

PRIMO PIANO

Raccolta vita, impennata del ramo V

Una raccolta da 10,4 miliardi di euro, in progressiva crescita da inizio anno, con un incremento del 28% rispetto all'analogo mese del 2014. È la fotografia, scattata da Ania, della nuova produzione di polizze vita individuali raccolta in Italia nel mese di marzo dalle imprese italiane e dalle rappresentanze di imprese extra Ue. Nel dettaglio, i premi di ramo I, con riferimento alle nuove polizze individuali, sono stati pari 5,9 miliardi, attestandosi al 57% dell'intera nuova produzione vita. Incidenza, questa, che era pari al 74% nella media del 2014. E dopo essere stati in costante crescita, nel biennio 2013-2014, si è registrato un decremento dei nuovi premi del 7,3% rispetto a marzo 2014, quando la variazione annua, invece, era positiva e pari al 70%. Mentre in forte crescita è risultata la raccolta di nuovi affari relativi a polizze di ramo V, pari a 559 milioni di euro, ossia il 5% dell'intera nuova produzione: più che triplicata rispetto all'analogo mese dello scorso anno e quasi raddoppiata rispetto alla media nei due mesi precedenti. Infine, ancora in rialzo i premi di ramo III, esclusivamente di tipo unit linked, che a marzo sono aumentati fino a raggiungere i 3,9 miliardi, valore più che raddoppiato rispetto allo stesso mese del 2014 e mai raggiunto prima su base mensile.

Renato Agalliu

INTERMEDIARI

Ga Sai, Mossino, riconfermato presidente, rilancia sugli accordi aziendali

Il congresso nazionale del gruppo, che si è tenuto a Cervia dal 7 al 10 maggio, ha visto la partecipazione dei principali interlocutori del mondo dell'intermediazione

È ancora **Jean François Mossino**, il presidente del **gruppo agenti Sai (Ga Sai)**, eletto con una maggioranza oserci dire *bulgara*, pressoché all'unanimità: sono mancati solo una manciata di voti.

Il XXVII congresso nazionale del gruppo, dal titolo *L'agenzia al centro di un nuovo sistema impresa*, si è tenuto a Cervia dal 7 al 10 maggio. A precedere i lavori delle giornate, la mattina del giovedì c'è stato il dibattito con **Franco Ellena**, il direttore generale di **UnipolSai**. L'incontro, a porte chiuse, ha visto il manager rispondere alle domande dei congressisti: chi ha partecipato al dibattito sostiene che Ellena abbia tenuto banco, grazie alla indiscussa preparazione professionale e al suo carattere schietto quanto tosto ed equilibrato. Gli argomenti spaziavano dall'innovazione al futuro della rete.

L'apertura del congresso ha visto il coinvolgimento di gran parte delle rappresentanze degli agenti della compagnia: **Nicola Picaro**, presidente del gruppo agenti UnipolSai, **Vittorio Giovetti**, presidente gruppo agenti La Fondiaria, **Enzo Sivori**, presidente dell'Associazione agenti Unipol, **Roberto Pietramala**, presidente del gruppo aziendale agenti Navale e **Lorenzo Cottignoli**, presidente dell'associazione Assicoop. Il cambiamento, secondo i presidenti intervenuti alla tavola rotonda moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di *Insurance Connect*, è una strada tracciata che tutti gli agenti del gruppo dovranno percorrere cogliendone le opportunità per confermare il valore della consulenza, in un'ottica di evoluzione della professione e di una rinnovata relazione con la clientela.

Nel primo pomeriggio, Maria Rosa Alaggio ha intervistato **Mario Pedretti**, presidente dell'Associazione internazionale dei gruppi agenti di **Axa** e vice presidente dell'Unione agenti Axa e **Stefano Valsetti**, presidente associazione internazionale dei gruppi agenti **Allianz** e vice presidente di Aaa. Le loro testimonianze esaustive hanno toccato i temi della normative e delle regole, facendo chiarezza sui molti problemi di respiro europeo.

I SINDACATI A CONFRONTO

Il venerdì è stato il giorno dei sindacati. Presenti **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**, **Paolo Iurasek**, vice presidente di **Unapass** ed **Enrico Olivieri**, vice presidente di **Anapa**. Gli argomenti toccati hanno riguardato le problematiche che attanagliano la categoria e gli interventi hanno avuto il pregio di rispettare le singole opinioni delle varie sigle sindacali rappresentate, fatto non comune.

Tutti gli oratori hanno messo in luce la necessità, ormai imprescindibile per la categoria agenziale, di avere consapevolezza del momento che la stessa sta attraversando. Il mondo sta cambiando e gli intermediari italiani devono utilizzare le qualità e le abilità di analisi di mercato e delle future innovazioni anche e soprattutto per la difesa della redditività agenziale.

È stato molto interessante l'intervento di Enrico Olivieri, che ha rimarcato con convinzione quanto negative siano le divisioni tra colleghi, invitando al rispetto reciproco, alla collaborazione tra i tre sindacati, mettendo in primo piano le difficoltà della categoria.

(continua a pag. 2)



Jean François Mossino, presidente gruppo agenti Sai



Da sinistra: Nicola Picaro, Vittorio Giovetti, Enzo Sivori e Maria Rosa Alaggio



Da sinistra: Enea Dallaglio, Andrea Pezzi e Alberto Sangiovanni Vincentelli

(continua da pag. 1)

Proseguendo sulla strada della non comunicazione, ha detto, raddoppiano i problemi e sparisce del tutto per la categoria la voglia di partecipare alla vita associativa, mentre con l'unità, almeno d'intenti, tutto diventerebbe più semplice.

Claudio Demozzi ha fatto sfoggio delle sue qualità oratorie, con i temi di sempre ancora non risolti, *toccano la pancia* dei presenti e scatenando, alla fine, una *standing ovation*.

Paolo Iurasek ha puntualmente spiegato i molti fatti accaduti, con calma, estrema chiarezza, sincerità e l'aplomb di chi sa veramente di cosa parla, con particolare riferimento a *Fpa*. È stato un intervento per molti versi tecnico, spiegato con parole comprensibili, senza fronzoli, alla portata intellettuale dell'interlocutore.

UNA TAVOLA ROTONDA NEL FUTURO

Tornando ai lavori congressuali, il professor **Alberto Sangiovanni Vincentelli**, dottore in ingegneria presso il Politecnico di Milano e titolare di cattedra in ingegneria elettronica e computer science, presso l'Università della California, Berkeley, nonché membro del comitato scientifico del Cnr; **Enea Dallaglio**, ad di Innovation Team; **Andrea Pezzi**, vice direttore generale/area commerciale di UnipolSai e Jean François Mossino, in veste di presidente del **Bipar**, in una tavola rotonda, moderata sempre da Maria Rosa Alaggio, hanno discusso di tanti argomenti interessanti. È stato come immergersi in qualcosa di assolutamente nuovo, capace di portare l'intera assemblea, attentissima, in un mondo futuribile sì, ma alle porte. Interventi che hanno creato speranza

condizionata a volontà, capacità, intelligenza di voler cambiare, senza tentennamenti, subito: domani. È stato, questo dibattito, un fine giornata insolito, diverso, che ha fatto molto riflettere.

LA RELAZIONE DI MOSSINO

Ma veniamo alla relazione di Jean François Mossino, con la quale ha posto obiettivi delicati quanto ambiziosi. Si percepisce subito una certa tensione ma anche quanto egli ci creda e che, conoscendolo, perseguirà tenacemente. Si prende un annetto di tempo per realizzare il suo programma, convinto che debba essere condiviso da tutti. Ci si rende conto, ascoltandolo, che pur essendo il Ga Sai un'associazione gestita da volontari, per Mossino sarà una sorta di mission d'impresa. Come tutti hanno sostenuto, il futuro è alle porte: o forse è già arrivato.

Chiudo trascrivendo alcuni passi tra i più importanti della relazione, che apriranno dibattiti a tutti i livelli e un varco nella trattativa sindacale di secondo livello, scrivendo la parola fine all'Ana 2003.

Noi possiamo fare qualcosa di più importante, andando a negoziare un accordo normativo ed economico aziendale, dove si sanciscono le condizioni alle quali agenti e azienda decidono di affrontare, insieme, il mercato attuale e futuro, fisico e digitale. Il mercato non ci consente di fare prima una cosa e poi l'altra. Non si arriva al futuro se non riusciamo ad assolvere alle necessità del presente.

L'azienda propone di lavorare insieme sui due piani, quotidianità ed evoluzione. Propone di farlo secondo principi ispiratori che portarono gli agenti e la compagnia della realtà precedente all'acquisizione di Fondiaria Sai a sottoscrivere un articolato patto, normativo ed economico. Ovviamente concorda con noi sulla necessità di aggiornarlo all'attuale realtà, di compagnia e di mercato. Di fondo si tratta di pattuire che si lavora insieme, confrontandosi per la ricerca delle soluzioni da adottare, affinché ne esca vincente il sistema impresa nel suo complesso. Non una delle parti o una più delle altre, ma ognuna di esse grazie al risultato complessivo.

Al congresso compete una scelta di valore diverso. Non siamo limitati a scegliere se intendiamo integrarci nelle politiche della compagnia che rappresentiamo, siamo invitati a fare un accordo che definisca a quali condizioni le nostre imprese agenziali possano evolversi, con quali strumenti e risorse, individuando anche nuove soluzioni remunerative che rispondano a tali nuovi modelli organizzativi e possano portare agli agenti un equo ritorno economico, anche a copertura del proprio rischio imprenditoriale. Questa è la scelta più importante che il congresso dovrà fare.

Perché da questa scelta di fondo conseguiranno le politiche di relazione della nostra associazione, con la compagnia e con altre rappresentanze.

Così si chiude la relazione (applauditissima), così si apre un nuovo fronte con il quale l'intero mercato dovrà confrontarsi.

Carla Barin

INTERMEDIARI

Ulias, si parte dai diritti

Il contratto collettivo è la base da cui partire per costruire i diritti dei subagenti e ridare dignità professionale agli iscritti in sez.E. Puntando, in parallelo, sulla professionalità per combattere abusivismo e digitalizzazione. Se ne è parlato nel corso del convegno Ulias, che si è svolto venerdì a Roma

Dignità e professionalità per i subagenti. Queste le principali istanze emerse nel corso del convegno **Ulias** che si è svolto venerdì scorso nella capitale. “Vogliamo una figura più definita del subagente – spiega **Sebastiano Spada**, presidente Ulias – con diritti precisi, a partire dalla definizione di un contratto collettivo che dia dignità a una categoria troppo sbilanciata sui doveri”.

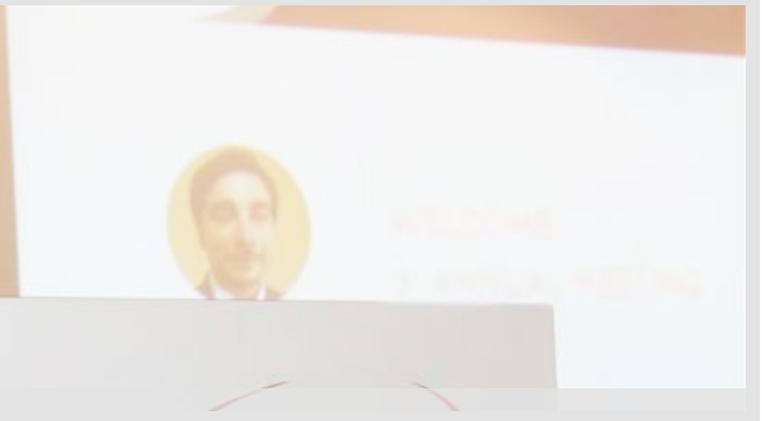
Un’organizzazione elastica quella di Ulias, associazione nata tre anni fa come unione rappresentativa del sud Italia, ma successivamente estesa all’intero territorio a seguito di un incremento degli

contratto collettivo. “Il futuro – avverte Spada – è del professionista: di colui che avrà la clientela, a prescindere dal ruolo che ricopre. È necessario, quindi, iniziare a credere, noi per primi, alla nostra professionalità”.

Due le criticità che maggiormente pesano sulla categoria: abusivismo e digitalizzazione. “L’abusivo – conferma il presidente di Ulias – è il nostro primo nemico. L’unica arma per difenderci da questa piaga e dalla concorrenza dell’on line è la nostra professionalità, diventando un punto di riferimento a 360 gradi per il cliente”.



Sebastiano Spada, presidente di Ulias



iscritti (+38%), provenienti dal nord Italia, che oggi hanno superato, in totale, il migliaio di adesioni. “Strada facendo – racconta Spada – ci siamo accorti che, da Nord a Sud, i problemi erano comuni, a partire dalla mancanza di tutela. E così la S del nostro acronimo non indica più la parola *Sud*, bensì la *Sezione E*”.

Dare dignità professionale, costituire diritti e fornire consulenza e tutela legale agli associati sono i tre principali obiettivi di Ulias. “I diritti sono il fulcro e il tema fondante della nostra associazione. Operiamo basandoci su un confronto schietto, con i sindacati (**Sna** e **Unapass**), i consumatori (**Konsumer**), l’associazionismo dei professionisti (**Confassociazione**) e le istituzioni, consapevoli che, nonostante la nostra categoria movimenti il 90% dei premi incassati dalla rete, non ha diritti: noi fidelizziamo la clientela, ma alla fine del rapporto, le nostre indennità sono irrisorie”.

Credere nella professionalità

Per espletare la sua mission, Ulias ha attivato servizi di patronato, convenzioni per gli associati, formazione per gli intermediari (inerente i doveri verso il cliente, l’agente e la compagnia e soprattutto sulle sanzioni **Ivass**, laddove il 60% di queste sono a carico dei subagenti), consulenza legale per gli iscritti e gruppi di lavoro per la definizione del

Il rischio disintermediazione

Abusivismo e digitalizzazione sono legati a doppio filo al pericolo disintermediazione, soprattutto nell’Rc auto: da aprile è in vigore il contrassegno elettronico, che, se da un lato agevolerà il cliente, dall’altro ridurrà le occasioni di incontro tra assicurato e intermediario, così come il valore del servizio del subagente. “In questo sistema – si interroga Spada – dov’è la nostra consulenza e il valore della nostra provvigione? Di colpo, cala la nostra redditività, penalizzata ancor di più dalla possibilità per il cliente di pagare il premio direttamente sul sito della compagnia. Il nostro valore rischia di esaurirsi lasciando spazio agli abusivi. È fondamentale, quindi, affrontare tutti insieme il problema, perché rischiamo di essere estinti in poco tempo”.

Al tavolo dell’Oria

Altro tema di cruciale importanza per Ulias, l’**Oria**, l’organismo di controllo degli intermediari assicurativi che, nella sua prima formulazione, eliminava *tout court* i subagenti. Per far sentire la propria voce, Ulias ha voluto sedersi al tavolo dell’Oria ottenendo che venisse bloccato lo statuto che eliminava gli iscritti in sez. E.

(continua a pag. 4)



(continua da pag. 3) “Chiediamo – spiega Spada – non solo l’inclusione dei subagenti, ma anche che venga data dignità professionale a una figura che opera quotidianamente sul territorio, in modo capillare e presente, rappresentando, in alcune realtà, un riferimento al pari del sindaco”.

Il bene del consumatore

Altro importante interlocutore per Ulias, il consumatore: l’associazione collabora con associazioni, quali Konsumer, con cui condivide l’obiettivo comune della difesa degli assicurati. “Noi lo chiamiamo cliente, loro consumatore, ma ad accomunarci è la tutela della nostra risorsa più grande”. Molto importante anche il confronto con i professionisti. E, proprio da Confassociazione arriva un contributo, in termini di strategia, per la crescita della categoria. “Non possiamo combattere l’on line – osserva **Angelo Deiana**, presidente **Confassociazione** (Confederazione di associazione di professionisti) – laddove fare battaglie di retroguardia non porta risultato: quasi tutte le professioni saranno tagliate trasversalmente da digitalizzazione e disintermediazione e, nel giro di un anno, non si farà più consulenza dall’agenzia fisica, ma via Skype”.

Il valore dell’associazione

Il segreto è evolversi: la consulenza avrà un ruolo strategico perché consolida il rapporto di fiducia con il cliente e rafforza la reputazio-

ne dell’intermediario. In questo senso, determinanti sono la professionalità e la deontologia del subagente, così come le relazioni con le associazioni dei consumatori, che contribuiscono a consolidare la reputazione. “Un ruolo importantissimo – conferma Deiana – viene svolto da associazioni come Ulias, a patto, però, che ognuno fornisca il proprio contributo per dare un impulso nell’essere migliori, ben preparati e professionali: a salvare l’intermediario, infatti, sarà la competenza orizzontale, che aiuta a gestire il cambiamento e verso cui l’associazione deve spingere”.

Fare rete

Il futuro, dunque, è nella rete che dà forza e amplifica risultati e redditività: fare massa critica, portando nuovi associati, significa accrescere il valore anche in sede di rivendicazione dei diritti. “Sulla contrattazione collettiva – sottolinea Deiana – non va negoziato un contratto basato sull’innalzamento delle tariffe o sulla lotta all’abuso: il contratto deve essere un sistema per assicurare diritti di cittadinanza uguali per tutti, una piattaforma di diritti trasversale con una rete di protezione. Se ci sono abusivi è perché ci sono spazi di mercato. Combatterli significa sprecare energie, da investire altrove”.

Due le grandi opportunità per gli intermediari nel medio-lungo termine: la legge 4/2013 per le professioni non organizzate, che prevede un sistema di attestazione dei professionisti, favorendo il processo reputazionale; e il decreto legge 13/2013, che, secondo Deiana, “dovrà essere il vero obiettivo dell’associazione, perché costituirà il modello di certificazione delle competenze, in Italia e in Europa, su cui le associazioni dovranno strutturarsi”.

Il convegno si è chiuso con un invito all’unione. “Ci sono 197mila iscritti alla sezione E – conclude Spada – ma, se il singolo intermediario non può far nulla, uniti saremmo una forza”.

Laura Servidio

unicef 

EMERGENZA
TERREMOTO IN NEPAL

DONA ORA »



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

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 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 - 10.10 - L'assicurazione e i rischi per settore merceologico

Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.10 - 10.30 - L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - Soluzioni per il rischio di credito commerciale

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker

Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Roberto Conforti, presidente di Uea

12.00 - 12.30 - Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - Il peso delle catastrofi naturali

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - Gestire il rischio ambientale

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo

Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, director affiliated di FM Global
Benoît Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva Aig

16.30 - Q&A

patrocinato da



Provincia di Milano



* in attesa di conferma
sponsorizzato da



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo