

PRIMO PIANO

Commissari d'Elite

Sono Edgar Lavarello e Dan Schwarzamann di PricewaterhouseCoopers (PwC) UK i nuovi joint administrator di Elite Insurance, compagnia con sede a Gibilterra la cui autorizzazione a esercitare l'attività assicurativa è sospesa dallo scorso febbraio. In una nota, l'Ivass rende noto che i commissari sono stati nominati lo scorso 11 dicembre dalla Gfsc (Gibraltar financial services commission), l'autorità di vigilanza dell'enclave britannica, che ha anche segnalato che la compagnia è insolvente e non darà luogo al previsto scheme of arrangement, permanendo in administration.

I commissari utilizzeranno il sito web www.pwc.co.uk/elite-insurance per le comunicazioni urgenti. Per l'Italia sono disponibili i seguenti recapiti: Elite Insurance Company limited (in administration) c/o Armour Risk Management, 20 Broad Street London, EC2N 1DP, United Kingdom; e-mail: elite-insurance.it@armourrisk.com; telefono (+44)2071298663.

Elite Insurance ha operato in Italia principalmente nel settore cauzioni in regime di stabilimento.

Ulteriori informazioni possono essere reperite nel sito dell'autorità di vigilanza di Gibilterra, www.fsc.gi; per ogni assistenza è inoltre possibile rivolgersi al contact center consumatori Ivass, numero verde 800.486661 dal lunedì al venerdì dalle 8.30 alle 14.30.

B.M.

MERCATO

Quanto si guadagna lavorando nell'insurance

Uno studio di Page Group segnala le professioni più promettenti e quelle più (e meno) pagate all'interno del settore assicurativo: dalle compagnie alle società di brokeraggio, dalle agenzie di sottoscrizione agli studi peritali

“Come le rivoluzioni che l'hanno preceduta, la quarta rivoluzione industriale ha il potenziale di innalzare i livelli globali di reddito e migliorare la qualità della vita per i popoli di tutto il mondo”. Così scriveva nel 2016 **Klaus Schwab**, fondatore e direttore esecutivo del **World economic forum** e autore del libro *La quarta rivoluzione industriale*, cui si attribuisce la paternità di questa espressione, perfetta sintesi dello tsunami di innovazioni tecnologiche che attraversano la nostra quotidianità. Trasformazioni profonde che vanno a incidere pesantemente anche nel modo di produrre, e più in generale di lavorare: lo stesso Schwab sostiene che “i cambiamenti sono tanto profondi che, dal punto di vista della storia dell'uomo, non c'è mai stato un periodo più promettente o potenzialmente pericoloso”.

Siamo tutti più o meno consapevoli del fatto l'evoluzione digitale porterà alla scomparsa di molti mestieri che oggi conosciamo, ma anche alla nascita di nuove figure professionali. E non sarà solo il progresso tecnologico a segnare questo trend, ma anche la continua evoluzione normativa, che sta segnando in modo significativo industrie complesse come quella assicurativa. Ecco perché nel settore da tempo si sta mettendo un forte accento sulla capacità di attrarre nuove competenze e di ricalibrare le skills di coloro i quali svolgono mansioni che rischiano di diventare obsolete.

È possibile farsi un'idea per comprendere quanto pesa ogni figura professionale all'interno del settore analizzando la mappa sui livelli retributivi nell'insurance presentata in uno studio realizzato da **PageExecutive**, **Michael Page**, **PagePersonnel** e **PageOutsourcing**. In questa overview dei livelli retributivi, dai giovani professionisti qualificati ai senior manager e dirigenti d'azienda, viene scattata un'istantanea sui trend di mercato, sulle professioni più richieste nel settore assicurativo e sulle retribuzioni relative alle diverse professioni che gravitano attorno all'insurance.

I TREND DI MERCATO

Per quanto riguarda lo scenario, lo studio fotografa una situazione di forte evoluzione sotto diversi punti di vista, con un'attenzione particolarmente focalizzata all'entrata in vigore di *Ifrs17* e di *Ifrs9*, “che spinge quasi tutti i principali player e società di consulenza specializzate a reclutare o formare personale sull'area risk e attuariale”. Secondo lo studio, “come per le banche, anche le assicurazioni sono state tra le industrie più lente nell'adattarsi alla digitalizzazione e a cogliere le opportunità offerte dal mercato”. Oggi, diverse strutture del settore hanno creato team specializzati, oppure hanno investito in start up *insurtech*. “La ricerca di competenze tecniche e innovazione sono il tema centrale di questo e dei prossimi anni”: nuovi rischi (viene citato, su tutti, il cyber risk), e nuove soluzioni assicurative (come ad esempio la *micro-insurance*) si inseriscono nel già ampio ventaglio di opportunità e di richieste di mercato, “dove rimane costante e forte l'attenzione anche per tutto il settore financial line e Rc professionale”.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Secondo l'analisi di Page Group, la tendenza è sempre meno al multiramo e alla gestione trasversale, per far spazio sempre più "a una maggiore specializzazione e verticalizzazione delle responsabilità e competenze".

Bancassurance, concentrazione del mercato in pochi player e la maggior esternalizzazione di alcuni processi interni, come l'underwriting e il loss adjusting, rappresentano, secondo il report, la direzione del mercato.

LE PROFESSIONI PIÙ RICHIESTE

Come accennato, lo studio inquadra lo stato dell'arte relativamente a funzioni e compensi, basandosi sugli incarichi svolti per i clienti del gruppo Page negli ultimi due anni, sui colloqui con i candidati dei consulenti specializzati e sull'analisi del database di Page Group. I dati sono aggiornati al 2019 e riguardano le imprese operanti in Italia.

Fatta questa premessa, le professioni più richieste nell'industria assicurativa italiana in questo momento sono tre su tutte: l'underwriter, l'attuario e il liquidatore.

LE RETRIBUZIONI, COMPARTO PER COMPARTO

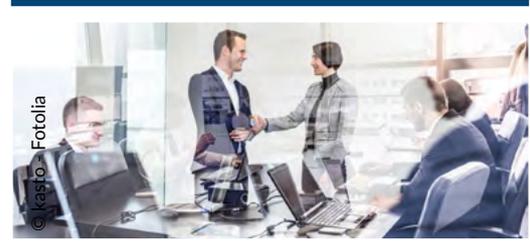
Venendo alle retribuzioni (tutte espresse al lordo), nelle compagnie assicurative e riassicurative (Ccnl Ania) la professione meglio remunerata è quella del market manager, che può guadagnare in media da un minimo di 80mila euro annui (con 0-2 anni di esperienza) a un massimo di 120mila euro (con 5-15 anni di esperienza), più un bonus che si aggira intorno al 25%. Al secondo posto si posiziona il claims manager, il cui stipendio annuale va dai 45mila euro annui (0-2 anni) a 80mila euro (5-15 anni, più un bonus medio del 15%). Al terzo posto si colloca l'attuario, più o meno con gli stessi valori (45mila euro con meno di due anni di esperienza, 80mila euro dopo 5-15 anni di lavoro, più bonus del 15%). In fondo alla classifica c'è l'assistant underwriter (da 24mila euro con meno di due anni di esperienza, a 32mila euro con esperienza da 5-15 anni), e l'addetto all'apertura/gestione sinistri, il cui compenso, a seconda dell'esperienza accumulata, varia da un minimo annuo di 22mila euro a un massimo di 32mila.

Retribuzioni più contenute quelle relative alle società di brokeraggio (Ccnl dei servizi/commercio). Qui la figura professionale che può arrivare a guadagnare di più è quella del venditore (sales): partendo da un minimo di 25mila euro con meno di due anni di esperienza può arrivare a 80mila euro con un'esperienza di 5-15 anni, più un bonus del 15%. La professione con la minore prospettiva di evoluzione retributiva è quella dell'account assistant, che passa da 25mila euro annui con meno di due anni di esperienza, a un massimo di 35mila euro con esperienza di 5-15 anni.

Nelle agenzie assicurative (lavoratori con Ccnl Ania e partita Iva), la figura con più possibilità di guadagno opera nell'area manager (p.Iva), che partendo da un minimo di 30mila euro con meno di due anni di esperienza può arrivare a 70mila euro con un'esperienza di 5-15 anni, più un bonus del 20%. La professione con la minore prospettiva di evoluzione retributiva è quella del front/back office, che passa da 20mila euro annui con meno di due anni di esperienza, a un massimo di 30mila euro con esperienza di 5-15 anni.

Per quanto riguarda invece le agenzie di sottoscrizione (Ccnl Sna/Unapass/Aisa) la figura con più possibilità di guadagno è il sales/business developer, che partendo da un minimo di 25mila euro con meno di due anni di esperienza può arrivare a 80mila euro con un'esperienza di 5-15 anni, più un bonus del 15%. La professione con la minore prospettiva di evoluzione retributiva è quella dell'assistant underwriter, che passa da 24mila euro annui con meno di due anni di esperienza, a un massimo di 40mila euro con esperienza di 5-15 anni.

Infine, le società peritali, i periti, i loss adjuster, e gli studi attuariali (Ccnl del commercio e partita Iva). In questo ambito la figura con più possibilità di guadagno è quella del perito liquidatore (p.Iva), che partendo da un minimo di 20mila euro con meno di due anni di esperienza può arrivare fino a 80mila euro con un'esperienza di 5-15 anni, più un bonus di circa il 20-30%. La professione con la minore prospettiva di evoluzione retributiva è quella del contabile generale (dipendente), che passa da 25mila euro annui con meno di due anni di esperienza, a un massimo di 45mila euro con esperienza di 5-15 anni.



Beniamino Musto



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

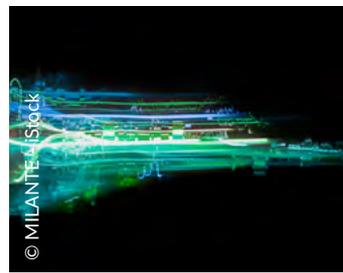


Ruoli e trattamento nella protezione dei dati

La gestione delle informazioni raccolte presso gli assicurati prevede una serie di complessità che vanno prima conosciute e poi inserite in un processo con responsabilità ben definite

Si discute da tempo tra agenti e compagnie di assicurazione sul ruolo normativo, in campo privacy e sicurezza dei dati, che gli uni e le altre vorrebbero assumere nel trattamento dei dati dei clienti. La lettera al **Sindacato nazionale agenti**, scritta alla fine del 2018 dall'Autorità garante per la protezione dei dati personali, dovrebbe però avere posto la parola fine a una discussione poco produttiva, se fatta senza ascoltare la lettera della legge.

Il **Gdpr** (il regolamento europeo per la protezione dei dati) ci ha fornito infatti una preziosa attività definitoria delle figure di governance del sistema privacy e all'articolo 4 n.7 ha stabilito che il "titolare del trattamento" è la persona fisica o giuridica, l'autorità pubblica, il servizio o altro organismo che, singolarmente o insieme ad altri, determina le finalità e i mezzi del trattamento di dati personali. Viceversa, sempre l'articolo 4 al n. 8, stabilisce che il "responsabile del trattamento" è la persona fisica o giuridica, l'autorità pubblica, il servizio



o altro organismo che tratta dati personali per conto del titolare del trattamento. Nel sistema permane poi la figura, che continueremo a chiamare "incaricato del trattamento", costituita dalle persone autorizzate al trattamento dei dati personali sotto l'autorità diretta del titolare o del responsabile. Gli oneri informativi e

di giustificazione della legittimazione al trattamento dei dati ricadono solo sul primo, che è l'unico punto di riferimento dell'interessato. Gli altri, potrebbero eventualmente dialogare con quest'ultimo, ma solo per conto del titolare, non potendo perseguire fini propri con i dati che processano.

(continua a pag. 4)

POLIZZA RC PROFESSIONALE
**INTERMEDIARI
ASSICURATIVI**

www.polizzaRCintermediari.it
POLIZZA RESPONSABILITÀ CIVILE 2020

INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Iscritti alle Sezioni A - B del RUI

MASSIMALE PER ANNO SINISTRO	FRANCHIGIA ZERO	FRANCHIGIA 1.000	FRANCHIGIA 5.000	FRANCHIGIA 10.000	FRANCHIGIA 25.000
2.500.000	€ 519,75	€ 467,78	€ 385,00	€ 327,25	€ 269,50
3.000.000	€ 590,63	€ 531,56	€ 437,50	€ 371,88	€ 306,25
4.000.000	€ 637,88	€ 574,09	€ 472,50	€ 401,63	€ 330,75
5.000.000	€ 685,13	€ 616,61	€ 507,50	€ 431,38	€ 355,25

Gli importi indicati corrispondono al premio minimo. Il premio della polizza sarà conteggiato sul fatturato 2018

Condizioni operanti:

- ✓ Responsabilità solidale Legge 221/2012
- ✓ Rivalsa Fondo di Garanzia per iscritti Sez. B) del RUI

- ✓ Retroattività dalla data di iscrizione al RUI
- ✓ Attività relative a forme pensionistiche complementari

www.polizzarcintermediari.it è gestito da ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. 02.91.98.33.11 - Fax 02.87.18.10.98
www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it PEC info@assimedici.eu
Partita Iva 07626850965 - Iscr. RUI B000401406 del 12.12.2011 Cap. Soc. 50.000,00



(continua da pag. 3)

Le condizioni per la semplificazione

In questo ambito, il provvedimento di "esonero dall'informativa in ambito assicurativo" del 2007, consentiva un accorpamento delle informative da rendere agli interessati, a cura dell'assicuratore stipulante il contratto e per conto di tutta la cosiddetta "catena assicurativa", che ne beneficiava in termini di semplificazione. È comunque probabile che sussistano tuttora gli estremi per utilizzare un sistema corrispondente, atteso che, gli articoli 13 e 14 del Gdpr permettono di evitare di ripetere informative già fornite agli interessati. Tre sono però le condizioni che è fondamentale rispettare: 1) l'individuazione di tutti i titolari del trattamento, dal primo anello della catena; 2) l'esplicitazione delle eventuali finalità ulteriori perseguite; 3) avere una solida base giuridica per giustificare i trattamenti (articoli 6 e 9 Gdpr) e, ove si ricorra al "consenso", limitarsi al trattamento per le finalità espressamente autorizzate. Il titolare, quindi, decide cosa fare dei dati e ha tutti gli oneri sopra indicati, mentre il responsabile e l'Incaricato forniscono al primo un servizio, per cui è previsto che processino dati per suo conto.

A ognuno il proprio ruolo

Facciamo un esempio, con tutti i limiti delle generalizzazioni: un broker che riceve una richiesta di consulenza per una copertura assicurativa Rc capofamiglia, è titolare del trattamento dei dati conferiti dall'aspirante assicurato e (immaginando che non siano dati particolari) può essere automaticamente legittimato a usare quei dati, perché "il trattamento è necessario all'esecuzione di un contratto" (articolo 6 lettera b del Gdpr). Ma se lo stesso broker riceve dati "particolari" dallo stesso cliente (ad esempio patologie pregresse, sinistrosità professionale, etc.), senza un consenso scritto non potrà, con tutta probabilità, quotare la polizza. Diversamente, negli appalti per i servizi di brokeraggio banditi dagli enti che reperiscono coperture per iscritti o dipendenti, ove il broker operi come responsabile, non sarà questa figura a doversi occupare di questi specifici aspetti della privacy, pur restando aperto il delicato problema del trattamento dei dati dei futuri assicurati. Mentre per i subagenti che trattano i dati dei clienti per conto del loro agente di riferimento, che si occupa delle relative incombenze privacy, ci si troverà più facilmente nel ruolo dell'incaricato o del responsabile dei trattamenti. Gli agenti, invece, per effetto della rappresentanza della compagnia, devono



© Racle Fotodesign - Fotolia

distinguere ciò che compiono nell'interesse proprio e in quello della loro mandante; e se si presentano come titolari, dovrebbero avere il consenso per comunicare i dati ricevuti. È più ragionevole dunque, per entrambi, presentarsi come contitolari del trattamento (articolo 26 del Gdpr), senza necessità di farsi autorizzare alla reciproca comunicazione dei dati.

La complessità del trasferire i dati

E proprio su questo punto viene in rilievo un aspetto che abbiamo appena sfiorato e cioè la "comunicazione dei dati", che avviene in caso di cessione a terzi, ma anche di upload su cloud o su di una qualunque piattaforma altrui. Tale attività deve essere necessariamente oggetto di informativa e di una apposita base legittimante (ad esempio il consenso), per ogni finalità perseguita. E si ricordi che l'unico caso in cui è possibile per il titolare trasferire dati senza autorizzazioni, è verso i responsabili del trattamento istituiti ai sensi dell'art. 28 del Gdpr (oltre che, naturalmente, verso gli incaricati).

Ad esempio: il broker che riceve dati personali dal proprio cliente, deve sottoporre una informativa trasparente che, oltre ai requisiti di legge, deve contenere anche i trattamenti e tutte le finalità cui sono destinati gli stessi; quali: l'archiviazione dei dati nel proprio archivio (un primo trattamento), la registrazione nel proprio software gestionale (un secondo trattamento), la trasmissione alla/alle compagnia/e di quei dati (un terzo trattamento), sempre con la finalità di "quotazione del rischio" (prima finalità), o anche per marketing (seconda finalità), per l'invio di comunicazioni promozionali presso l'indirizzo fisico del cliente. Per i medesimi trattamenti, quindi, ben potrebbe essere autorizzata (ed è molto probabile che accada) la prima finalità, ma non la seconda, impedendo quindi l'utilizzo dei dati per finalità promozionali, anche se il novellato articolo 130 del Codice della Privacy potrebbe aiutare almeno nell'utilizzo delle e-mail per tale scopo.

Ciò che è importante sottolineare in questa sede è che, in ogni caso, i ruoli privacy devono essere ben progettati per utilizzare legittimamente i dati raccolti. Viceversa, ci si troverebbe a ricostruire, volta per volta, come i rapporti in essere si configurano giuridicamente, con evidenti difficoltà; perché il legislatore ha previsto che i rapporti tra le figure di governo dei dati devono essere, da un lato, regolati da specifici contratti conformi a determinati requisiti normativi e dall'altro, soggetti all'accountability, che richiede di giustificare tutte le scelte effettuate per essere conformi alla legge.

Da ultimo, mi sia consentito ricordarlo, regolati questi aspetti non si pensi di essere conformi alla normativa vigente: ne avrete solo varcata la soglia di ingresso, ma è già un primo passo.

Marco Perini,

partner di Fga, supervisore del dipartimento Cyber Risk

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