

PRIMO PIANO

Sna contro l'accordo dati Reale

Il Gruppo Agenti Reale Mutua ha da poco siglato con la mandante un accordo dati nell'ambito del quale ogni agente della compagnia (entro il 31 dicembre) può scegliere tra due opzioni: continuare ad avere il ruolo di responsabile dei dati, come è stato fino a oggi, oppure diventarne contitolare insieme alla compagnia.

Lo Sna ha espresso forti critiche nei confronti di questo accordo. In una lettera, il presidente del sindacato, Claudio Demozi, rileva criticità che "appaiono particolarmente gravi e pregiudizievoli per gli agenti".

Nella missiva si evidenzia che "in questa particolare fase storica, anche a seguito dei ripetuti tentativi di molte compagnie di disintermediare la rete agenziale attraverso l'uso della tecnologia digitale e dei dati personali dei clienti, sarebbe opportuno che i gruppi aziendali si astenessero dalla sottoscrizione di accordi che limitino, impediscano o ostacolino il libero e completo utilizzo dei dati dei clienti da parte degli agenti, che, quali intermediari professionisti, se stabiliscono in autonomia finalità e mezzi del trattamento dei dati personali degli interessati, assumono automaticamente la veste di autonomi titolari". Per leggere la news completa, clicca qui.

B.M.

INTERMEDIARI

Cogliere le opportunità che derivano dal cambiamento

La moltiplicazione dei canali di vendita non deve spaventare gli agenti. Può essere l'occasione per acquisire competenze e professionalità sempre più al passo con i tempi, spiega Rosario Palermo, componente della giunta nazionale di Anapa, secondo il quale la categoria dovrà dotarsi di strutture digitali innovative ed essere sempre più in grado di mettersi all'ascolto del cliente

Il momento storico che stiamo attraversando è sicuramente uno dei più delicati e complessi dal dopoguerra a oggi, sia per quanto riguarda l'Italia sia per il mondo intero. La pandemia sta letteralmente destabilizzando molti Paesi sia da un punto di vista economico sia sociale. E questo accade anche a livello territoriale. **Rosario Palermo** agente **Axa** a Sciacca (Agrigento) e componente di giunta nazionale di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, ha espresso a *Insurance Daily* il suo punto di vista sulle principali tematiche che in questo momento coinvolgono la categoria degli agenti, a partire, appunto, dalla crisi innescata dal coronavirus. "La pandemia da Covid-19 – spiega – ha acuito molte delle problematiche economiche già presenti in molti settori che interessano il territorio nel quale opero, a eccezione del comparto agricolo/alimentare". Secondo Palermo, bisognerebbe fare di più e in maniera mirata, "attraverso una programmazione seria di investimenti in infrastrutture, agricoltura, turismo e recettività in genere, mettendo a disposizione in termini di coordinamento e/o indirizzo alle imprese le risorse della Comunità Europea, che ogni anno sono invece restituiti in larga parte".



Rosario Palermo, agente Axa a Sciacca (Agrigento)

Molti osservatori sostengono che tra le conseguenze della pandemia ci sia anche una maggiore sensibilità verso i rischi da parte di famiglie e aziende. Può esserci spazio sufficiente per sviluppare i rami danni non auto? È necessario pensare a nuovi prodotti?

Sicuramente la pandemia ha reso più consapevole ognuno di noi rispetto alle esigenze personali, familiari e/o aziendali in ambito sanitario e non solo.

(continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

Insurance Connect

(continua da pag. 1)

È indubbio che sono state maggiormente evidenziate le carenze del nostro sistema sanitario nazionale, e quindi l'importanza di avere un'adeguata copertura sanitaria. La crisi economica che discenderà da questo evento pandemico dovrebbe far riflettere in merito alla perdita di posto di lavoro (dal lato lavoratori dipendenti), mentre in ambito datoriale (aziende) una copertura per i danni da interruzione di esercizio. Gli aiuti statali non potranno durare all'infinito; oltre tutto, come ben sappiamo, si sta realizzando una massiccia dismissione di queste coperture per l'indisponibilità dei riassicuratori. S'impone in questo caso, a mio giudizio, un intervento che coinvolga tutti gli attori: istituzioni nazionali, compagnie di assicurazione e riassicuratori.

Quanto ai prodotti, quelli attualmente a disposizione sono complessivamente esaustivi, laddove per eventi di eccezionale gravità ci sia l'attivazione di tutti gli attori, onde consentire al sistema di reggere l'ondata d'urto, semmai rendere più semplici e funzionali le piattaforme per la vendita a distanza dei prodotti assicurativi, anche per le compagnie e gli intermediari tradizionali, rimuovendo le residuali limitazioni normative e regolamentari ancora insistenti, naturalmente sempre all'interno di una cornice regolamentata.



La tecnologia ha reso possibile l'operatività degli agenti nel corso del lockdown. Alcuni agenti considerano la digitalizzazione un mezzo indispensabile del percorso evolutivo della vostra professione, altri, per vari motivi, restano ancora diffidenti. Qual è il suo punto di vista a riguardo?

Personalmente penso che la digitalizzazione abbia dato un apporto fattivo non solo in questa fase di distanziamento sociale per realizzare una prossimità con il cliente, ma anche per il futuro. Il punto è fare in modo che la tecnologia sia al servizio dell'intermediario/distributore per accrescere un valore e non per estinguerne una parte. Io ritengo che il nostro sia un lavoro ove la relazione è l'elemento fondante del rapporto consulenziale e fiduciario che lega agente e cliente, e che non si limita alla mera acquisizione di coperture assicurative, ma va ben oltre. Quindi ben venga la digitalizzazione se utilizzata in questa direzione.

(continua a pag. 3)

POLIZZA RC PROFESSIONALE
**INTERMEDIARI
ASSICURATIVI**

www.polizzaRCintermediari.it
POLIZZA RESPONSABILITÀ CIVILE 2021

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 2020

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. 2)

Cosa è cambiato concretamente nell'operatività quotidiana dell'agenzia con l'introduzione della direttiva Idd? Quanto pesano i maggiori oneri di compliance?

Sicuramente l'Idd ha rappresentato una pietra miliare nelle attività delle nostre agenzie con una immediata richiesta di un cambio di passo ma anche di mentalità. La direttiva impone l'attuazione di una serie di regole di comportamento che tutti gli attori del mercato assicurativo devono adottare nella vendita dei prodotti assicurativi, per garantire che i prodotti siano sempre consoni alle esigenze dei clienti, e che richiede un'attività di continua innovazione, trasparenza e informazione onesta e correttezza per tutte le attività svolte. Dal punto di vista operativo in agenzia sono aumentate le attività sia in termini pratici (monitoraggio e controllo delle attività svolte), sia di compliance, con aumenti ulteriori dei costi aziendali. Questi ultimi sono direttamente proporzionali alle rispettive strutture e al livello di organizzazione adottato.

Per quanto riguarda il risultato di ciò che si prefigge la direttiva europea, questo sarà misurabile effettivamente nei prossimi anni, ma non potrà che essere positivo, tanto per i consumatori quanto per le nostre strutture agenziali, rendendo ancora più forte il legame fiduciario con i nostri clienti.

Il rinnovo dell'Ana: quali sono, a suo parere, i principali aspetti che avrebbero più bisogno di essere regolati dal nuovo contratto collettivo di categoria?

L'Accordo nazionale agenti del 2003, anche se a oggi viene ancora richiamato nei nuovi mandati, risulta superato per tutte le implicazioni normative oramai intervenute, oltre che per la disdetta del 2006. Dal mio punto di vista uno dei principali nodi da sciogliere attiene all'istituto della rivalsa come ribadito dal nostro presidente **Vincenzo Cirasola** nel forum organizzato lo scorso anno a Bologna il cui quantum, analogo a un'indennità di avviamento, dovrebbe essere effettivamente paragonato al valore del portafoglio ereditato e non risentire di altre variabili.

Nel contempo, andrebbero inserite una serie di tutele per gli agenti, per limitare al minimo strumentali revoche delle mandanti. Dall'altro essendo variato il quadro normativo, ed essendo ormai cambiata nella sostanza la figura dell'agente,



(che oggi è inquadrato come un imprenditore dotato di struttura avente un'organizzazione stabile, con figure di monitoraggio, controllo delle attività, oltre che commerciali) sarebbe opportuno che si beneficiasse, di un vero sistema di incentivazione che prendesse come riferimento principe l'andamento tecnico dell'agenzia quindi la redditività prodotta dalla stessa per la/le propria/e mandante/i, senza cozzare con le attuali previsioni normative.

Per quanto riguarda aspetti squisitamente contrattuali, confido sul buon senso di tutte le parti in causa, e che nell'interesse comune si riesca, prima possibile a sedersi nuovamente attorno a un tavolo e a trovare delle soluzioni negoziali eque. D'altronde, per iniziativa di Anapa, nella persona del nostro presidente Vincenzo Cirasola, l'Ania si è resa disponibile a riaprire il tavolo negoziale.

Quali sono secondo lei i principali fronti di sfida per gli agenti nell'immediato futuro?

Le nuove norme sulla distribuzione assicurativa ampliano sempre più i soggetti legittimati al collocamento dei prodotti assicurativi. Ma la moltiplicazione dei canali di vendita può rappresentare per noi agenti assicurativi non un problema, ma un'opportunità.

Se saremo in grado di acquisire competenze e professionalità sempre più al passo con i tempi e se avremo la capacità di dotarci di strutture snelle e innovative dal punto di vista digitale, e, soprattutto, se saremo in grado di ascoltare di più i nostri clienti, potremo cogliere tutti i bisogni di cui questi necessitano. Da questo punto di vista l'innovazione tecnologica potrà rappresentare un valore aggiunto per le nostre strutture e non un problema come prima detto. Recenti ricerche ci confermano che il cliente, anche se attirato dal web, al momento della decisione ha spesso bisogno di una figura consulenziale e fiduciaria con cui confrontarsi per poter decidere.

Concludo ribadendo che il vero pericolo non sono i nuovi player e/o canali, ma soprattutto noi stessi nella misura in cui non saremo in grado di cavalcare l'onda dell'innovazione in senso lato.

Beniamino Musto



#79
novembre 2020

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

FUTURO DE
RA SOSTENI

NORMATIVA 14 ATTUALI

ribuzione
ativa
ale bancario

La sfida di An
per il rilancio
del Paese

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