



PRIMO PIANO

Aumentano i pirati della strada

Sebbene nel primo semestre del 2014 i casi più gravi di omissione di soccorso (464) siano in lievissimo calo rispetto allo scorso anno, nello stesso periodo, le vittime dei pirati della strada sono state 58, il 35% in più rispetto ai primi sei mesi del 2013. A lanciare l'allarme è l'osservatorio // *Centauro* promosso dall'Asaps, l'associazione sostenitori della Polizia stradale, che parla di un fenomeno numericamente costante ma più violento, visto che a metà settembre il numero dei decessi ha già superato quota 80. Delle 58 vittime dei primi sei mesi di quest'anno 23 erano pedoni e dieci ciclisti. "Tornano a crescere i pirati ubriachi o drogati - sottolinea il presidente dell'Asaps, Giordano Biserni - che sfiorano il 22% di quelli individuati nella quasi immediatezza del sinistro. Ovviamente insistiamo nel dire che questa percentuale è ampiamente sottostimata perché larga parte dei pirati viene identificata a distanza di giorni o settimane, quando non è più possibile effettuare prove con l'etilometro o il narcotest". In crescita anche il numero delle fughe per mancanza dell'assicurazione del veicolo, "un'ulteriore molla carica che determina il fenomeno", sottolinea Biserni.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

L'agente è capace di gestire i dati dei clienti

È uno dei temi più discussi del momento, ma è anche un argomento che si trascina da anni: l'intermediario tradizionale deve essere capace di professionalizzarsi sempre di più puntando tutto sulle assicurazioni per la persona, e per le piccole e medie imprese

Aldo Minucci, presidente dell'Ania, nella relazione di luglio aveva detto che in un prossimo futuro la figura dell'agente sarà sostituita da un addetto al call center. Una provocazione, ma anche una eventualità concreta, secondo **Cesare D'Ippolito**, 65 anni, agente **Axa** a Roma e iscritto ad **Anapa**. Se gli agenti restano fermi credendo ancora di essere l'unico interlocutore del mondo assicurativo, saranno destinati a scomparire.

La categoria, sostiene l'intermediario Axa, si sta autoeliminando, attuando azioni di retroguardia invece di proporre alternative alle imprese attraverso una crescente professionalità e imprenditorialità. Questo il destino degli agenti, se non sapranno risollevarsi e riorganizzarsi. Ci sono molti modi per farlo: a partire dalla consulenza, da un nuovo rapporto con la clientela e da una strategia diretta all'innovazione. D'Ippolito, agente dal 1974, è stato in co-agenzia per circa trent'anni, con **Roberto Lorenzano**, scomparso alcune settimane fa.



Cesare D'Ippolito, agente Axa a Roma

Molti gruppi aziendali stanno trattando la contitolarietà dei dati sensibili. Se ne discute da anni proprio perché poterne disporre metterebbe l'agente in una posizione di maggiore autonomia ed equilibrio nei confronti dell'impresa rappresentata. Qual è il suo pensiero?

L'evoluzione del mercato passa anche attraverso le nuove tecnologie, sia di gestione sia di vendita; il tutto ovviamente transita attraverso dati, e non è semplice capire chi può sfruttarli meglio in ambito assicurativo.

Le compagnie tendono a mostrare maggiori capacità (oltre che mezzi economici) di marketing e di organizzazione. Sono inoltre certe di saperli gestire meglio del singolo agente: e su questo possiamo anche discuterne, ma restano molte perplessità.

A mio parere, l'agente ben strutturato e organizzato è un imprenditore doc, e ha le stesse capacità e possibilità dell'impresa di attuare il progetto della titolarità dei dati. Professionalmente è nella condizione di poterlo fare. Forse è più difficoltoso (sottolineo il *forse*) per il medio o piccolo agente: è comunque un argomento delicato, che andrebbe vagliato attentamente.

Il confronto vero andrebbe spostato su chi ha maggiori diritti al trattamento dei dati, più semplicemente la vera *paternità* del cliente. Discussione che non deve essere o apparire accademica, ma che ritengo corretta, senza però perdere mai di vista che il mercato si evolve, galoppa, e i risultati non arrivano: né per le compagnie né, tantomeno, per gli agenti.

(continua a pag.2)



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1)

Prevede maggiori sviluppi per il comparto assicurativo italiano, dopo la recente decisione dell'Antitrust? Secondo una sua visione, sarà possibile realmente pensare a un imprenditore libero?

Sono convinto che l'imprenditorialità di un agente non passa certamente da decisioni legislative, che se da un lato aiutano, dall'altro non formano.

Passa viceversa da una attività decisamente al passo con i tempi e più innovativa di quanto, fino a oggi, sia stata quella della nostra professione.

Mi spiego meglio. Se voglio essere un imprenditore o un professionista del nostro settore ho due possibilità: fare l'agente oppure il broker. Se scelgo di fare l'agente, so per certo che venderò prodotti che un altro imprenditore pone sul mercato, e accetto le sue strategie di vendita, e quindi la mia attività risentirà, ovviamente, di questa limitazione.



