

PRIMO PIANO

Sica nuovo ad di Eurovita

Giuseppe Sica è stato nominato dal cda nuovo amministratore delegato di Eurovita, con effetto dal primo novembre. La nomina di Giuseppe Sica fa seguito alla decisione di Erik Stattin di rassegnare le dimissioni, dopo aver guidato la creazione di Eurovita attraverso il consolidamento di tre acquisizioni effettuate a partire dall'acquisto di Ergo Italia da parte di Cinven nel 2016.

"Insieme al presidente di Eurovita, Caspar Berendsen – si legge nella nota del gruppo –, Giuseppe Sica guiderà la compagnia nella valutazione e nell'implementazione delle future opzioni strategiche della compagnia". Tra queste, secondo quanto riportato da fonti citate in passato dalla Reuters, ci sarebbe l'aumento di capitale, richiesto da Ivass, o la cessione.

Fino a settembre 2020, Giuseppe Sica ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità nella divisione investment banking di Morgan Stanley, dove ha guidato il team financial services in Italia, coprendo sia il settore assicurativo che quello bancario; successivamente, è stato chief financial officer di Banca Monte dei Paschi di Siena.

"Il consiglio di amministrazione di Eurovita – conclude il comunicato – ringrazia Erik Stattin per il suo significativo contributo come ceo di Eurovita negli ultimi sei anni".

F.A.

INTERMEDIARI

Sna e Confconsumatori, una collaborazione basata su etica e fiducia

In un recente convegno organizzato in occasione del Mese dell'educazione finanziaria il sindacato e l'associazione, hanno rilanciato la loro partnership a tutela dei clienti assicurativi

Continua la collaborazione tra **Sna** e **Confconsumatori** e si arricchisce con nuove occasioni di incontro e approfondimento, con l'obiettivo di avvicinare sempre di più gli intermediari professionali ai consumatori, nel segno di una partnership basata soprattutto sulle scelte etiche e deontologiche.

Il convegno *Oltre le norme – Soluzioni integrate per la tutela dell'utente assicurativo*, promosso da Confconsumatori e Sna, con il patrocinio della Regione Lombardia e nell'ambito degli eventi del *Mese dell'educazione finanziaria*, appena concluso, rientra nell'ambito delle attività realizzate a seguito della firma, nel dicembre 2020, del protocollo tra l'associazione e il sindacato degli agenti, improntato al miglioramento della trasparenza, correttezza e tutela del cittadino in ambito assicurativo.

L'evento ha analizzato i problemi storici e quelli più recenti dell'intermediazione assicurativa tradizionale, proponendo soluzioni condivise con i consumatori e che vedono l'etica delle condotte dell'intermediario, insieme a una maggiore promozione dell'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale tra i cittadini, come le migliori pratiche per affrontare le criticità.

TERZIETÀ E INDIPENDENZA

"Con Sna – ha ricordato nella sua introduzione la presidente di Confconsumatori, **Mara Colla** – abbiamo condiviso tante iniziative: abbiamo contestato la scelta di fare delle agenzie società per azioni controllate dalle compagnie; abbiamo continuato a evidenziare i rischi delle polizze online, stimolando le persone ad andare oltre il solo criterio del prezzo; abbiamo organizzato laboratori di educazione assicurativa con gli agenti".

Confconsumatori è d'accordo con Sna nel contestare la troppa burocrazia: "non è nell'interesse delle persone dover leggere 150 pagine di un contratto", ha detto Colla. Ma l'associazione si è anche unita al sindacato per opporsi a un tema strettamente regolamentare del settore, come l'obbligo in capo agli agenti di comunicare le proprie collaborazioni orizzontali alle compagnie, come prevede una norma di **Ivass**.

"Per noi – ha spiegato Colla – è importante la terzietà e l'indipendenza dell'intermediario, al di là delle norme, che possono comunque semplificare e migliorare la trasparenza delle polizze vendute".

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

LA TRAPPOLA DELLE POLIZZE FALSE

Insomma, il sodalizio tra intermediari e consumatori è importante, questa la posizione di Sna, tanto più quando altri soggetti del settore sono poco interessati alla reale tutela dei clienti. Le compagnie, le banche, i grandi comparatori, ricorda il sindacato, sono stati sanzionati da **Antitrust** per pratiche commerciali scorrette o vendita abbinata di polizze a mutui e conti correnti, mentre la vendita di polizze online resta oggetto di grande polemica.

“L’evoluzione tecnologica non può e non deve essere arrestata – ha sottolineato **Fabio Occhiuto**, componente dell’esecutivo di Sna – ma noi crediamo nella tecnologia buona, cioè al servizio dell’agente, che possa assistere il cliente dandogli la garanzia di avere la polizza migliore”.

Strumenti come l’instant insurance, fortemente contestato dagli agenti per i rischi di coerenza tra il prodotto venduto e i reali bisogni dei clienti, o la diffusione del cosiddetto ghost broking e delle polizze false, rappresentano “un danno personale e per la collettività”, ha precisato Occhiuto.

INDENNIZZO DIRETTO, RIFORMA SBAGLIATA

Complice il fatto che i consumatori hanno, come noto, una scarsa educazione finanziaria, “alcune società hanno ingenerato la falsa convinzione di essere compagnie invece che intermediari”, ha ricordato **Marco Festelli** vice presidente di Confconsumatori, parlando dei rischi da affrontare.

Ora che stanno rapidamente cambiando le abitudini di consumo, i clienti assicurativi dovrebbero prestare massima attenzione ai pagamenti che fanno online: questi devono essere tracciati e sempre eseguiti nel circuito di un’istituzione finanziaria (bonifico bancario, carte di credito, ecc.): “diffidare – ha continuato Festelli – da chi chiede il pagamento di una polizza tramite la ricarica di una carta prepagata”.

Al di là delle truffe vere e proprie e dei rischi connessi alla vendita online, l’altra grande contestazione di Confconsumatori è l’indennizzo diretto che, dopo 17 anni dalla sua applicazione, secondo Festelli, resta uno strumento “vago e confuso, introdotto con una riforma sbagliata”. La legge, dicono dall’associazione dei consumatori, ha aumentato la *litigation* tra compagnie e assicurati e anche per gli intermediari non c’è stato alcun beneficio. “È importante parlarne – ha chiosato Festelli – in vista di una possibile e più ampia riforma dell’Rca”.

I RISCHI DI VENDERE UN PRODOTTO NON SOSTENIBILE

Diritto all’informazione del consumatore, concorrenza e semplificazione sono invece i punti citati da **Domenico Fumagalli**, consulente normativo e regolamentare di Sna, tematiche su cui lavorare per migliorare l’intero assetto del mercato assicurativo italiano. Normative secondarie e regolamenti Ivass hanno “un peso incredibile sul lavoro dell’intermediario”, ha detto Fumagalli, secondo cui “è naturale domandarsi se tutta questa informativa rientri nei concetti di semplificazione espressi anche nelle norme europee e nazionali”.

A proposito di nuove norme, **Antonio Pinto**, responsabile dei prodotti bancari, assicurativi e finanziari di Confconsumatori, ha approfondito il documento di Ivass che adegua i regolamenti alle normative europee in tema di finanza sostenibile, ovvero investimenti Esg e green bond.

“L’**Esma** – ha ricordato – il 23 settembre scorso ha pubblicato alcune precisazioni sugli obblighi in capo agli intermediari riguardo il questionario *Mifid*, in cui si prescrive la corretta raccolta delle preferenze degli investitori sui prodotti sostenibili. La minaccia del contenzioso se il prodotto non è veramente sostenibile, ma è venduto come tale, è alto e l’intermediario può rischiare”, ha avvertito.

AGENTI E CONSUMATORI, UNA CONDIVISIONE DI VALORI

A chiusura del pomeriggio di lavori, è intervenuto il presidente del sindacato, **Claudio Demozzi**, che, oltre ad aver ringraziato tutti i relatori e gli organizzatori del convegno, ha ribadito la soddisfazione di “condividere, finalmente, con i consumatori una strategia e dei valori”. Demozzi ha sottolineato pertanto che se gli agenti saranno “fedeli ai valori condivisi, i clienti saranno fedeli agli agenti”, preferendoli sempre agli altri canali di vendita. “Un messaggio – ha aggiunto – da far arrivare alla politica, alle compagnie e all’Ivass”.

Infine, ha annunciato Demozzi, il sindacato ha condiviso, in una riunione dell’esecutivo con i vertici del **Bipar**, la strategia comune di medio e lungo termine in vista di una possibile revisione in sede europea delle regole di *Idd*.



INTERMEDIARI

Demozzi chiede un sindacato unito

Venerdì 28 ottobre si è tenuto a Milano il 55esimo congresso nazionale di Sna. Il presidente ha esortato i colleghi a mettere da parte le antipatie personali per sentirsi parte di un unico schieramento

Si è svolto lo scorso 28 ottobre, alle porte di Milano, il 55esimo congresso nazionale del **Sindacato nazionale agenti**, quest'anno contrassegnato dal titolo *La conoscenza è indipendenza*. Molto attesa, come sempre, la relazione dell'Esecutivo nazionale dello Sna, letta dal presidente **Claudio Demozzi**, che ha voluto sottolineare la sua idea del sindacato. "I nostri organi interni, con la forza di uno statuto che si distingue nel panorama delle grandi associazioni nazionali per trasparenza e democrazia, hanno garantito e continuano a garantire la massima partecipazione e adeguati spazi per il confronto e la discussione".

Demozzi ha fatto un accenno all'esperienza del lockdown e alle strategie attuate dai grandi gruppi assicurativo-finanziari, parlando della forza degli agenti nel tenere aperte le agenzie, mentre l'**Ivass** era "impegnata a elaborare nuove strategie distruttive" come il Provvedimento 97, il preventivatore Rca e il *mystery shopping*, così come "non ci hanno aiutato nemmeno le spettabili mandanti, durante la pandemia impegnate a investire enormi risorse in nuovi sistemi tecnologici, finalizzati per lo più alla disintermediazione agenziale, nel tentativo di appropriarsi altresì dei flussi finanziari, cioè di disintermediare noi agenti anche nell'incasso dei premi versati dai nostri clienti". Solamente il sindacato, ha sostenuto Demozzi, "ha avuto il coraggio di chiedere formalmente, all'**Ania** e a ciascuna singola compagnia, di erogare un contributo una-tantum". Le compagnie, ha aggiunto, "con non poca sfacciataggine, si sono fatte scudo ancora una volta con accordi aziendali preconfezionati, che mentre magnificavano la centralità distributiva degli agenti, negavano loro ogni sorta di concreto supporto nel momento del bisogno".

Il delicato tema degli accordi-dati

Il presidente Sna si è poi rivolto ai colleghi esortandoli a smetterla "di permettere a chiunque di usare i gruppi aziendali per ammorbidire la reazione dei colleghi davanti a strategie dissennate e disumane dei vertici delle imprese". Demozzi ha poi affermato di essere in prima persona il garante "che il sindacato non permetterà che l'arrendevolezza di taluni colleghi possa compromettere la linea politica nazionale, pregiudicando quanto da noi faticosamente ottenuto in decenni di lotte sindacali". Il presidente Sna ha parlato di "accordi-dati capestro" come esempio "dell'ingiustificata ar-

rendevolezza della categoria, a livello individuale e aziendale, su tematiche di importanza vitale per il futuro degli agenti. Sapete bene – ha aggiunto – che mentre Sna faceva fuoco di sbarramento al tavolo Ania per il rinnovo dell'Ana 2003, sull'argomento dati dei clienti, alcuni Gaa sottoscrivevano l'ennesimo accordo in pejus, rafforzando così le posizioni delle imprese e dell'Ania. L'associazione delle imprese – ha sostenuto Demozzi – cogliendo il momento favorevole, formulava quindi il proprio out-out e, davanti al rifiuto del sindacato di cedere su questo fondamentale punto di confronto, interrompeva la negoziazione".

Nel suo lungo discorso, Demozzi è tornato più volte sui fronti caldi su cui è impegnato il sindacato "come i disegni di legge presentati in Parlamento sulla figura dell'agente e sul valore erga-omnes dell'Ana, i ricorsi al Tar contro alcuni regolamenti Ivass, la proprietà e la titolarità del trattamento dei dati dei clienti, gli esposti all'**Antitrust** (anche in materia di accordi aziendali), le segnalazioni al Mise (ad esempio sull'operato delle società di mutuo soccorso e in merito ad alcuni provvedimenti legislativi che riguardano le nostre agenzie), gli interventi contro le strategie distributive di alcune compagnie e nell'ambito della bancassicurazione, la difesa dei diritti fondamentali degli agenti (come le indennità Ana), l'informazione costante sui principali avvenimenti che ci riguardano da vicino, il miglioramento dei trattamenti pensionistici del Fondo pensione agenti pur nella salvaguardia dell'equilibrio di lungo periodo, e molti altri che si aggiungono all'opera quotidiana di assistenza e tutela dei colleghi nelle vertenze contro compagnie, subagenti e dipendenti".

Nelle battute conclusive, Demozzi ha invitato i colleghi a mettere da parte "le simpatie e le antipatie personali, i timori, i malumori, gli antagonismi, per sentirci parte dello schieramento Sna".



Beniamino Musto

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

XX Convegno Benpower

RIDISEGNARE UN MONDO NUOVO NELLA SOCIETÀ DEL RISCHIO

VENERDÌ 11 NOVEMBRE H 10.30 - 12.30

Tavola Rotonda h 10.30 - 11.30

Affrontare le sfide globali nel settore dei sinistri property

Marisa Abbati, Vicepresidente Acb

Marco Frattoloni, Rappresentante Aipai in Fuedi

Sergio Ginocchietti, Amm. Unico G&R Consulting

Paolo Iurasek, Vicepresidente Anapa

Tavola Rotonda h 11.30 - 12.30

Gestione emergenze: ridefinire obiettivi e processi

Luigi Baccaro, Claims Director Sara Assicurazioni

Titti De Spirt, AD Win Wholesale Insurtech Network

Lorenzo Spagna, Presidente CdA Rda Servizi

Luca Tavecchia, Head of Claims No-Motor Generali Italia

Renato Vecchio, Direttore Assicurativo e RM Benpower

Moderatrice: Maria Carolina Balbusso

Responsabile Marketing e Comunicazione Benpower

REGISTRATI
GRATUITAMENTE
CLICCANDO QUI



L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Tra inflazione, crisi energetica e gravi difficoltà sociali, il ramo Rc auto è condizionato dalla necessità di conciliare il rigore tecnico con la qualità della relazione con il cliente in fase assuntiva, nella proposizione di servizi a valore aggiunto, nella gestione dei sinistri. La tenuta del sistema Rc auto richiede ulteriori interventi legislativi in grado di limitare l'evasione assicurativa, migliorare in particolare la gestione del risarcimento diretto e gli elementi di valutazione nei meccanismi di bonus-malus. Ma il settore assicurativo si confronta anche con le opportunità introdotte dalla nuova mobilità mettendo in campo investimenti, stringendo partnership, costruendo modelli di business basati sulla tecnologia ma non solo, che stanno contribuendo a modificare la fisionomia dell'assicurazione nel nostro Paese. Il tutto con la certezza che, anche per l'Rc auto, i prossimi mesi saranno decisivi per il ruolo che il mondo assicurativo potrà ricoprire in un ambito di offerta fondamentale per i cittadini, le imprese e per l'economia italiana.

Il convegno si propone di analizzare:

- I motivi di una riforma dell'Rc auto
- Problematiche e opportunità di sviluppo del ramo auto
- Come ottimizzare il portafoglio auto
- Nuova mobilità: scenari, trend, iniziative e soluzioni assicurative
- Gli ecosistemi della mobilità: quali modelli di business?
- Evoluzione dell'offerta di servizi
- Strategie distributive e proposizioni commerciali
- Il contributo della tecnologia e dell'insurtech per la formulazione di prodotti, l'attività antifrode e la gestione di sinistri
- L'importanza del Preventivatore per l'Rc auto
- Il contrasto alle frodi
- Modelli vincenti per la gestione dei sinistri

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

CONVEGNO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ LA NUOVA MOBILITÀ PER LA TRASFORMAZIONE DEL PAESE - Lorenzo Tavazzi, partner di The European House Ambrosetti - Sergio Savaresi, professore di automazione del Politecnico di Milano
09.50 – 10.10	■ AUTOMOTIVE: MODELLI DI BUSINESS E PARTNERSHIP, SOLUZIONI ASSICURATIVE PER LA NUOVA MOBILITÀ - Giuseppe Barbatì, direttore generale di Double S Insurance Broker
10.10 – 10.40	■ Tavola Rotonda – STRATEGIE, TECNOLOGIE E INIZIATIVE PER LO SVILUPPO DELL'RC AUTO - Matteo Bevilacqua, ceo di wefox Italia - Roberto Lecciso, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
10.40 – 11.00	■ RC AUTO EVOLUTION: A GUIDARE SONO I METADATI Giuseppe Dosi, head of insurance market di Crif
11.00 – 11.20	■ COSÌ CAMBIA L'ECOSISTEMA DELLA MOBILITÀ - Alberto Busetto, head of connected business di Generali Jeniot - Giacomo Lovati, chief beyond insurance officer di UnipolSai
11.20 – 11.45	◆ Coffee break
11.45 – 13.00	■ Tavola Rotonda – I CITTADINI E LA RIFORMA DELL'RC AUTO: QUALI URGENZE PER LA TENUTA DEL SISTEMA? - Fabiola Cipolloni, titolare del servizio stanza di compensazione e ruolo periti assicurativi di Consap - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass - Marco Festelli, vice presidente nazionale di Confconsumatori - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

CONVEGNO

9 NOVEMBRE 2022 | 9:00 - 17:00

L'RC AUTO VERSO NUOVI PERCORSI DI SVILUPPO

PROGRAMMA

14.00 – 14.20	■ IL VALORE DI UNA OFFERTA INTEGRATA E DIVERSIFICATA DELLA GESTIONE SINISTRI - <i>Giovanni Campus, ceo di Msa Mizar</i>
14.20 – 14.40	■ PRESENTE E FUTURO DELL'AUTO: OPPORTUNITÀ E SOLUZIONI - <i>Marco Morello, sales manager Italia di Glassdrive (Gruppo Saint-Gobain)</i>
14.40 – 15.00	■ MODELLI DISTRIBUTIVI PER IL MONDO AUTO - <i>Nicola Bellome, direttore commerciale rete agenti di Axa Assicurazioni</i> - <i>Mauro Palonta, responsabile commerciale di Intesa Sanpaolo Assicura</i>
15.00 – 15.20	■ IL RISARCIMENTO IN FORMA SPECIFICA - <i>Maurizio Hazan, studio legale THMR</i>
15.20 – 15.40	■ INSURTECH: TECNOLOGIE E SOLUZIONI PER L'EVOLUZIONE DELL'RC AUTO - <i>Mario Carnevale, director di Deloitte Consulting</i>
15.40 – 15.50	■ KEYNOTE SPEECH - <i>Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group</i>
15.50 – 16.50	■ Tavola Rotonda – LA GESTIONE DEI SINISTRI VERSO MODELLI DI SERVIZIO AL PASSO CON I TEMPI - <i>Luigi Bacaro, direttore sinistri di Sara Assicurazioni</i> - <i>Nicola Bajona, head express & direct claims di Zurich Italia</i> - <i>Luigi Barone, direttore sinistri di Reale Mutua</i> - <i>Massimiliano Caradonna, head of sales & marketing - Region Central East Europe & Middle East senior vice president di Dekra Group</i> - <i>Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai</i> - <i>Maurizio Rainò, direttore claims & customer operation di Axa Italia</i>
16.50 – 17.00	◆ Chiusura lavori

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO