

PRIMO PIANO

In pensione prima, ma light

Introduzione di forme di flessibilità, attraverso l'utilizzo del calcolo contributivo, che consentirebbero l'uscita anticipata dal lavoro. Ciò sarà possibile con pensioni proporzionalmente più leggere. A dichiararlo, in un'intervista al Corriere della Sera, è il presidente dell'Inps, Tito Boeri. Affinché questo passaggio diventi operativo occorrerà però battersi in Europa per giungere "a una valutazione intertemporale del bilancio", ha evidenziato Boeri, per convincere la Commissione Ue affinché i conti pubblici siano "considerati sul medio-lungo periodo, anziché nella loro dimensione annuale". Da quest'anno, inoltre, sarà possibile per i lavoratori dipendenti privati accedere, attraverso il sito del Inps, al proprio conto e calcolare con il simulatore automatico la pensione futura in base ai diversi scenari di carriera. Stessa sorte, dal 2016, anche per i parasubordinati. Tempi più lunghi, invece, per i dipendenti pubblici per via della complessa operazione di calcolo dei versamenti. In materia di trasparenza, secondo il numero uno dell'Inps, risulta necessario che i lavoratori siano consapevoli della loro situazione contributiva, e possano avere un quadro della loro pensione in modo da poter pianificare il futuro.

Renato Agalliu

INTERMEDIARI

La casa comune degli agenti

Il difetto di chi rappresenta gli intermediari è quello di non aiutare i colleghi a capire quale futuro li aspetta: il vetero sindacalismo ostacola quel salto di qualità che devono fare gli agenti. Così si esprime Daniele Capogrossi, agente Cattolica, che parla del suo sogno: una categoria unita che condivide sinergie e modelli di sviluppo. Per aiutare i piccoli a crescere, e i grandi a migliorare

L'unità della categoria. Con questo obiettivo, **Daniele Capogrossi**, agente **Cattolica** nel marchigiano, ha ideato e guidato il *Focus Group dei presidenti Gaa*, l'istituzione che ha cercato di ricomporre le divisioni tra gli agenti.

Figlio d'arte (il padre, **Paolo Capogrossi**, è stato braccio destro di **Severo Galbusera**, fondatore di **Unapass**) e cresciuto nell'agenzia paterna Cattolica. Nel 2007, ha rilevato l'azienda di famiglia (un'importante agenzia, considerata una delle punte di diamante dell'intermediazione italiana, con un sostanzioso portafoglio) e, dal 2006 al 2012, è stato componente della giunta nazionale Unapass, un'attività che ha portato avanti con l'intento di mettere insieme le anime di un sindacalismo sempre più diviso, che rischia, secondo Capogrossi, di annullare il valore della professione dell'agente.



La vera sfida del mercato assicurativo, oggi, è quella di sapersi adattare a una nuova concorrenza, che impone chiarezza, trasparenza e reattività. Cattolica, compagnia per la quale lei ripete il mandato, è una di queste: ha intrapreso un percorso rivolto alla clientela, a nuove tecnologie, cercando di individuare gruppi omogenei di potenziale clientela e applicare un pricing vincente, valorizzando il proprio pluri-canale. Qual è il suo pensiero in proposito?

Cattolica ha, da poco, annunciato l'avvio del *pluri-canale*, come hanno fatto molte imprese già da tempo, ma ancora non si è capito bene che ruolo avranno gli agenti tradizionali della compagnia. Il 10 marzo, durante l'incontro per la presentazione dell'anno assicurativo, ne sapremo di più. Confido che i nostri manager abbiano la lungimiranza di creare la sinergia con il canale tradizionale. Mi spiego meglio: fare una polizza auto da 350 euro via internet, ha un valore prossimo allo zero se tale rapporto viene gestito solo attraverso operatori on line. Lo stesso contratto affidato all'agente può essere la testa d'ariete per completare l'offerta assicurativa in maniera seria, competente e produttiva. Inoltre molti clienti, in particolare i giovani, pensano che Internet sia sinonimo di risparmio. Spesso non è così, e dobbiamo far arrivare questo messaggio alla clientela. Noi agenti dobbiamo diventare sempre più *d'appeal* per una popolazione che si sta sempre più informatizzando, perché, per quanto vaghino sulla rete, le persone hanno e avranno sempre bisogno di un professionista delle assicurazioni a cui affidare la tutela del proprio patrimonio, della propria integrità fisica, della propria attività professionale e del proprio futuro. Noi agenti dobbiamo crescere ancor di più professionalmente per rispondere a queste esigenze, mediando la necessità delle compagnie di vendere prodotti standardizzati, invece che polizze, attraverso la nostra capacità di offrire al cliente la soluzione più consona alle sue esigenze e alle sue aspettative.

Sempre in Cattolica, esiste un modello distributivo di alto livello che permette al gruppo di interfacciarsi e dialogare con l'assicurato, in modo efficace e professionale. Il canale agenti tradizionale riesce a lavorare in sinergia con Fata, Cattolica Previdenza, Tua e con bancassicurazione? L'insieme di questi canali permette a tutti di operare con la giusta competenza?

Attualmente, i mandati delle compagnie da lei menzionate non sono nelle disponibilità degli agenti Cattolica *tradizionali*. (continua a pag. 2)



Sede di Cattolica Assicurazioni a Verona

(continua da pag. 1) In altre parole, ogni compagnia viaggia per suo conto. Unica eccezione è Cattolica Previdenza, della quale abbiamo il mandato per quanto concerne l'intermediazione delle sole polizze vita. Confido che Cattolica ponga presto a disposizione degli agenti tradizionali i mandati delle altre compagnie del gruppo, per creare un plurimandato interno, mettendo in condizione le strutture agenziali di creare degli *specialist* che perseguano, con coerenza, la logica della pluri-offerta per gruppi omogenei.

Capitolo a parte è la bancassicurazione che vede una partnership con **Banca Popolare di Vicenza** che, però, non è presente in tutto il territorio nazionale. Ad esempio, non c'è ad Ancona, città nella quale opero. Pertanto, non so dirle se questa sinergia stia funzionando. Per quanto mi riguarda,

ho sempre perorato l'assunto che ognuno deve fare un mestiere alla volta. Se la partnership è fatta nel mantenimento delle proprie competenze, senza debordare in quella bancassicurazione che, nella foga di vendere, dimentica che, dall'altra parte, c'è un essere umano, allora sarà un'ottima iniziativa. Diversamente, avrà tutti i difetti di quelle già esistenti.

Il Governo Renzi ha elaborato un DI (Concorrenza) per la modifica dell'Rc auto: si riparla, tra l'altro, di scatola nera, caccia alle frodi, tabelle di valutazione danni alla persona. Qual è la sua opinione?

Io credo che una riforma seria del mondo Rca passi attraverso due soluzioni: la prima consisterebbe nell'istituzione di un'anagrafica delle targhe/telaio che venga condivisa a ogni livello. Intendo qualcosa di più della banca dati **Ania**. Un'unica piattaforma con cui ogni operatore del mondo auto deve interfacciarsi per ogni operazione: dalla prima immatricolazione nelle concessionarie, ai successivi passaggi di proprietà espletati dalle agenzie di pratiche automobilistiche, fino alla rottamazione del mezzo. Ogni movimentazione del veicolo dovrà avvenire con una attestazione di copertura assicurativa, senza la quale non sarà possibile mettere in circolazione il mezzo. Gli anni successivi il sistema evidenzierà l'assenza di copertura alle Autorità preposte a vigilare; la seconda, consisterebbe nel passare alla copertura assicurativa sulla patente, considerato che è fisicamente impossibile guidare più di un veicolo alla volta. Tale copertura sarebbe affiancata da una *multirischi* sulle targhe per assicurare il rischio statico. Infine, per supportare questi sistemi *virtuosi* bisognerebbe legiferare in maniera più precisa in tema di danni alle persone e arrivare alla riparazione diretta dei mezzi danneggiati. Credo, però, che non ci sia un vero interesse a risolvere i problemi della Rca, anche percorrendo queste strade. Altrimenti, sarebbe già stato fatto. (continua a pag. 3)



DUAL ITALIA
organizza al
Grand Visconti Palace
Viale Isonzo, 14 - Milano
MARTEDÌ 31 MARZO 2015 ALLE ORE 14.00

IL CONVEGNO
Cyber risks
Lo scenario internazionale, i profili giuridici e la risposta assicurativa di DUAL

Programma

- Registrazione partecipanti e welcome coffee
- Apertura dei lavori e introduzione al tema
Maurizio Ghiloso, Managing Director di DUAL Italia
- Rischio informatico: lo scenario complessivo, le cifre del fenomeno
Niccolò Gordini, Professore di Economia e Gestione delle Imprese all'Università degli Studi di Milano-Bicocca
- Profili giuridici e normativi
David Marino, Partner dello Studio legale DLA Piper
- L'esperienza di un assicuratore internazionale
Gillian Anderson, Technology & Cyber Underwriter di ANV SYNDICATE 1861
- Focus sui sinistri: dalla notifica alla gestione dell'emergenza fino alla liquidazione del danno
Sarah Reynolds, Property & Casualty Director
Nicholas La Stella, Property, Casualty & Special Risks Senior Adjuster di Charles Taylor Adjusting
Mike Harris, Partner di Grant Thornton Advisory
Alessandro Leone, Amministratore di Synapse Advisors
- La soluzione assicurativa. DUAL Italia presenta la nuova polizza DUAL Cyber
Mauro Semenza, Underwriting & Sales Director di DUAL Italia
- Domande e considerazioni finali

Per ricevere ulteriori informazioni e confermare la propria presenza scrivere a:
convegncyber@dualitalia.com

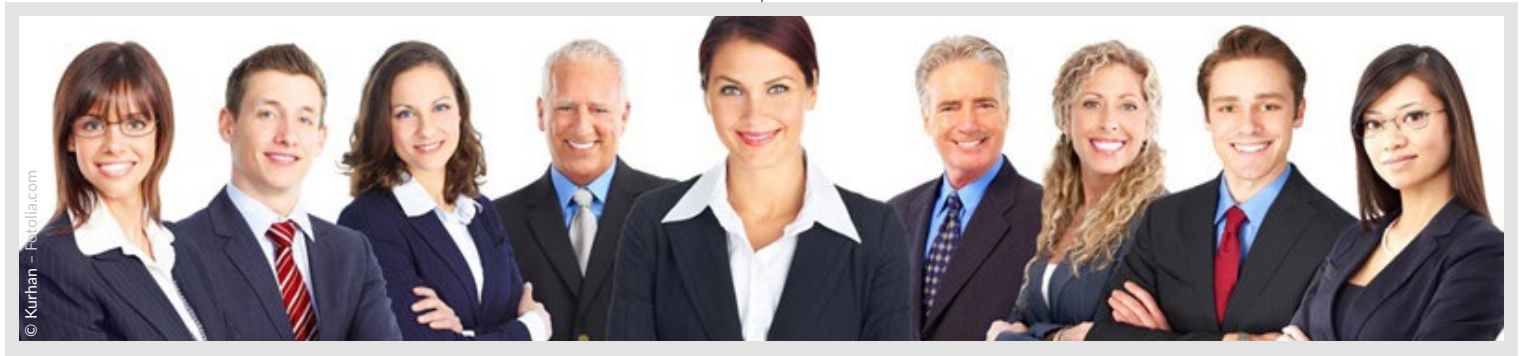
DUAL
making relationships count
Part of the Hyperion Insurance Group

(continua da pag. 2)

Il futuro del Fondo pensioni agenti resta ancora in soppeso. Le parti sono state chiamate al tavolo governativo dal sottosegretario Massimo Cassano per chiarire i punti di questa brutta pagina del settore, che vede coinvolti nelle responsabilità, pariteticamente, uomini Ania e agenti. Possono accettare gli intermediari italiani che, proprio la loro previdenza, vada in default?

Se le responsabilità sono ripartite pariteticamente, altrettanto pariteticamente si dovrà trovare la soluzione. Certo, le compagnie sono quelle che hanno più risorse e, a mio avviso, sono anche quelle che hanno ricevuto più benefici da tutti i provvedimenti più recenti che hanno interessato il nostro settore. A cominciare dall'annualizzazione dei contratti che, se nell'intento del legislatore

mente per cercare l'unità della categoria attraverso l'istituzione del *Focus Group dei Presidenti dei Gruppi Agenti*, del quale sono stato il responsabile fino al congresso del 2012. Proprio attraverso il Focus, abbiamo messo in comunicazione persone che non si parlavano da anni. Presidenti iscritti a Sna e ad Unapass partecipavano, insieme ai vertici delle due associazioni, a tavoli di lavoro e di confronto, che spesso riuscivano a unire, più che dividere. Il congresso Unapass del 2012 avrebbe dovuto sancire la fusione tra Unapass e quella che nel frattempo stava diventando **Anapa**, creando i presupposti per una prima sintesi della rappresentanza e nella speranza che, per il tramite dei gruppi agenti, si arrivasse a unificare l'intera categoria. Ciò non avvenne per vari motivi e io mi ritirai, rinunciando a qualsiasi altro incarico per coerenza con un'idea, e



re, puntava ad aumentare la concorrenza e la *mobilità* del cliente, in vero ha diminuito l'impiego di risorse economiche da parte delle compagnie che non pagano più il preconto che derivava dalla poliennalità, liberando importanti flussi finanziari. Mentre la mobilità agenti/clienti ha subito poche accelerazioni. Allo stesso modo, l'istituzione della **Consap** e il nuovo modo di gestire i sinistri auto hanno sicuramente portato dei benefici alle casse delle compagnie, soprattutto quelle più virtuose. Dall'altra parte, invece, gli agenti hanno visto diminuire i propri margini di contribuzione e non certo aumentare le proprie provvigioni, diversamente da quanto è avvenuto per i compensi dei dirigenti della maggior parte delle compagnie. Per cui, se si volesse usare il principio della proporzionalità e ridistribuire le risorse, credo si renderebbe merito a una categoria alla quale le mandanti devono molto.

Ccnl dei dipendenti: le associazioni (Sna, Anapa e Unapass) e la categoria, sono divisi su concetti più o meno credibili. C'è molta confusione. Alla triade (Fisac-Cgil, Fiba Cisl, Uilca) già sul piede di guerra, a cui si è aggiunta Confcommercio. A suo parere, come è possibile che ci si spacchi su ogni questione seria, come il contratto dei dipendenti d'agenzia? Non sarebbe conveniente per tutti, pacificare il settore dell'intermediazione?

Come lei sa, per due mandati (6 anni) sono stato eletto quale membro della giunta esecutiva nazionale dell'Unapass. In quegli anni, insieme agli altri colleghi di giunta, abbiamo lavorato dura-

per il fallimento (spero temporaneo) della stessa. Oggi mi sembra che sia stata riavviata una buona relazione, almeno tra Unapass e Anapa, e confido che il bene comune porti consiglio anche allo Sna. Il difetto più grande di chi rappresenta la categoria, è stato (e ancora in parte è) quello di non aiutare i colleghi a capire quale futuro li aspetta. Il vetero sindacalismo non è propedeutico al salto di qualità che deve fare la nostra categoria. Le compagnie, attraverso i processi di aggregazione e fusione, stanno diventando sempre più grandi e più forti. Gli agenti invece di seguire l'esempio, continuano a fare i lupi solitari, fino a quando non è la stessa compagnia che li *sollecita* a fare gruppo. La responsabilità più grande da parte di chi esercita la rappresentanza, è proprio quella di aver alimentato la divisione, invece che educato alla condivisione, alla sublimazione delle similitudini, piuttosto che la stigmatizzazione delle differenze. Inutile pesare le responsabilità: l'importante è invertire la tendenza. Siamo una categoria molto eterogenea, all'interno della mia ideale *Casa Comune degli Agenti*, c'è necessità di ogni tipo di tutela, di rappresentanza: da quella sindacale a quella imprenditoriale, usando sinergie e condividendo modelli di sviluppo, per aiutare a crescere i *piccoli* e ottimizzando i più *grandi*. La miopia sta nel non vedere che noi colleghi siamo risorse, gli uni per gli altri. Solo così, riusciremo a mantenere e aumentare il nostro valore sociale e la dignità di una delle professioni più belle e utili del mondo.

Carla Barin

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

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Come conciliare specializzazione e novità di offerta**

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali ()*

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



AVIVA



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



GRUPPO EURIS



by



Cross Data

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo