

PRIMO PIANO

## Clima, in campo task force di Fsb

Mancano poco più di 20 giorni all'inizio di Cop21, la ventunesima conferenza mondiale sul clima. Quest'anno l'appuntamento, che si svolgerà a Parigi fino all'11 dicembre, è di cruciale importanza poiché deve condurre a un accordo internazionale che limiti il surriscaldamento globale sotto i due gradi. Intanto oggi il Financial stability board (Fsb) ha pubblicato una proposta che presenterà al G20 per la creazione di una task force per diffondere la conoscenza dei rischi legati ai cambiamenti climatici. Il documento si inserisce nel solco della sempre maggior consapevolezza del settore finanziario che è chiamato a tener conto dei problemi connessi al clima e, possibilmente, ad agire per contribuire a risolverli. Le assicurazioni saranno in prima linea, nella collaborazione pubblico-privato, sia per contribuire alla task force, sia per beneficiare delle rivelazioni dello studio che sarà utile anche per le banche, i grandi investitori e gli stakeholder del mondo finanziario. Dall'altro lato i policymaker hanno grande interesse a garantire che il sistema finanziario sia resistente ai rischi legati al clima: nel testo di Fsb si fa esplicitamente riferimento alle minacce climatiche sulle passività degli assicuratori.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

## Innovazione, trasparenza, Rc auto: il plurimandato è la risposta

**Oggi il mercato non ti aspetta. L'agente deve proporsi come interlocutore professionale e aprirsi a nuove possibilità. La dematerializzazione del tagliando accelera il processo di distacco dal cliente, ma c'è un altro mondo oltre il motor**

Un mercato più trasparente farà bene ai consumatori e agli intermediari che operano correttamente. Le nuove norme contenute nel ddl Concorrenza migliorano il servizio assicurativo. Ne è convinto, **Giuseppe Rinaldi**, agente plurimandatario di Potenza che opera per **Allianz** ma è anche open market corrispondent dei **Lloyd's**. La sua storica agenzia, nata nel 1915, quest'anno festeggia i suoi 100 anni di vita. Attivo in ambito sindacale, è coordinatore regionale di **Sna** per la Basilicata.

L'intermediario non può limitarsi a subire il cambiamento, ma deve riproporsi nel mercato per ribadire il proprio ruolo. In questo, il plurimandato può fornire alcune risposte concrete.



Giuseppe Rinaldi

**Tecnologia e innovazione impongono al mercato un ritmo diverso. Nuove normative, leggi e regolamenti centuplicano gli sforzi dell'intero settore. Come riesce a gestire la sua impresa in un clima di continui cambiamenti?**

L'innovazione, la tecnologia e i continui cambiamenti possono creare disagi e impongono lo studio di nuove strategie per stare al passo con i tempi. Le sfide mi esaltano e mi consentono di gestire la mia azienda con grande entusiasmo, cercando di trasmettere la stessa mia passione a tutti i collaboratori. Nello specifico ogni tipo di problema necessita di velocità decisionale, perché oggi il mercato non ti aspetta. Nel plurimandato, per esempio, ho trovato risposte concrete ad alcune richieste, che la mia compagnia generalista non riteneva di quotare. I social network poi possono rappresentare una nuova finestra per raggiungere una clientela più giovane e abituata alle sollecitazioni del web. A questo proposito ho avviato una pagina Facebook, utile anche per sponsorizzare gli eventi della mia agenzia.

**L'arrivo di Solvency II, l'innovazione e il ridisegno della distribuzione potrebbero complicare molto il mercato. Il suo pensiero?**

Pensare di bloccare i processi di innovazione dell'intero comparto distributivo, agenzie comprese, non è ipotizzabile. Ciononostante il ruolo dell'agente è imprescindibile sul mercato per tutti quei clienti che cercano soluzioni su misura e consulenza specializzata. (continua a pag. 2)





Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

# Insurance Daily



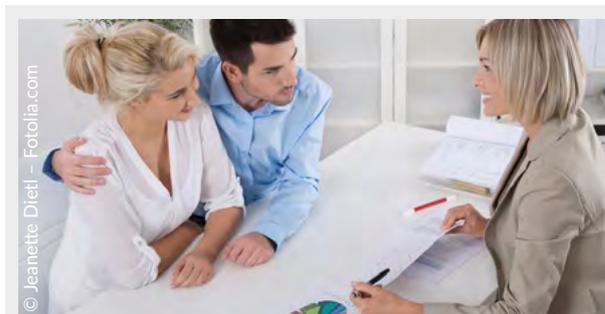
Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

LUNEDÌ 9 NOVEMBRE 2015 N. 813



© NOBU - Fotolia.com



© Jeanette Dietl - Fotolia.com

(continua da pag. 1) Tocca alla categoria imporsi e far capire al pubblico che internet e altre soluzioni sbrigative non possono regalare la stessa serenità, che un professionista serio sa offrire. Concordo con chi pensa che l'agente di assicurazione è come un sarto, l'unico capace di costruire su misura l'abito per il proprio cliente.

**La parcellizzazione del target, l'emergenza di nuovi rischi e una nuova consapevolezza dei bisogni stanno portando gli assicurati a una minore fidelizzazione. Il problema, per l'intermediazione, non è da poco. Cosa si aspetta dai prossimi cinque anni?**

Quando si parla di minore fidelizzazione da parte dei clienti bisogna fare alcuni distinguo. La liberalizzazione dell'auto ha determinato inevitabilmente la crescita del turnover che, a mio avviso, aumenterà sempre di più nei prossimi cinque anni. La retention media, oggi attestata al 75%, sicuramente scenderà, come nei mercati anglosassoni, circa al 50%. E questo per effetto anche del fai da te "del web". Chi pensa dunque di sopravvivere inseguendo solo il mercato dell'auto è destinato a soccombere. La fidelizzazione del cliente va ricercata negli altri segmenti, dalla previdenza alla tutela del patrimonio, delle famiglie e delle aziende.

**Rca senza obbligo di tagliando, le nuove norme del ddl Concorrenza: possono danneggiare gli intermediari? Ci sarà meno contatto con il cliente?**

Una maggiore trasparenza può aiutare il mercato e fa bene ai consumatori e a tutti gli intermediari che operano correttamente. Le norme relative all'obbligo a contrarre, all'assegnazione delle classi di merito, all'identificazione dei testimoni e ai risarcimenti del danno migliorano un servizio assicurativo, come quello della Rc auto, dove l'attenzione alla legalità di tutti gli operatori è indispensabile. Le nuove regole, se ben applicate, a mio avviso, difficilmente potranno determinare nocumen-

to agli intermediari. (continua a pag. 3)



## POLIZZA RC PROFESSIONALE INTERMEDIARI ASSICURATIVI

[www.polizzarcintermediari.it](http://www.polizzarcintermediari.it)

### RINNOVATA PER IL 2016

LA CONVENZIONE RISERVATA A TUTTI GLI ISCRITTI IVASS IN SEZIONE A E B



Restano a disposizione per ulteriori informazioni:

<b>Paola Landi</b>	02.89.78.68.44	393.93.92.666	p.land@assimedici.it
<b>Giulio Pizzi</b>	02.91.98.33.19	392.97.75.111	g.pizzi@assimedici.it

**TOTALE INTROITI**  
provvigioni e consulenze  
anno precedente

**110.000,00 €**  
**200.000,00 €**

**MASSIMALE**  
per anno **1.875.927,00 €**  
per sinistro **1.250.618,00 €**

**490,00 €**  
**860,00 €**

**MASSIMALE**  
per anno **2.500.000,00 €**  
per sinistro **2.500.000,00 €**

**611,00 €**  
**920,00 €**

Moduli di adesione e fascicolo informativo sono disponibili su [www.polizzarcintermediari.it](http://www.polizzarcintermediari.it)

**PREVENTIVO ONLINE**  
[www.polizzarcintermediari.it](http://www.polizzarcintermediari.it)



Compagnia delegataria



[www.polizzarcintermediari.it](http://www.polizzarcintermediari.it) è gestito da ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20  
Tel. 02.91.98.33.11 - Fax 02.87.18.19.05 - PEC info@assimedici.eu  
Recapiti Roma: Tel. 06.98.35.71.16 - Fax 06.23.32.43.357  
[www.polizzarcintermediari.it](http://www.polizzarcintermediari.it) E-mail [info@polizzarcintermediari.it](mailto:info@polizzarcintermediari.it)  
Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011





(continua da pag. 2) L'abolizione dell'obbligo del tagliando Rc auto merita invece una riflessione ulteriore. Sicuramente in agenzia ci sarà un minor flusso di clienti, identificabili con quanti ricercano unicamente il minor prezzo, senza guardare al miglior servizio. Il processo derivante da questi effetti risulta però con questa norma solo accelerato, perché il cliente mono ramo auto è da sempre un cliente a rischio. Sta dunque agli agenti riproporsi nel mercato per ribadire il loro ruolo da professionisti. Una nuova soluzione potrebbe essere quella di aprire le nostre agenzie a nuovi servizi, non solo assicurativi.

**Lo Sna ha inoltrato un ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, chiedendo l'annullamento di quanto fatto dal commissario di Fpa, Ermanno Martinetto. Quale prospettiva vede?**

Il ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, presentato dallo Sna, è solo l'ultimo tassello di una vicenda gestita da molti con poca saggezza. A mio avviso è stato un atto dovuto, utile a verificare la correttezza e la legittimità di una situazione che grava su un elevato numero di pensionati attuali e futuri. Non bisogna dimenticare che Sna agisce da garante di oltre il 90% degli agenti interessati e dunque qualunque sua scelta, se pur coraggiosa, si pone l'intento di salvaguardare i propri iscritti. Non ho condiviso invece le posizioni di **Unapass** e di **Anapa**. In particolare la scelta di aderire alla linea dettata dall'**Ania**: non far fronte comune con Sna rischia, oggi, di indebolire le istanze di tutta la categoria. La causa principale del mancato accordo tra tutte le parti è stata la contrapposizione d'interessi divergenti. La soluzione presentata dal commissario non può essere condivisa e necessita una rimodulazione, dal momento che i dati prospettici appaiono differenti da quelli considerati. Per il futuro è difficile comunque intravedere uno scenario che possa accontentare tutti.

**Carla Barin**

## COMPAGNIE

# Talenti e start up nel mirino di Generali

## Il gruppo assicurativo e Microsoft sosterranno il vincitore di Generali Innovation Challenge

Tra i vari paradossi italiani spicca anche quello di avere un incredibile appetito per l'innovazione a livello di consumatori finali, ma un basso grado di innovazione da parte delle imprese nostrane. In risposta a questo trend, il gruppo **Generali**, in collaborazione con **Microsoft**, ha intrapreso un progetto internazionale dedicato alla ricerca e promozione di talenti e *start up* in grado di rispondere alle nuove sfide di business del settore assicurativo attraverso idee innovative e soluzioni tecnologiche all'avanguardia.

Si tratta del primo *Generali Innovation Challenge* che ha visto vincitore del contest la società italiana **Lyt Sonic**, con un progetto che consente di monitorare la sicurezza delle abitazioni attraverso l'integrazione tra una lampadina a Led e la tecnologia degli infrasuoni in grado di riconoscere i movimenti entro un'area di 150 metri quadri. **Lyt Sonic** sarà ora sostenuta da Generali e Microsoft nello sviluppo del *business plan* e nell'incontro con potenziali finanziatori.

Intanto, a livello generale, prosegue la strategia del Leone di Trieste sulla strada dell'innovazione. In un solo mese di open-call sono state contattate oltre 3.000 start up: di queste oltre 700 hanno usufruito della piattaforma di Generali Innovation Challenge. Tre gli ambiti proposti: *internet of things*, gamification e utilizzo di canali alternativi per modelli di business innovativi nei mercati emergenti.

**Renato Agalliu**

## DALLE AZIENDE

# Software che non passa di mano

**XLayers** è una soluzione sviluppata da **C Consulting** in 12 anni e con un investimento di oltre 100 anni uomo. Questo processo, tuttora in atto, ha portato ai clienti (oltre 50) una soluzione di grande soddisfazione e completezza ai problemi di gestione della riassicurazione. Ma l'efficacia di soluzioni così complesse è garantita solo quando gli *architetti* iniziali siano ancora in campo a curare la loro creatura. Agli esperti del mondo informatico questa caratteristica è ben nota: le turbolenze finanziarie degli ultimi decenni e i conseguenti passaggi di mano di numerosi *software* complessi, hanno causato notevoli problemi agli utenti in termini di qualità o di continuità del servizio. Troppo spesso i grandi player non hanno la percezione dell'importanza delle persone che stanno dietro a ogni software di qualità e pensano (sbagliando) che bastino pochi tecnici qualsiasi a garantirne un livello dignitoso di manutenzione.

## 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)



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

# Insurance Daily



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

LUNEDÌ 9 NOVEMBRE 2015 N. 813

Convegno

## L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)  
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 – **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**  
*Guido Proietti, manager di Scs Consulting*

10.00 - 10.20 – **Case Study – L'esperienza di Aviva Italia**  
*Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia*

10.20 - 10.40 – **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**  
*Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni*

10.40 - 11.00 – **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**  
*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass*  
*Andrea Guerra, managing director di Kube Partners*

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 12.45 – **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**  
*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai*  
*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania*  
*Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia*  
*Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz*

12.45 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**  
*Giovanni De Donato, direttore generale di Glassdrive*

14.20 - 15.20 – **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**  
*Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*  
*Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna*  
*Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia*

15.20 - 15.40 – **La scatola nera STM Box. L'eccellenza italiana a disposizione dell'assicurato**  
*Angelo Cacciotti, direttore generale di Sicurezza e Ambiente*  
*Roberto Castelli, responsabile tecnico progetto Street Angel Sicurezza e Ambiente*  
*Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente*

15.40 - 16.00 – **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**  
*Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera*

16.00 - 17.30 – **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**  
*Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni*  
*Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni*  
*Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua*  
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*  
*Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack*  
*Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

sponsor



GFT



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Taurini & Hazan  
STUDIO LEGALE



**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo**