

## PRIMO PIANO

### IC entra nel gruppo Beacon

Si apre un nuovo capitolo della storia di Insurance Connect, editore di Insurance Daily, ma anche di Insurancetrade.it, Insurance Review, Società e Rischio e Insuranceconnect.TV: da oggi la nostra casa editrice entra a far parte di Beacon International, leader internazionale nell'informazione per il settore assicurativo con sede a Greenwich (Usa), presieduto da Steve Acunto. Nasce così Beacon Italia, subsidiary di Beacon International Group (www.big.com), che sarà guidata da Paola Della Torre, fondatrice di Insurance Connect, e da Maria Rosa Alaggio, direttore responsabile di tutte le pubblicazioni di Insurance Connect e di Beacon Italia. Mauro Benedetti assumerà l'incarico di responsabile per Insurance Connect del comitato esecutivo di Beacon Italia. Insurance Connect manterrà il proprio brand. Beacon International, oltre che negli Stati Uniti è presente in Regno Unito, Singapore, Giordania, e ora anche in Italia, e può contare su oltre 150 professionisti. Il gruppo pubblica Business Insurance (Greenwich), WorkComp Central (San Francisco), Asia Insurance Review (Singapore), Middle East Insurance Review (Amman), Commercial Risk, Global Risk Manager (Londra) e, con una storia lunga 133 anni senza interruzioni, anche Insurance Advocate (New York).

Per leggere il comunicato completo, clicca qui.

## INTERMEDIARI

### L'agente è qualcuno che trova soluzioni ogni giorno

**Vincenzo Lamendola, presidente regionale Umbria di Anapa Rete ImpresAgenzia, ha ricordato in quest'intervista il ruolo dell'intermediario tradizionale: un professionista capace di stare accanto ai clienti, anche nei momenti più difficili**

Per gli agenti il ramo Rc auto resta ancora importante, se non fondamentale, nella buona conduzione dell'agenzia. Ma le cose stanno cambiando: l'innovazione spinge verso altre forme di mobilità e la classica polizza obbligatoria è minacciata da altri competitor. Eppure è ancora importante la figura di un professionista che sappia guidare il cliente.

La pandemia, soprattutto nei primi mesi, ha permesso agli agenti di dimostrare ancora una volta le loro capacità di adattamento e il loro ruolo pressoché insostituibile nel supporto ai clienti. Di questo, e non solo, abbiamo discusso con **Vincenzo Lamendola**, presidente regionale Umbria di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, titolare di un'agenzia **Generali Italia** a Marsciano in Umbria. Lamendola ha fatto anche il punto sull'attività di Anapa, che proprio quest'anno compie i suoi primi dieci anni.



Vincenzo Lamendola

**Quali sono le peculiarità, le opportunità, ma anche le sfide e le criticità del territorio in cui opera?**

La nostra agenzia opera nella Val Nestore, ovvero nella media Valle del Tevere, e ha sede in uno dei borghi caratteristici dell'Umbria che, dal punto di vista produttivo, si basa in maniera preponderante su due capisaldi: il mattone e l'agricoltura.

Abbiamo a che fare con persone concrete, ancorate ai forti valori della tradizione del territorio, e non è sempre facile confrontarsi sull'evoluzione del mercato e dei servizi, soprattutto nei momenti di crisi vissuti da questi settori. Una criticità, ma anche una sfida per la nostra professione, che abbiamo cercato di superare puntando fortemente sulla formazione costante dei nostri collaboratori, vecchi e nuovi, in modo da permetter loro di seguire al meglio la clientela con un aggiornato bagaglio di conoscenze.

**Dal suo punto di vista, quanto incide ancora il portafoglio Rc auto per un'agenzia di assicurazioni, in particolare in una zona come l'Umbria?**

Ritengo che il settore Rc auto sia un volano importante per la creazione di nuove relazioni e quindi uno degli strumenti fondamentali per il business agenziale, anche se va ricordato che mediamente il ramo incide ancora per almeno il 40% del portafoglio delle agenzie che operano in Umbria.

**Restiamo sul tema Rca. Il prodotto auto è aggredito da più fronti: banche, Poste, distributori accessori, compagnie online, il tutto mentre il premio medio continua a calare.**

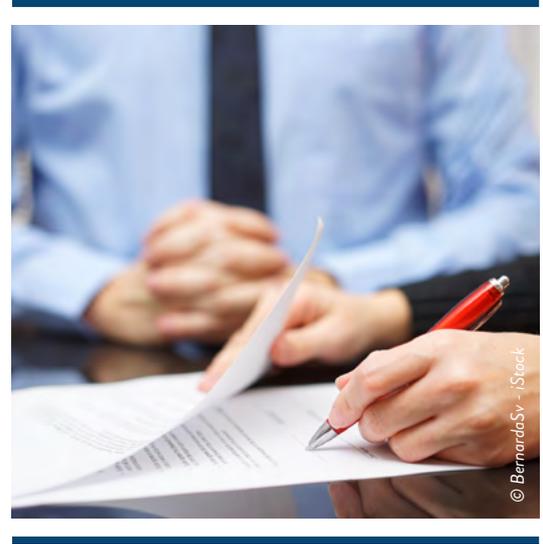
(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

## **Eppure i dati dicono che la quota di mercato degli agenti tiene: per quanto ancora gli agenti potranno fare affidamento sull'Rc auto?**

È un fatto culturale. Il contratto Rc auto è generalmente visto come un balzello, un obbligo di legge, e non come una delle coperture assicurative più importanti. Non molti si rendono conto che per colpa di una fatalità o di una disattenzione si rischia di incorrere in un evento che può incidere sulla serenità e sulla tranquillità individuale e familiare per il resto della vita.

Il consumatore ha bisogno di un partner professionale in grado di supportarlo nel momento della scelta e di informarlo dei cambiamenti e delle caratteristiche delle coperture, delle franchigie e delle rivalse. Prendiamo ad esempio un'azienda leader nell'e-commerce che sta aprendo negozi fisici per poter fidelizzare ulteriormente la propria offerta. Da qui si rileva quanto sia fondamentale potersi confrontare con un professionista del settore, giacché l'assicurazione è materia complicata per definizione e le polizze Rc auto sono fra loro diverse. Credo pertanto che gli agenti potranno ancora fare affidamento sull'Rc auto, anche se il cambiamento è in atto e probabilmente sarà irreversibile con l'arrivo sul mercato delle auto a guida autonoma. Ma ancora una volta, penso che gli agenti si faranno trovare pronti a cogliere il momento e a trasformare il cambiamento in opportunità.



## **Anapa Rete ImpresAgenzia ha chiesto al Mise l'esonero dall'obbligo per gli intermediari di esibire il preventivo Rca standard di ogni singola impresa di cui abbiano il mandato. Che risposta vi attendete e cosa potrebbe cambiare per gli agenti?**

In estrema sintesi, mi sembra un atto di buon senso aver posto una particolare attenzione su quest'obbligo. Non è comprensibile che siano sempre e solo gli agenti, con i propri collaboratori, a doversi sobbarcare certi fardelli. Questa disparità di trattamento e le conseguenti incombenze sono inspiegabili se pensiamo che altri attori del mercato, pur essendo incaricati dal cliente, sono esonerati da questo surplus di attività che, oltre ad aumentare i costi a carico dell'agente, crea ulteriori difficoltà al consumatore nel comprendere quale sia la migliore soluzione alle proprie esigenze assicurative. (continua a pag. 3)

The banner features a large red 'O' on the left containing a photograph of the Fontana del Gallo in Rome. To the right, the text 'GLOBAL ASSISTANCE 2022' is in a smaller font, followed by 'OPEN DAY' in very large, bold letters, with 'OPEN' in red and 'DAY' in blue. In the top right corner, there is a logo consisting of two overlapping circles, one blue with a white 'G' and one red with a white 'A', with the text 'Global Assistance' below it. At the bottom, there are two red buttons: the left one says 'ROADSHOW' followed by '10 MARZO • PERUGIA | 16 MARZO • CATANIA | 22 MARZO • BOLOGNA | 23 MARZO • ANCONA', and the right one says 'CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALL'EVENTO'.

(continua da pag. 2)

**Quest'anno Anapa compie dieci anni: un traguardo importante. In questi anni che contributo pensa abbia portato al mondo dell'intermediazione agenziale italiana?**

Il tempo è volato. Anapa Rete ImpresAgenzia ha avuto il merito di creare questo laboratorio di idee, grazie all'iniziativa di 168 soci fondatori, all'impulso di 11 gruppi aziendali agenti, alla visione di **Vincenzo Cirasola** e del compianto **Massimo Congiu**. Il tutto, avendo ben chiaro dove si era in quel momento e dove si voleva andare. Un modello per fare associazionismo nel segno di un costante miglioramento della categoria, per cogliere le nuove opportunità del mercato, lasciando a ognuno la libertà di seguire la propria iniziativa imprenditoriale.

I meriti e i traguardi raggiunti sono notevoli. Penso alla partecipazione ai vari tavoli di lavoro per contribuire e incidere nelle trasformazioni della nostra attività; il porsi come sentinelle nel recepimento delle normative europee; aver ricreato i presupposti per mettere di fronte le parti e avviare il confronto per il rinnovo dell'accordo nazionale imprese-agenti scaduto da anni. Ma anche l'aver fatto decollare l'attività dell'ente bilaterale, che è di grosso sostegno agli agenti/agenzia e ai collaboratori amministrativi. E ancora, l'attività di supporto nei rinnovi del contratto nazionale dei dipendenti d'agenzia, con il sostegno di **Confcommercio**, fino al cercare di creare le condizioni per un rispettoso rapporto di confronto dialettico con le varie rappresentanze associative del settore, cercando sempre di dare il nostro contributo per migliorare le condizioni professionali di tutti gli agenti, associati o no.

**Parliamo, per finire, della pandemia: dal primo febbraio anche per entrare in agenzia serve il cosiddetto super green pass, una misura di ulteriore tutela. Ora, però, sembra che il virus si stia ritirando, lasciando intravedere la luce alla fine del tunnel. Quali sono stati i momenti peggiori di questi anni, e in che modo Anapa ha supportato gli associati?**

Ricordo ancora l'inizio del lockdown il 9 marzo 2020 e tutte le preoccupazioni su cosa fare e non fare. Tenere chiusi gli uffici? Aperti solo parzialmente? Si parlava di cassa integrazione, di smart working, di appuntamenti a distanza. Mi vengono ancora i brividi a ripensare all'incertezza di quei momenti.

Aver avuto a fianco la nostra associazione è stato di grosso supporto. Poter disporre di informazioni sempre aggiornate in quel marasma di cambi di normative, di dpcm e aver avuto anche il supporto economico da parte dell'ente bilaterale per le assenze dei dipendenti e per le spese straordinarie per i presidi igienico sanitario, hanno permesso di affrontare quelle giornate con un minimo di tranquillità in più. Guardandomi indietro oggi, posso affermare che noi agenti siamo riusciti, come sempre, ad affrontare al meglio le avversità e a fornire costantemente il nostro supporto ai clienti. Del resto, il nostro ruolo è proprio quello di essere chiamati ogni giorno a trovare delle soluzioni.

Fabrizio Aurilia

## BROKER

# Howden acquisisce il controllo di Assiteca

**Operazione da oltre 200 milioni di euro: la società britannica deterrà l'87% dell'intermediario**

**Howden Group Holdings** ha annunciato la sottoscrizione di un accordo con **Lucca's Srl** e **Chaise Spa** per l'acquisizione, attraverso **Howden Broking Group**, di una partecipazione dell'86,965% in **Assiteca**. L'operazione avverrà a un prezzo complessivo di circa 208,7 milioni di euro, cifra che incorpora una valorizzazione di 5,624 euro per azione. Al termine della transazione, attesa per maggio del 2022 e soggetta come sempre alle autorizzazioni delle autorità, la società procederà a un'offerta pubblica di acquisto sul resto delle azioni al prezzo concordato nell'accordo. L'operazione è funzionale al delisting dei titoli di Assiteca da **Euronext Growth Milan**.

"Il business di Assiteca è pienamente complementare alle attività di brokeraggio di Howden in Italia e la partnership creerà una realtà di primaria importanza nel mercato italiano dell'intermediazione assicurativa, in grado di fornire le migliori soluzioni ai clienti e ulteriori opportunità per i dipendenti", si legge in una nota diffusa da gruppo britannico. "L'Europa e, in particolare, l'Italia – prosegue il comunicato – sono un focus di investimento per Howden, con il recente completamento delle acquisizioni di **Andrea Scagliarini Spa** nel luglio del 2021 e **Tower Spa** lo scorso gennaio". La nota assicura inoltre "vari membri del management di Assiteca resteranno nei posti chiave". Nel dettaglio, **Luciano Lucca** manterrà la carica di presidente del consiglio di amministrazione, mentre **Gabriele Giacoma** e **Nicola Girelli** continueranno a ricoprire il ruolo di amministratore delegato e direttore finanziario.

"L'unione fra Assiteca e Howden è una straordinaria opportunità per i nostri clienti, i nostri colleghi e per il mercato assicurativo", ha commentato **José Manuel Gonzàlez**, ceo di **Howden Broking Group**. "Assiteca – ha proseguito – è già un partner chiave del nostro più ampio gruppo in Italia attraverso la nostra consociata **Dual Italia**, quindi sappiamo bene che Luciano e Gabriele hanno costruito una squadra che condivide la visione di Howden: fornire servizi e soluzioni di qualità ai nostri clienti". Per Luciano Lucca, fondatore di Assiteca e, come anticipato, anche presidente del consiglio di amministrazione, "l'unione di Assiteca e Howden rappresenta un cambiamento molto importante per il business dell'intermediazione assicurativa: creerà, infatti, in Italia un nuovo colosso internazionale, che porterà un significativo valore e dinamismo al mercato. Credo fortemente – ha concluso – in questa transazione, perché, come ho fatto in tutti i miei cinquant'anni di attività, amo investire nel futuro".

Giacomo Corvi



## 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](http://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](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

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

#### 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)

Supplemento al 2 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577