o quasi", con riferimento a quelli che disertano le occasioni formative ma riuscendo comunque a formare un totale di 835 agenti e 754 agenzie sulla **Idd**.

Numeri importanti, secondo il coordinatore accordo digital, **Massimiliano Gadda**, che hanno richiesto un grande sforzo e investimenti per rendere gli agenti consapevoli del fatto che le regole del gioco sono cambiate e supportarli con gli opportuni presidi normativi e operativi.

L'ACCORDO DIGITAL: UN SUCCESSO

Fra i tiri messi a segno da Aaa spicca il nuovo accordo digital. "Una trattativa lunga e difficile", ha spiegato Gadda, che ha portato importanti risultati in termini di centralità e tutela dell'agente: nel nuovo accordo infatti le tre figure di titolare, contitolare e responsabile sono state riscritte sulla base del principio che i dati dei clienti appartengono agli agenti Allianz, dunque, potrà usare le informazioni relative agli assicurati solo per la gestione delle polizze e non per operazioni commerciali e, in caso di fine del mandato, i dati saranno restituiti all'agente.

"Ora si respira aria di autonomia", ha confermato **Ennio Busetto**, coordinatore del tavolo delle regole e dei processi, elogiando la disponibilità del management a confrontarsi con gli agenti su tutti i temi.

LE PROVVISORIE NON SI TOCCANO

Qualche nuvola, però, si profila all'orizzonte in tema di redditività: "toccateci tutto, ma non le provvigioni scritte nel mandato", ha tuonato D'Andrea, che si dichiara pronto a ricorrere allo **Sna**. Gli agenti ribadiscono la crescita della rete Allianz sia nell'auto che nel retail, proprio grazie a quella strategia orientata allo sviluppo adottata dalla compagnia su invito degli intermediari, i quali richiedono a gran voce un business semplice e ben remunerato, prodotti competitivi e autonomia nella scontistica.

Sul non retrocedere ha concordato **Dario Piana**, presidente del **Gama**, che ha esortato i colleghi "a non mollare" e a rifiutare provvigioni più basse per non perdere quanto già acquisito. Il gruppo agenti Milano Allianz ha evidenziato lo sforzo fatto per ottenere dalla mandante prodotti, tariffe e provvigioni adeguate, ma ora è necessario continuare a "incalzare la compagnia" e divenire sempre più indispensabili. (continua a pag. 3)



© Monkey Business - Fotolia

ZURICH
connect
Online, da 150 anni

Diretti, veloci, efficienti.
Siamo Zurich Connect

E cerchiamo nuovi agenti.
Ti aspettiamo agli eventi
di Padova, Milano e Roma

ISCRIVITI ORA >

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it 800 01 06 06

GLASSDRIVE

● LUNEDÌ 18 NOVEMBRE 2019

N. 1644



(continua da pag. 2)

LAVORARE INSIEME

Servono anche regole e trasparenza e, soprattutto, ha avvertito, è necessario “lavorare insieme” per essere di esempio anche per gli altri.

Sull’idea di lavorare come un gruppo unico ha concordato anche **Paolo Sacchi**, presidente del **Magap**, ribadendo che la lettera sulle provvigioni deve essere un punto da cui non si passa: “il cliente si assicura con noi nel 77% dei casi”, ha sottolineato per rimarcare l’indispensabilità dell’agente. Entusiasmo, invece, ha espresso sull’accordo digital sottolineando che “non c’è nessun accordo più tutelante per gli agenti”.

IL PERICOLO DELLA CICLICITÀ

La giornata si è conclusa con il dibattito della sala, dove è emerso il generale apprezzamento degli iscritti verso le tante azioni messe in campo dal direttivo, ma soprattutto l’esortazione a coinvolgere gli agenti dormienti nella vita associativa, stimolandoli a sfruttare tutti quegli strumenti che, uniti alla riconosciuta competenza della rete Allianz, consentiranno di fare la differenza.

Gli intermediari del gruppo tedesco, secondo il presidente, hanno tutto per vincere: la solidità, la visione, la lungimiranza di uno dei marchi più forti al mondo, a cui si unisce la professionalità della rete. L’unico elemento che può mettere a rischio le agenzie, ha avvertito, è la ciclicità: “basta un cambio di management per spostare la compagnia verso l’opposizione allo sviluppo”, ed è per questo che ha esortato gli intermediari a “creare solide e stabili strutture agenziali” e a non subire passivamente modelli voluti da altri. “Vogliamo che ognuno di voi faccia la differenza sul mercato, come Armani, ma azzerando le differenze, come Mandela”, ha concluso D’Andrea, ribadendo che nell’associazione tutti hanno diritto alle stesse tutele e strumenti: “non esistono rappell e volumi di portafoglio, esiste l’agente!”.

Laura Servidio

WELFARE

Lavoro e produttività per le pensioni

Secondo Itinerari Previdenziali, solo lavorando su occupazione e andamento demografico sarà possibile garantire la sostenibilità del nostro sistema previdenziale



Alberto Brambilla, presidente di Itinerari Previdenziali

Il sistema previdenziale italiano sta attraversando una fase inaspettatamente favorevole. Il tasso di occupazione, arrivato secondo l’Istat al 59,4%, ha toccato uno dei livelli più alti di sempre e il rapporto fra occupati e pensionati si è attestato nel 2018 a 1,45, vicino a quell’1,5 che garantirebbe al sistema previdenziale una certa stabilità nel medio-lungo periodo. Eppure, nonostante tutto, la tenuta dei conti pubblici resta sempre sotto osservazione.

A detta del centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali**, la tenuta del sistema pensionistico sarà possibile solo lavorando su fattori come l’evoluzione demografica, la ripresa del mercato del lavoro, il rilancio della produttività e dell’attività economica.

La raccomandazione arriva dal rapporto *Sostenibilità della spesa per pensioni in un’ipotesi alternativa di sviluppo*, presentato lo scorso 13 novembre al **Cnel**.

Il centro studi invita innanzitutto a guardare bene i numeri: la rendicontazione della spesa sociale, per esempio, include al suo interno elementi spesso contrastanti e comprende voci di spesa non strettamente legate alle pensioni, finendo per aggravare la pressione sul sistema previdenziale italiano.

“Sarebbe comunque sbagliato far cadere tutta la responsabilità dei richiami sulla sola presentazione dei dati”, ha osservato **Alberto Brambilla**, presidente di Itinerari Previdenziali, ricordando come “molti degli ultimi governi abbiano alimentato eccessivamente quel capitolo di spesa, sia per imperizia sia per convenienza elettorale”. Ecco allora emergere la necessità di politiche familiari e di una più accurata gestione dei flussi migratori per favorire l’andamento e scongiurare il rischio del declino demografico. Servono poi incentivi all’occupazione capaci di sostenere l’impiego di quella che viene definita una “riserva inutilizzata” di giovani, donne e over 55, e nuovi investimenti in ricerca e innovazione, soprattutto nelle scienze biomediche, nella farmaceutica e nell’Ict. “Le premesse per migliorare la situazione non mancano – ha affermato Brambilla – ma servono riforme concrete e mirate che rendano complessivamente più ottimistiche le proiezioni del Pil, permettendo così di gettare le basi per un rinnovato clima di fiducia e benessere”.

Giacomo Corvi

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it

GLASSDRIVE

● LUNEDÌ 18 NOVEMBRE 2019

N. 1644

COMPAGNIE

Tecnologia, partnership di Allianz con Microsoft

Il gruppo tedesco trasferirà i componenti principali della sua piattaforma assicurativa globale, Allianz Business System (Abs), nel cloud del colosso informatico

Il gruppo **Allianz** e **Microsoft** hanno annunciato una partnership strategica incentrata sulla trasformazione digitale del settore assicurativo, "per semplificare il processo di business e creare al contempo un'esperienza migliore per le compagnie e i loro clienti", spiega una nota congiunta delle due aziende.

Attraverso la partnership strategica, Allianz trasferirà i componenti principali della sua piattaforma assicurativa globale, **Allianz Business System (Abs)**, nel cloud di **Microsoft Azure** e offrirà componenti open-source delle soluzioni core per migliorare ed espandere le capacità.

Syncier, la società insurtech B2B2X fondata da Allianz, offrirà una versione configurabile della soluzione denominata Abs Enterprise Edition ai fornitori di servizi assicurativi, consentendo loro di beneficiare di una delle piattaforme più avanzate e complete del settore, riducendo i costi e centralizzando la gestione del proprio portafoglio assicurativo. Secondo le due aziende, questo "consentirà di aumentare l'efficienza in tutte le linee di attività assicurativa, ottenendo esperienze migliori attraverso un servizio clienti personalizzato e offerte di prodotti semplificate".

Abs Enterprise Edition di Syncier è in grado di gestire i processi assicurativi in tutte le aree di attività: danni, vita, salute e assistenza. Può essere personalizzato per qualsiasi compagnia assicurativa, Paese e requisiti normativi. "Assicuratori, broker e agenti che adottano la piattaforma – spiega Allianz – possono servire i clienti e gestire interi portafogli end-to-end in un unico sistema, ottenendo una visione unica a 360 gradi di ciascun cliente e del business". Per accelerare l'innovazione del settore, Syncier offrirà anche un marketplace basato su cloud di Azure per applicazioni e servizi software già pronti su misura per il settore assicurativo.

B.M.

INTERMEDIARI

Sciopero: Gagi, hanno aderito oltre 1.200 agenti

Alla mobilitazione di oggi, indetta dal gruppo agenti, seguirà un incontro con la compagnia previsto per il prossimo 21 novembre

Allo sciopero indetto dagli agenti **Generali Italia**, previsto per oggi, 18 novembre, ha aderito il 92% degli associati al **Gagi**, cioè oltre 1.200 agenti per 562 agenzie e relative sedi secondarie e subagenzie. I numeri sono stati forniti dallo stesso gruppo agenti, che ha anche comunicato che il prossimo 21 novembre, presso la Torre Hadid di Milano, si terrà un incontro con i vertici della compagnia per discutere dei problemi da cui è nato lo sciopero di oggi.

Lo slogan degli agenti è *Adesso Basta, Fateci Lavorare*, e i motivi della mobilitazione sono essenzialmente due: le disfunzioni informatiche, assuntive e liquidative, denunciate e vissute quotidianamente dagli intermediari, e "alcune discrepanze sorte relativamente al nuovo mandato unico, che dovrebbe entrare in vigore, per chi vi aderirà, a giugno 2020, per il quale le relazioni industriali con la compagnia dovrebbero svolgersi in un clima di fiducia reciproca e rispetto del Gagi, che ultimamente è venuto a mancare", si legge nel comunicato della rappresentanza.

Sempre secondo gli agenti, lo sciopero rappresenta la risposta più efficace e "rumorosa" nei confronti della compagnia, nonché l'ennesimo tentativo di far emergere problemi "già ben evidenziati durante l'ultimo congresso di Lisbona".

Il successo della mobilitazione, secondo il Gagi, "è una conferma che le motivazioni sono reali e sentite da tutti", anche perché gli agenti sarebbero stati motivati ulteriormente dal tentativo da parte della compagnia di farli desistere, "tramite l'invio individuale a tutti iscritti al Gagi di una dura lettera monitoria, che però ha avuto l'effetto contrario", scrive il gruppo agenti.

"Questo sciopero – ha detto **Vincenzo Cirasola**, numero uno del Gagi – rappresenta l'*extrema ratio* alla quale noi agenti della storica ex Assicurazioni Generali avremmo voluto far ricorso. È la prima volta che lo proclamiamo, non è nel nostro modo di operare, ma anche molti grandi imprenditori e manager con i colletti bianchi l'hanno già utilizzato per difendere i propri diritti e far sentire ad alta voce il proprio disagio".

La chiusura delle agenzie e subagenzie è avvenuta nel rispetto delle procedure previste dalla legge, con relativa comunicazione alla compagnia, al ministero, alle Authority e alle prefetture.

Fabrizio Aurilia

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