

## PRIMO PIANO

### Intesa-Ubi, da Agcm ok condizionato

L'Agcm ha autorizzato l'acquisizione del controllo di Ubi Banca da parte del gruppo Intesa Sanpaolo, ma quest'ultima dovrà cedere oltre 500 sportelli a Bper. Nella sua decisione, l'Antitrust ha rilevato che l'operazione di concentrazione, consistente nell'Ops volontaria totalitaria è idonea a "produrre la costituzione e/o il rafforzamento – si legge in un nota dell'Autorità – della posizione dominante di Intesa Sanpaolo in alcuni mercati locali della raccolta bancaria, degli impieghi alle famiglie consumatrici e degli impieghi alle famiglie produttrici-piccole imprese". Analogamente, l'Agcm ha ritenuto che l'operazione "possa costituire e/o rafforzare la posizione dominante di Intesa Sanpaolo nei mercati del risparmio amministrato, dei fondi comuni di investimento e della gestione su base individuale di patrimoni mobiliari (Gpm) e in fondi (Gpf), nonché nei mercati degli impieghi alle imprese di medie e grandi dimensioni e della distribuzione dei prodotti assicurativi rami vita, così da pregiudicare in modo sostanziale e durevole la concorrenza". Pertanto l'Antitrust ha imposto a Ca' de Sass alcune "misure di carattere strutturale per risolvere le preoccupazioni emerse in corso d'istruttoria riguardo ai possibili effetti anticoncorrenziali da essa derivanti". Per leggere la news completa clicca qui.

B.M.

## COMPAGNIE

### Amissima, la forza del colibrì contro il coronavirus

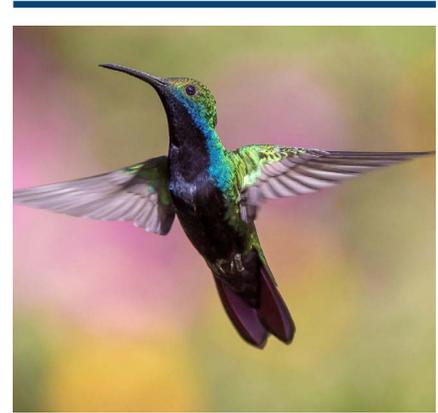
**In diretta streaming, il management del gruppo assicurativo ha illustrato ad agenti e dipendenti le misure adottate durante la pandemia di Covid-19: iniziative a favore degli intermediari e uso più massiccio di strumenti digitali che potranno guidare, nel futuro della nuova normalità, la rete distributiva verso un modello di smart agency**

L'ultima convention del gruppo **Amissima**, svoltasi lo scorso mercoledì in diretta streaming, si è aperta con una suggestione letteraria. "In questi mesi di lockdown e smart working, libero da ogni tipo spostamento fra casa e ufficio, ho avuto la possibilità di coltivare una mia grande passione: la lettura", ha esordito **Antonio Scognamillo**, direttore commerciale del gruppo, di fronte a una platea virtuale di agenti e dipendenti. Fra i volumi letti dal manager (anzi "divorati", per usare le sue parole) c'è anche *Il colibrì*, romanzo scritto da **Sandro Veronesi** che si è aggiudicato l'ultima edizione del Premio Strega. A colpire Scognamillo, prima ancora che l'opera in sé (a detta sua, non la migliore fra quelle in gara), è stato proprio l'animale che dà il titolo al libro. "Il colibrì è un uccello molto piccolo, ma dalle caratteristiche straordinarie: è l'unico uccello in grado di volare in ogni direzione, può restare in volo fino a 20 ore, a ogni urto è in grado di rigenerarsi e ripartire", ha illustrato Scognamillo. Tutte caratteristiche che, a detta del manager, Amissima ha dimostrato di avere.

"La capacità del colibrì di assorbire gli urti e ripartire – ha affermato – mi ha ricordato un po' la nostra compagnia: la nostra storia è fatta di urti e ripartenze". A cominciare dalla pandemia di Covid-19. "È stato un colpo inaspettato, però siamo riusciti a riposizionarci e a ritrovare un nuovo equilibrio".

#### ALLA GUERRA DEL COVID-19

Altra caratteristica peculiare del colibrì è la sua inaspettata aggressività. "Nonostante le ridotte dimensioni – ha affermato Scognamillo – è dotato di grande forza e coraggio, al punto tale da poter riuscire ad attaccare uccelli molto più grandi lui, come le aquile: le civiltà precolombiane erano arrivate a pensare che i colibrì fossero reincarnazioni di antichi guerrieri". E quando c'è da affrontare una guerra, come è stata più volte definita l'emergenza coronavirus, servono proprio dei guerrieri. (continua a pag. 2)



**INSURANCE CONNECT  
È SU YOU TUBE**

Segui il nostro canale

**Insurance  
Connect**

**You  
Tube**

(continua da pag. 1)

Come ha illustrato l'amministratore delegato **Alessandro Santoliquido**, il gruppo ha risposto alla situazione straordinaria con misure straordinarie. "Abbiamo innanzitutto attivato in tre settimane lo smart working per i dipendenti: attualmente, circa il 98% del personale continua a lavorare in regime di smart working", ha esordito. "La compagnia – ha aggiunto – non si è mai fermata, dando prova di grande flessibilità operativa per continuare a offrire i suoi servizi a clienti e intermediari". Proprio a quest'ultimi sono state poi riservate iniziative speciali, come l'aumento delle provvigioni al rinnovo, l'anticipo delle incentivazioni, il rinvio della bonifica di portafoglio e il posticipo dei flussi verso la compagnia. Tutte misure che la rete distributiva, almeno a giudicare dai dati, sembra aver apprezzato in pieno.



Alessandro Santoliquido

## GLI INTERMEDIARI APPROVANO

I dati in questione sono quelli raccolti da **Innovation Team**, società di ricerca del gruppo **Cerved**, nell'indagine *La voce degli agenti nell'emergenza Covid-19*. A balzare all'occhio è innanzitutto l'ottimismo degli agenti di Amissima. "A fronte di una media di mercato del 24%, gli intermediari di Amissima si dicono nel 43% dei casi ottimisti per il proseguimento delle loro attività", ha commentato Santoliquido. "La percentuale dei nostri agenti che giudicavano grave il loro andamento di business – ha aggiunto – è passata dal 75,6% dell'inizio della pandemia all'attuale 42,7%: la media di mercato, che pure partiva da un più basso 65%, si è fermata al 58,5%".

In questo contesto, la rete sembra aver apprezzato particolarmente le iniziative del gruppo assicurativo. "Il 63,1% dei nostri agenti ha sentito la vicinanza della compagnia, il 61,7% quella della propria rappresentanza agenziale: siamo su valori molto più alti della media di mercato", ha commentato. Numeri, suffragati da molti altri, che spingono Santoliquido a affermare con un pizzico di orgoglio che "Amissima è stata giudicata la miglior compagnia del mercato per l'impatto delle sue iniziative di sostenibilità a medio termine".

## L'IMPATTO DEL CORONAVIRUS

Nonostante tutto, il coronavirus un certo impatto l'ha avuto. Giunto al giro di boa del 2020, il canale agenziale di Amissima ha totalizzato una raccolta in calo dell'8,2% nei danni e del 30,7% nella vita. Nell'ultimo trimestre si è però registrata una forte inversione di tendenza: considerando le variazioni mese per mese, a maggio le agenzie aperte sono riuscite a tornare in territorio positivo (+1,9%) e a giugno sono addirittura riuscite a mettere a segno un rialzo del 13,8%. "Nel cumulato dell'anno, le agenzie rimaste aperte hanno perso il 3,7%, cosa che non è un cataclisma", ha rassicurato Santoliquido. Altri motivi di ottimismo sono dati dal rapporto premi-sinistri, ormai arrivato al livello della media di mercato, e da un combined ratio che, complice anche il calo dei sinistri durante i mesi di lockdown, è passato dal 100% del 2019 all'89% dello scorso giugno. Bene anche la solvibilità della holding che, nonostante la recente volatilità dei mercati finanziari, è arrivata al 176%. Tutti motivi che spingono Santoliquido a credere che, a fronte delle difficoltà di un anno eccezionale, l'esercizio potrà chiudersi con risultati positivi.

## VERSO LA SMART AGENCY

Dopo una breve battuta sull'annunciata ricerca di un partner, fermata dall'emergenza coronavirus e in procinto di riprendere dopo l'estate, la parola è tornata ad Antonio Scognamillo. Il quale, riprendendo i dati della ricerca, ha voluto analizzare com'è cambiato il lavoro degli agenti nei mesi dell'emergenza. "Il lockdown ha imposto a tutti l'esigenza di lavorare a distanza", ha affermato. "Tutto ciò – ha aggiunto – ha spinto la rete a sfruttare di più e meglio strumenti che aveva già a disposizione, ma che magari nei periodi di tranquillità erano stati un po' trascurati". In questo contesto, novità come la firma digitale o la video-perizia sono diventati strumenti operativi quotidiani degli intermediari. Magari non nella misura che il gruppo assicurativo si sarebbe aspettato, però costituisce comunque un primo passo verso quella che è stata definita "la smart agency".

"La Fase 2 non sta portando a un ritorno alla normalità, ma a un'altra normalità", ha affermato Scognamillo. E gli agenti devono essere in grado di evolvere per cogliere le opportunità del nuovo scenario. "Strumenti per la vendita a distanza, quietanziamento intelligente, chat, customer corner, moneta elettronica e molto altro ancora: sono tutte soluzioni che facilitano il lavoro degli agenti, abbattano i costi e consentono di offrire un accesso continuativo alla clientela", ha detto Scognamillo. "Sono tutte soluzioni – ha aggiunto – che abbiamo già e che vanno coordinati per trasformare davvero l'agenzia tradizionale in un'agenzia intelligente". Solo così, a detta di Scognamillo, sarà possibile cogliere le opportunità del momento e, non secondariamente, valorizzare l'investimento in brand awareness che il gruppo assicurativo ha realizzato negli ultimi anni. "Abbiamo adottato questa strategia per garantire un marchio forte agli strumenti che abbiamo dato agli agenti", ha osservato. A tal proposito, secondo una ricerca di **Nielsen**, la propensione all'acquisto della clientela è passata da un terzo (34%) a quasi la metà (47%), mentre la brand awareness spontanea è quadruplicata. "Siete voi agenti che portate avanti il marchio", ha detto Scognamillo. "Se rafforziamo il marchio – ha concluso – rafforziamo anche voi".

## Il contenimento dei costi nelle strutture peritali

**I grandi cambiamenti che stanno interessando la professione del loss adjuster e la crisi portata dal Covid-19 rendono urgente per gli studi professionali individuare nuove modalità per risparmiare sulle spese e individuare nuove fonti di marginalità. Se ne è parlato nel corso di un recente webinar organizzato da Anpre**

Le politiche di contenimento dei costi che si stanno concretizzando in tutti i settori non consentono più l'approccio tradizionale alla professione del perito dei rami elementari. Secondo **Anpre** (Associazione nazionale periti rami elementari), oggi la necessità è quella di ricercare costantemente soluzioni innovative che consentano il controllo e il contenimento delle spese per la gestione dei sinistri. È attorno a queste premesse che l'associazione ha organizzato un approfondimento dal titolo *Il contenimento dei costi nelle strutture peritali*, che si è tenuto online lo scorso 10 luglio. Il webinar ha visto una mattinata gli interventi di professionisti esperti di tematiche giuslavoriste, e un pomeriggio in cui un panel internazionale di loss adjuster ha portato all'attenzione della platea che accade in Regno Unito, Francia e Spagna.

L'incontro è stato aperto dal saluto del presidente di Anpre, **Daniele Barini**, che ha sottolineato la fase di grande cambiamento che sta vivendo la categoria dei periti, tra aggregazioni di player ed evoluzioni tecnologiche che supportano il lavoro del loss adjuster. "Per affrontare questo contesto è necessario individuare le forme attraverso cui si potrà continuare a dare marginalità alla nostra attività e alle nostre strutture. In questo – ha concluso – un ruolo cruciale lo giocherà certamente la capacità di saper utilizzare la tecnologia".

### Perché lo smart working è un'opportunità

La discussione, moderata da **Andrea Agazzani**, consigliere membro del direttivo dell'associazione, ha preso il via dall'analisi dello smart working come possibile strumento di contenimento dei costi. Il Dpcm del primo marzo 2020 consente, fino a fine luglio, la possibilità di applicare liberamente questa modalità ai rapporti di lavoro. Su questo aspetto è intervenuta **Elena Valcarenghi**, consulente del lavoro, che ha fatto chiarezza sia in chiave terminologica, sia in senso giuridico. L'esperta ha innanzitutto passato in rassegna le forme di lavoro praticabili a distanza: la trasferta, il distacco, il lavoro a domicilio, il telelavoro (o home working) e il lavoro agile o smart working. Valcarenghi si è soffermata in particolare su queste ultime due modalità per evitare fraintendimenti. Il telelavoro è il trasferimento della postazione lavorativa del dipendente fuori dai locali dell'impresa, vincola a lavorare da casa (o in un'altra location stabilita nel contratto di lavoro, che il datore può richiedere di ispezionare) e si svolge negli stessi orari dell'azienda. Il lavoro agile (o smart working), che fa ri-



ferimento alla legge 87/2017 (il cosiddetto statuto del lavoro autonomo) è una modalità di esecuzione del rapporto del lavoro subordinato basata su un accordo, anche con forme di organizzazione per fasi cicli o obiettivi, e senza precisi vincoli di orario o luogo di lavoro; "non è un obbligo – ha precisato – ma è su base volontaria e rimette all'accordo tra le parti la definizione delle modalità di esecuzione del lavoro, quindi rende tutti liberi di scegliere". Valcarenghi ha messo più volte l'accento sulla necessità di una trasformazione culturale, tanto da parte dei lavoratori quanto dai datori di lavoro. La consulente del lavoro ha identificato i vantaggi dello smart working per i lavoratori in minori costi e tempi di spostamento, maggiore equilibrio tra vita quotidiana e lavoro, ambiente più sereno; per i datori di lavoro rappresenta un'economia di spesa, cui si accompagna un aumento della performance aziendale; infine, a livello socioeconomico, Valcarenghi ha citato i dati dell'Osservatorio sullo smart working del Politecnico di Milano che stimano incrementi di produttività di circa il 15% per lavoratore, "che su base nazionale significano 13,7 miliardi di euro di benefici complessivi. Una sola giornata a settimana di smart working – ha detto – può far risparmiare in media 40 ore all'anno di spostamenti, con riduzione di emissioni pari a 135 kg di CO2 all'anno, e meno costi sociali in termini di malattie da stress, maggiori possibilità nell'inserimento di soggetti disabili e per evitare discriminazioni di genere".

### Tra aggregazioni e mono-committenza

Dopo Valcarenghi è intervenuto **Valter Chiocci**, segretario federale della **Cisl Federazione Commercio**, il quale ha messo l'accento sulla necessità di rinnovare la concezione delle modalità di lavoro, sulla forte spinta della digitalizzazione.

(continua a pag. 4)

(continua da pag. 3) "Bisogna cambiare la mentalità: c'è chi sceglie di restare dipendente e non optare per la libera professione soltanto perché non vuole avere incombenze da gestire". Ad ogni modo, sebbene le aggregazioni "comportino certamente dei lati negativi perché si perdono posti di lavoro", Chiocci ha ammesso che "sono una dinamica fisiologica per chi sceglie di ottimizzare i costi". Tuttavia, ha esortato le imprese a "non lasciare in secondo piano la formazione dei collaboratori", aspetto che "deve restare elevato".

**Mauro Tanzini**, dottore commercialista, ha poi affrontato il tema del rapporto libero professionale con le strutture peritali, e in particolare della mono-committenza. Secondo Tanzini, il rapporto che si instaura tra lavoratore e mono-committente va normato dettagliatamente all'interno di un contratto. "L'impatto fiscale e previdenziale sono i due binari che rappresentano lo sbocco naturale del rapporto della mono-committenza", ha spiegato, sottolineando che in questo caso "il pilastro previdenziale diventa prevalente sul risparmio fiscale".