A suo parere, come si potrebbe contrastare la competitività dei vari canali?

Da sempre asserisco che la concorrenza è un bene inalienabile in una società capitalistica: non possiamo essere noi i soli a voler lavorare in un mercato protetto, cosa che è accaduta per moltissimi anni.

I nuovi canali distributivi sono cresciuti grazie anche all'esigenza del consumatore, che è mutata rispetto a dieci anni fa.

Le nuove tecnologie oggi permettono di avvicinarsi ai nuovi competitor con maggiore facilità. Gli stessi potenziali assicurati possono confrontare i vari prodotti assicurativi e trarne le conseguenze.

Questo, per noi intermediari, non deve essere visto come una *limitazione*. Dobbiamo tentare di riuscire a far comprendere all'utente che il nostro supporto professionale, la nostra indiscutibile competenza, la nostra consulenza, sempre, anche alla

vigilia di Natale, è cosa ben diversa da ciò che può fornire un call center o un impiegato di banca, se non altro perché il suo interesse è molto limitato.

Il servizio, a mio parere insostituibile, di un agente professionista non è in nessun modo paragonabile ad altri canali, che possono essere più economici, forse, ma mancano del consiglio dell'esperto.

In questo frangente i termini del confronto non reggono con altri canali, a parte qualche *polizetta* standard, a taglio fisso. Quando si tratta di assicurare realmente beni o persone, tutto gioca a favore dell'intermediario, al Nord come al Sud.

Trovare sinergie di collaborazione potrebbe essere una soluzione logica. Le idee per attuare queste soluzioni ci sono, e possono servire sia agli agenti sia alle compagnie. L'importante sarebbe riaprire il dialogo, discuterne.

Entro il 2015 entrerà in vigore la dematerializzazione dei contrassegni Rc auto. Quali saranno le conseguenze per gli intermediari italiani, i cui portafogli si aggirano attorno al 60% di sola Rca. Sarà realmente una rivoluzione?

Secondo me è un falso problema. La dematerializzazione è uno strumento che ci aiuterà a diminuire i costi di gestione e ci potrà permettere di ottenere quei risparmi, anche di tempo, per essere maggiormente liberi di dedicarsi al vero core business di un'agenzia: le assicurazioni sulla persona e sulle piccole e medie imprese.

Il presidente dell'Ania, Aldo Minucci, nella relazione annuale di luglio, ha sostenuto che la figura dell'agente potrà essere serenamente sostituita da un addetto al call center: provocazione o lungimiranza?

Sicuramente provocazione, se si pensa che molti nella nostra categoria si limitano a gestire la sola Rca, ferma e impregiudicata la valutazione della zona nella quale operano e la virulenta crisi che sta attanagliando l'intera nazione; lungimiranza, se la nostra categoria resta ferma e seguita a sperare e pensare che, solo per avere la qualifica di agente e gestire un'agenzia, questo lo ponga sul mercato come l'unico interlocutore del mondo assicurativo.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade

Carla Barin



CARRIERE

Qbe rafforza la branch Italia

Nuovi ingressi nella filiale italiana: Dario Geminian e Luca Vai nel ramo property e financial lines



Dario Geminian



Luca Vai

Dario Geminian e **Luca Vai**, rispettivamente *senior underwriter property* e *underwriter financial lines*, entrano in **Qbe Italia**. Nel 2014 il team di Qbe in Italia è cresciuto in tutte le business unit, con l'obiettivo di proseguire il rafforzamento la presenza nel nostro Paese di Qbe Insurance, gruppo assicurativo australiano specializzato in business insurance.

“Gli ingressi di Dario Geminian nel ramo property e Luca Vai nelle financial lines, rafforzano la nostra organizzazione e sono in linea con il piano di sviluppo strategico previsto per i prossimi anni - ha commentato **Piero Asso**, rappresentante generale di Qbe per l'Italia.

Qbe ha una raccolta premi che nel 2013 ha superato i 50 milioni

di euro, e che presenta risultati in linea con le aspettative anche nella prima parte del 2014. Il core business della compagnia in Italia sono proprio le linee *property e liability* per segmenti di mercato di large e middle market, enti pubblici e aziende municipalizzate; mentre il financial lines è specializzato nelle coperture D&O e professional indemnity.

Tornando alle singole nomine, Dario Geminian arriva da **Rsa** global specialty lines dove, dal 2009, ha assunto la qualifica di property portfolio manager. Dal 2003 al 2007 è stato senior property underwriter in **Zurich Global Corporate**. Ha iniziato la carriera in **Milano Assicurazioni**, dove ha ricoperto prima il ruolo di property underwriter e successivamente quello di account executive per la struttura *Grandi clienti*.

In Qbe, Dario Geminian lavorerà allo sviluppo del portafoglio, principalmente nel segmento multinational.

Luca Vai arriva da **Aig Europe**, dove ha lavorato nelle financial lines, occupandosi di Rc professionale e definizione di convenzioni o accordi dedicati ad associazioni professionali. Nella sua nuova veste, riporterà direttamente ad **Andrea Corbino**, casualty underwriting manager e deputy general manager.

FA.

EVENTI

Strategie di distribuzione per il cliente multicanale

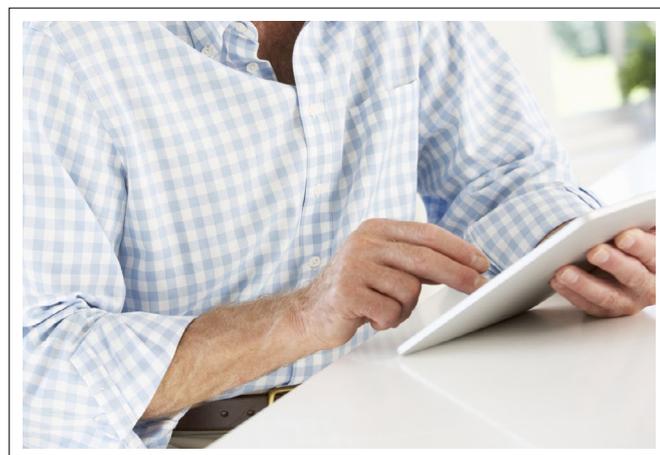
Incontro organizzato da **Macros Consulting** e da **The Adam Smith Society**, in programma il prossimo 2 ottobre a Milano

È in programma per il prossimo 2 ottobre, a Milano, l'incontro sulle *Strategie di distribuzione assicurativa per il cliente multicanale*, organizzato da **Macros Consulting** e da **The Adam Smith Society** in collaborazione con **Eurovita Assicurazioni**.

L'appuntamento sarà aperto dagli interventi del presidente di The Adam Smith Society, **Alessandro De Nicola**, dell'amministratore delegato di Eurovita, **Andrea Battista**, cui seguiranno i contributi di **Roberto Felici**, head of market management di **Allianz Italia**, **Dario Focarelli**, direttore generale dell'**Ania**, **Alessandro Scarfò**, amministratore delegato di **Intesa Sanpaolo Assicura**, e di **Angelo Scarioni**, presidente di Macros Consulting.

Per partecipare all'incontro, che si terrà presso l'Hotel de la Ville (via Hoepli 6, inizio ore 17.30) è necessario registrarsi gratuitamente via email entro il 29 settembre scrivendo all'indirizzo email di Macros Consulting (segreteria@macrosconsulting.it) o a quello di The Adam Smith Society (info@adamsmith.it).

B.M.



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 24 settembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012



INTERMEDIARI 2014: OBIETTIVO CONSULENZA

Milano, 9 ottobre 2014 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 – **Registrazione**

09.30 - 09.50 – **Osservatorio Distribuzione Assicurativa – Edizione 2014**

La qualità del servizio come leva di fidelizzazione
Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting
Giorgio Lolli, manager Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **La capacità di offrire soluzioni tailor made**

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato Dual Italia

10.10 - 10.30 – **AEC, nuovi mercati e full outsourcing per gli intermediari**

Fabrizio Callarà, amministratore delegato di Aec Wholesale Group

10.30 - 11.00 – **Il ruolo dei gruppi agenti**

Tonino Rosato presidente associazione agenti Allianz
Enzo Sivori, presidente associazione agenti Unipol

11.00 - 11.30 – **Coffee Break**

11.30 - 13.15 – **TAVOLA ROTONDA: Era digitale: quanto vale la consulenza dell'intermediario?**

Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna
Franco Ellena, presidente commissione distribuzione dell'Ania
Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust
Vittorio Verdone, direttore centrale Ania
Luigi Viganotti, presidente Acb

13.15 - 14.10 – **Lunch**

14.10 - 14.30 – **Levoluzione dell'agente plurimandatario**

Michele Colio, distribution & marketing director Aviva Italia

14.40 - 15.00 – **Consorzi tra intermediari: l'unione fa la forza**

Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani

15.00 - 15.20 – **L'intermediario nel contesto europeo**

Carlo Galantini, studio legale Galantini Heilbron Cocco Ordini, consulente Acb e delegato Bipar
On. Patrizia Toia, europarlamentare Pd

15.20 - 15.40 – **Intervista a Giovan Battista Mazzucchelli, amministratore delegato del Gruppo Cattolica**

15.40 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Gli intermediari tra social e mobile**

Massimo Agrò, Responsabile Distribuzione di AXA Assicurazioni
Roberto Conforti, presidente Uea
Piero Melis, presidente Agit
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Marco Rossi, head of sales & marketing di DAS Italia
Angelo Scarioni, presidente Macros Consulting

sponsorizzato da



AEC



ASSIMEDICI

CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

www.assimedi.it



AVIVA

BROKERS

italiani



CGPA
europe*



L'assicurazione della tua parte



DIFESA LEGALE

DUAL

making relationships count



INSIA

INSURANCE INTELLIGENCE
& ASSISTANCE



QBE

SCS
CONSULTING



TUTELA LEGALE S.p.A.
Compagnia di Assicurazioni

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo