

PRIMO PIANO

Ok all'aumento di Bper

Via libera all'aumento di capitale di Bper. È stato approvato ieri dal consiglio di amministrazione l'operazione per un importo massimo di 802 milioni di euro. L'aumento di capitale, ricorda un comunicato di Bper, s'inserisce nel più ampio contesto dall'accordo sottoscritto il 17 febbraio 2020 tra la stessa Bper e Intesa Sanpaolo, riguardante l'acquisizione da parte di Bper di un ramo d'azienda costituito da 532 filiali bancarie del gruppo Intesa Sanpaolo (comprese quelle di Ubi Banca).

Nella stessa data, il gruppo Unipol e UnipolSai Assicurazioni, che controllano Bper, avevano comunicato al mercato la disponibilità a sottoscrivere la quota dell'aumento di capitale di propria pertinenza.

Infine, nell'ambito del confronto tecnico volto a definire le modalità di attuazione del trasferimento del ramo d'azienda, le parti hanno individuato come periodo previsto per il closing la seconda metà di febbraio 2021, per quanto concerne le filiali di Ubi Banca, e il secondo trimestre 2021 per quanto concerne il trasferimento delle filiali di Intesa Sanpaolo. Per questo, Bper ha rivisto le stime dei target economico-finanziari al 2021, con l'utile netto consolidato stimato in circa 350 milioni di euro.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Sna, Claudio Demozzi rimane presidente

Il sindacato di categoria sceglie la linea della continuità: l'intermediario di Trento, giunto alla sua quarta elezione, è stato confermato alla guida della rappresentanza degli agenti assicurativi. La nomina è arrivata lo scorso venerdì, al termine di un congresso online in cui sono stati toccati tutti i temi caldi della professione

Nessuna sorpresa, tutto è andato secondo copione: come ampiamente prevedibile (e previsto), **Claudio Demozzi** resta presidente dello **Sna**. Il sindacato nazionale degli agenti assicurativi sceglie la linea della continuità e mantiene così alla guida l'agente plurimandatario di Trento che guida l'associazione di categoria dal 2012. Per Demozzi si tratta del quarto mandato: dopo la nomina avvenuta otto anni fa, il presidente era stato infatti riconfermato già nel 2014 e nel 2017. Il nuovo esecutivo resterà in carica per i prossimi tre anni.

La conferma di Demozzi è arrivata venerdì 25 settembre, al termine del 53esimo congresso nazionale del sindacato. Alla presenza di 401 aventi diritto su un totale di 444 che hanno consentito di raggiungere un tasso di partecipazione superiore al 90%, l'elezione della lista di Demozzi, l'unica presentata, si è risolta in una sorta di plebiscito: 363 voti favorevoli e 22 schede bianche, per un livello di consenso che si attesta poco sopra la soglia del 90%. Il nuovo esecutivo, oltre al già citato Demozzi nella carica di presidente, risulta così composto:

Elena Dragoni (vice presidente vicario), **Sergio Sterbini** (vice presidente), **Marcello Bazzano**, **Battistina Ferraro**, **Fabio Antonio Luca Occhiuto**, **Paolo Bullegas**, **Maurizio Ragni**, **Angela Occhipinti**, **Gaetano Vicinanza**, **Emiliano Ortelli** e **Sandro Pini**.

AGENTI NELLA PANDEMIA

Il congresso è stato celebrato con un inedito format online per questioni di sicurezza legate alla pandemia di coronavirus. "Pochi amano quanto me il contatto personale con i militanti, con gli iscritti", aveva scritto Demozzi agli associati, rispondendo a una serie di richieste arrivate dalla categoria. "Purtroppo però, i pareri legali e il buon senso ci hanno indotti alla convocazione del congresso nell'unica modalità che oggi è consentita, che è quella a distanza", aveva proseguito il presidente, sottolineando che alla base della decisione c'era "la salute di centinaia di iscritti e dei rispettivi familiari", nonché la "pesante responsabilità in capo a chi organizza la manifestazione in caso di contagio o di mancato rispetto delle rigide norme di sicurezza anti Covid-19".

Il coronavirus, com'è inevitabile, ha dominato anche larghi tratti della relazione letta da Demozzi in apertura del congresso. "Nei primi sei mesi del 2020 la crisi ha determinato la più profonda caduta del Pil mai registrata in Italia e in Europa", ha osservato il presidente. Le proiezioni parlano per l'Italia di un rallentamento dell'attività economica del 10,7% nel 2020, a cui dovrebbe seguire un rimbalzo del 6,6% nel 2021. Bene, ma non abbastanza per compensare le perdite che saranno registrate nel corso di quest'anno dalla gran parte dei settori produttivi. Inclusi, ovviamente, anche gli intermediari assicurativi.

(continua a pag. 2)



Claudio Demozzi, presidente di Sna

(continua da pag. 1)

L'IMMOBILISMO DELLE COMPAGNIE

Di fronte a questo scenario, a detta di Demozzi, le compagnie assicurative avrebbero fatto poco e nulla a favore degli agenti. "Il sindacato ha denunciato l'immobilismo delle imprese, su questo fronte, ai gruppi agenti, all'**Ania**, all'**Ivass**, al ministero dello Sviluppo economico. Salvo rarissime eccezioni – ha affermato – la risposta delle imprese è stata inaccettabile: sono stati erogati contributi simbolici, sono state effettuate operazioni di cassa travestite da contributi come il pagamento del rappel anticipato di uno o due mesi, la sospensione (solo sospensione, non abbuono) delle rate di rivalsa per sei mesi o un anno, la proroga di qualche giorno delle scadenze per la rimessa dei premi, l'aumento delle provvigioni sui nuovi affari".

Demozzi, a tal proposito, ha citato la proposta di Sna di un contributo di almeno 30mila euro per agenzia. La somma, moltiplicata per un totale di circa 13mila agenzie, fa un totale di 390 milioni di euro. Ossia, ha proseguito, un impatto ridottissimo sui conti economici delle compagnie, con l'utile da 10,6 miliardi di euro registrato dal mercato nel 2019 "che si sarebbe ridotto a 10,3 miliardi".

UN INVITO ALL'UNITÀ

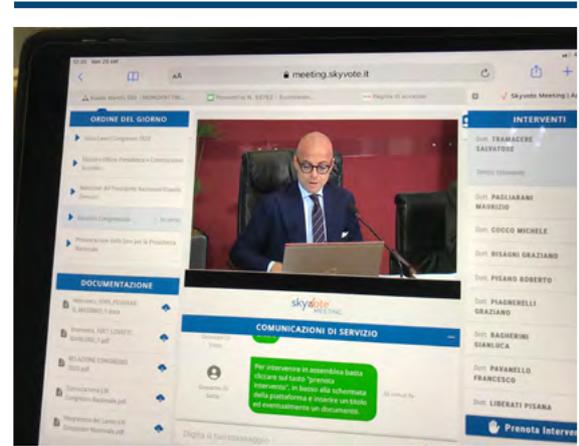
Davanti a queste difficoltà, che si sommano alle tante questioni aperte per la categoria, Demozzi ha invitato tutti i colleghi all'unità. "Siamo tutti militanti sindacali, dunque partigiani: tra gli iscritti vige un patto di solidarietà e reciproca assistenza. Se al termine di questo congresso nazionale avrò ricevuto nuovamente la vostra fiducia – ha sottolineato – avremo dimostrato che il sindacato dei diritti è più forte dell'odio. Che in questo sindacato non c'è spazio per le faide, né per le correnti, né per le tifoserie contrapposte. I nostri veri avversari sono molti, ma non sono i colleghi".

L'unità della categoria, ha fatto capire Demozzi, sarà fondamentale nella gestione dei temi più caldi della professione. A cominciare dal rinnovo dell'**Accordo Nazionale Agenti**, il cosiddetto **Ana 2003**, su cui è aperto un tavolo di confronto con i rappresentanti delle compagnie assicurative: sull'argomento i partecipanti hanno all'unisono invitato il nuovo esecutivo a proseguire lungo la strada intrapresa per ridefinire i dettagli di un accordo siglato ben 17 anni orsono, praticamente un'era geologica fa, visti i tempi che corrono. Altro argomento di discussione, sollevato da **Massimo Pegoraro**, presidente della sezione provinciale di Sna a Padova, è stato poi il Provvedimento n. 97 emanato dall'**Ivass** lo scorso 4 agosto. Nello specifico, i partecipanti hanno chiesto uno sforzo maggiore per rivedere la norma che introduce l'obbligo di comunicazione alle rispettive mandanti degli accordi di collaborazione siglati fra intermediari. Il sindacato si è detto pronto a valutare ogni possibile strumento per richiedere un'abrogazione della disposizione, non escludendo anche un possibile ricorso al tribunale amministrativo.

LA VITA NEL SINDACATO

La discussione si è poi soffermata anche sulla vita sindacale di Sna. Alcuni partecipanti, per esempio, hanno richiesto chiarimenti sulla gestione dell'ente bilaterale **Ebisep** e sul fondo sanitario integrativo **Assicurmed**. Altri si sono soffermati sull'entità delle quote di iscrizione e dei contributi sindacali, con la presentazione di due mozioni opposte: **Pisana Liberati**, presidente della sezione provinciale di Sna a Fermo, ne chiedeva la diminuzione per tentare di venire incontro ai colleghi colpiti dall'emergenza coronavirus, mentre **Graziano Bisagni**, presidente della sezione provinciale di Sna a Parma, auspicava un aumento dei contributi per effettuare investimenti in risorse umane che potessero potenziare i servizi di tutela e formazione per gli iscritti.

Tutti elementi che denotano l'inevitabile dibattito che non può non generarsi all'interno di un sindacato. Sempre però in un'ottica di confronto rispettoso e di condivisione dei medesimi obiettivi. "Non è la mia squadra da tutelare, ma l'unità di intenti, la coesione politica, la linearità sindacale, l'attenzione gestionale che io e la mia squadra abbiamo dimostrato essere possibili", ha detto Demozzi nelle battute finali della sua relazione. "Vi esorto – ha concluso – a fare in modo che nessuno riesca più a rallentare questo treno in corsa. Vi sprono a evitare che il nostro sindacato possa rivivere la confusione delle lotte intestine, palesi o meno, la debolezza delle correnti e le infauste conseguenze della mala gestione".



Un momento del congresso online

Giacomo Corvi

Assicurazioni e salute, non è solo una questione di dati

L'ingresso di Google nel settore delle polizze sanitarie pone una domanda: le compagnie devono temere la concorrenza delle big tech? Partnership e joint venture possono fornire una risposta

Di recente **Verily**, azienda di **Alphabet** dedicata alla sanità, ha dato vita a **Coefficient Insurance**, una società che si concentrerà sulle polizze con cui i datori di lavoro si proteggono dalla volatilità dei costi sanitari. La mossa fa riflettere perché si tratta del gruppo cui fa capo **Google**, che entra così con decisione nel mondo assicurativo. È evidente che la notizia, al di là della dibattuta questione sull'utilizzazione dei dati dei clienti da parte delle grandi aziende tecnologiche globali, riporta l'attenzione sull'impiego di tali dati anche da parte delle compagnie assicurative.

Non c'è dubbio che il governo efficiente dei dati possa contribuire ad andare a coprire la domanda insoddisfatta di prodotti assicurativi che c'è nel nostro Paese. L'Italia è uno degli Stati con l'indice di penetrazione dei prodotti assicurativi tra la popolazione tra i più bassi in Europa. D'altra parte, anche le prospettive di invecchiamento della popolazione sono tra le più alte e sempre di più le persone dovranno tutelarsi e pensare a una vecchiaia serena per sé e per i propri cari. Inoltre il nostro servizio sanitario nazionale, come dimostrano frequenti fatti di cronaca, non è certo impeccabile e soprattutto sarà sempre meno sostenibile per le casse dello Stato.

Partnership, nessuna paura

Il mondo bancario guarda al settore assicurativo della salute come uno di quelli più proficui: le previsioni di crescita e investimenti confluiscono lì. Tra i tanti fatti significativi,



possiamo ricordare la recente acquisizione di **Rbm Assicurazione Salute** da parte di **Intesa Sanpaolo**. La domanda da porsi allora diventa: le compagnie di casa nostra dovrebbero sentirsi minacciate dai big player del tech (**Amazon**, **Apple**, **Facebook** e la già citata **Google**) visto l'ingresso di alcuni di questi nell'industria assicurativa? Esiste realmente il rischio che questi big player tecnologici possano sottrarre clienti alle compagnie?

Noi crediamo che sia necessario partire dalla consapevolezza che i dati sono da sempre uno degli assi portanti del business model delle compagnie di assicurazione, perché tramite essi si può realizzare quel calcolo delle probabilità che sta alla base della valutazione di rischio del sinistro. È quindi naturale per le compagnie servirsi delle nuove tecnologie di raccolta, analisi e gestione dei dati del cliente per diventare sempre più efficienti nei processi di definizione dei prezzi. Tuttavia, come passaggio successivo, si potrebbe anche andare oltre il binomio analisi del rischio-definizione del prezzo. Oltre la determinazione del prezzo, tramite l'efficiente utilizzazione dei dati del cliente, sarà possibile definire e realizzare dei nuovi concept di prodotto, accorpando al motore assicurativo primario dei motori ausiliari, ma non meno importanti, nella forma di servizi, anche eventualmente offerti da terze parti con cui la compagnia svilupperà partnership e joint venture.



Maurizio Primanni,
ceo Excellence Consulting

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

CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Official sponsor



6 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
 - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
 - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
 - Claudio Demozzi, presidente Sna
 - Luca Franzi de Luca, presidente di Aiba
 - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
 - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**
Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
 - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
 - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**
intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**
- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB

14.50 – 15.10

- **#IOSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSELFIE**
- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
 - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
 - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
 - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
 - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
 - Enrico Ullivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



7 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Salvatore Palma, vice presidente gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica

10.45 – 11.05

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA

11.30 – 11.35

◆ *Video Das*

11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia

12.30 – 12.35

◆ *Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio*

PAUSA

14.30 – 15.00

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni

15.00 – 15.05

◆ *Video Das*

15.05 – 15.35

■ **VENDITA A DISTANZA: COME APPLICARE LE NORME?**

Michele Languino, Sna

15.35 – 15.50

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

Video Maria Bianca Farina, presidente di Ania

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