### Le esperienze nel resto d'Europa

Come anticipato, nel pomeriggio la discussione è stata caratterizzata da un confronto tra una serie di player attivi nel lavoro peritale, che hanno portato alla platea l'esperienza estera degli studi peritali e dei provider. Sono intervenuti: dal Regno Unito **Sarah Civil**, country manager di **Abaco Uk**; dalla Francia, **Eric Mouzin**, fondatore dello studio peritale **Emex**, e **Jill Montagnon**, worldwide services di **Equad**; dalla Spagna, il perito **Sergio Santos** e **Antonio Gil**, direttore generale di un provider di primo piano nel mercato iberico.

Le esperienze emerse mostrano un quadro piuttosto eterogeneo, sebbene con alcuni tratti in comune. Sembra comunque prevalere il peso delle specificità di ogni singolo mercato. Questo è ad esempio l'approccio di Abaco, che in Regno Unito fa ampio utilizzo dei tools digitali per i sinistri di piccola dimensione; tuttavia, come ha ricordato Sarah Civil, per i grandi sinistri l'impiego degli studi peritali sarà sempre necessario.

Anche in Francia, ha spiegato Jill Montagnon, l'impiego delle nuove tecnologie è diventato uso corrente. Queste, unitamente al remote working, "hanno portato a un miglioramento dei nostri processi di produzione, facendoci ottenere un 30% di aumento nelle performance delle soluzioni dei sinistri", ha spiegato, aggiungendo che però nel mercato transalpino "le compagnie assicurative stanno incorporando al proprio interno figure specializzate per le perizie". Eric Mouzin ha portato la testimonianza di un percorso per certi aspetti controcorrente: dopo anni di esperienza in un grande studio peritale, ha deciso di mettersi in proprio. Il suo studio lavora in un ambito molto circoscritto, quelli della responsabilità civile e garanzie dirette. Il vantaggio, ha spiegato, è quello di avere una stabilità e un'elevata specializzazione di nicchia.

Per quanto riguarda il mercato spagnolo, Sergio Santos si è soffermato sull'impatto del Covid-19 nel modo di operare dei periti, "abbiamo dovuto velocizzare la digitalizzazione spingendola anche nei rami più tradizionali, ad esempio quelle delle garanzie dirette", ha detto. Antonio Gil, portando il punto di vista di un provider, ha infine spiegato che in Spagna l'80% della struttura riparazione è composta da società di dimensione familiare (fino a 10 dipendenti), il 10% è di medie dimensioni (fino a 50 dipendenti) e l'altro 10% è fatto di grandi strutture (oltre 50 dipendenti). Gil ha spiegato che nel Paese iberico coesistono in modo lineare due modelli: gli studi peritali che seguono danni di basso impatto e le grosse aziende operano in modo multidisciplinare.

Beniamino Musto

## INTERMEDIARI

### Gaz: l'accordo dati, spiegato

Nel corso di un webinar sono stati spiegati i punti salienti dell'intesa raggiunta



Per spiegare i punti dell'accordo integrativo comprensivo dell'accordo dati concluso tra il **Gruppo Agenti Zurich**, affiancato dall'associazione **Konsumer Italia**, e la mandante **Zurich Italia**, la rappresentanza guidata da **Enrico Ulivieri** (nella foto) ha organizzato un webinar molto partecipato, registrando una media di 350 persone, con punte fino a 400.

L'evento, intitolato *Il nostro domani in un accordo*, è stato aperto dallo stesso Ulivieri, che ha illustrato i termini dell'accordo con una dettagliata descrizione delle principali novità e vantaggi per gli agenti in esso contenuti. Sono intervenuti, inoltre, **Fabio Vetrugno**, membro del consiglio direttivo Gaz, l'avvocato **Giorgio Grasso**, legale di riferimento del gruppo, e **Fabrizio Premuti**, presidente di Konsumer Italia, che come accennato ha affiancato il Gaz nelle varie fasi di stesura dell'accordo dati.

B.M.

### 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)

Supplemento al 17 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577