

GIOVEDÌ 24 GIUGNO 2021

N. 1983

PRIMO PIANO

Sna, il Tar accoglie il ricorso

Il Tar del Lazio ha accolto tutte le istanze presentate dallo Sna contro alcune disposizioni inserite nel Provvedimento n. 97 dell'Ivass: il tribunale amministrativo, come richiesto dal sindacato degli agenti assicurativi, ha pertanto disposto l'annullamento della disciplina. Lo Sna, com'è noto, aveva presentato ricorso contro alcune disposizioni che prevedevano nuovi obbliahi di comunicazione alla mandante di tutti gli accordi di collaborazione orizzontale, nonché l'onere di presentare alla clientela, prima della stipula del contratto, una dichiarazione di coerenza del prodotto con le esigenze dell'assicurato.

Lo Sna, nel commentare la pronuncia del tribunale, ha parlato di "sentenza che non ha molti precedenti nella storia del nostro Paese". Il presidente Claudio Demozzi ha affermato che "giustizia è stata fatta", sottolineando poi che il sindacato avrebbe preferito risolvere le questioni aperte con la diplomazia, "ma l'Ivass ci ha opposto un muro di gomma che non ci ha lasciato altra scelta". Secondo il vertice di Sna, "per tutti noi, per tutti gli agenti, questa è una giornata importante: abbiamo vinto una battaglia molto importante".

Per la news completa clicca qui.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Le sfide future della Tripla A guidata da Ennio Busetto

A distanza di un mese dalla sua elezione, il neo presidente dell'Associazione Agenti Allianz fa il punto sull'ultimo congresso (svoltosi online), spiegando come intende guidare uno dei gruppi agenti più grandi del mercato italiano

Il 20 e 21 maggio si è svolta in modalità online la quinta assemblea generale dell'Associazione Agenti Allianz, che ha eletto un nuovo presidente: Ennio Busetto. Già membro del direttivo dell'associazione, Busetto è stato negli ultimi tre anni il vice presidente vicario del suo predecessore alla guida del gruppo, Umberto D'Andrea. In precedenza aveva anche fatto parte, per sei anni, del direttivo del Gruppo Agenti Lloyd Adriatico (Gala), una delle tre rappresentanze che, fondendosi, hanno dato vita alla cosiddetta Tripla A. A distanza di un mese dal congresso, Busetto fa il punto con Insurance Daily sulla sua elezione, spiegando come intende guidare uno dei gruppi agenti più grandi del mercato italiano.



Ennio Busetto

"L'assemblea generale – spiega – si è svolta online, una modalità per noi inusuale di cui avremmo fatto volentieri a meno, specie dopo un periodo così lungo di lockdown. Soprattutto perché si trattava di un'assemblea elettiva nel corso della quale, usualmente, il rapporto personale e l'empatia che si generano fra colleghi durante l'evento in presenza fanno parte della nostra tradizione e sono molto sentiti dagli associati. Tuttavia devo ammettere che, nonostante si sia svolto interamente a distanza, è stato un bell'evento. Abbiamo registrato una partecipazione molto elevata da parte dei colleghi, testimoniata dall'alto numero di votanti: 1.073". Di questi, 985 agenti Allianz hanno espresso la propria preferenza per la lista di Busetto, che del resto era l'unica lista a essersi presentata. "Nulla però è scontato – precisa il nuovo presidente – perché è sempre difficile prevedere l'esito finale del congresso, anche in termini di ampiezza del consenso. Nel mio caso è stato elevato e questo carica di grande responsabilità me e il consiglio direttivo".

ADATTARSI AI CAMBIAMENTI

L'elezione del vice presidente vicario di D'Andrea sembra tracciare una sorta di linea di continuità con la presidenza precedente. Busetto però più che al passato preferisce guardare al futuro. "Ho vissuto al fianco di Umberto D'Andrea tutti i sei anni della sua presidenza – spiega – e gli ultimi tre come suo vicario. È stata una bella esperienza. Abbiamo vissuto assieme l'associazione e abbiamo preso assieme molte decisioni. Detto questo, però, bisogna guardare al futuro, perché il contesto in cui operano gli agenti sta cambiando. Il mercato attuale ci impone di cambiare, di adeguarci a quello che è il contesto in continuo mutamento".

GLI INTERVENTI DI CAMPORA E DEMOZZI

Nel corso del congresso sono intervenuti, tra gli altri, anche l'amministratore delegato di **Allianz Italia**, **Giacomo Campora**, e il presidente del sindacato nazionale agenti, **Claudio Demozzi**. L'intervento di quest'ultimo, in particolare, ha spiazzato la platea virtuale della Tripla A. (continua a pag. 2)



GIOVEDÌ 24 GIUGNO 2021

N. 1983

(continua da pag. 1)

Il discorso di Demozzi "è stato abbastanza duro", spiega Busetto: "avrei preferito – ammette – un intervento più istituzionale, mentre mi sono trovato un sindacato che ci dettava l'agenda. Io considero il sindacato un interlocutore fondamentale, con il quale voglio lavorare. La Tripla A è un'associazione importante, siamo un'organizzazione ben strutturata e vogliamo dialogare e collaborare con chi ci rappresenta anche ad altri livelli. Ma noi e il sindacato – sottolinea – abbiamo ruoli e modelli diversi; e proprio questa diversità dovrebbe portarci a cercare punti di forza, modelli di collaborazione, ambiti di dialogo nel rispetto delle reciproche specificità, non ragioni di divisione. In me il sindacato troverà sempre massima disponibilità alla relazione costruttiva, i diktat sono altra cosa e non fanno parte del mio modo di pensare e agire, chiedo altrettanto rispetto".



IL PROGETTO ALLIANZ 51

La durezza dell'intervento di Demozzi discende da uno dei temi più sensibili sul tavolo, su cui il sindacato ha lanciato una propria battaglia: il progetto chiamato Allianz 51. Un'iniziativa che, Busetto lo ribadisce chiaramente, non piace alla Tripla A. "Noi – dice – su questo progetto siamo stati sufficientemente chiari. Lo è stato Umberto D'Andrea e lo sono anch'io. Ho ribadito alla mandante la nostra forte contrarietà a questa iniziativa. E l'ho ribadito anche durante uno degli ultimi incontri dei gruppi agenti del sindacato a cui avevo partecipato, prima della mia elezione, in rappresentanza di Umberto. È un progetto di cui non si conoscono completamente i risvolti e le implicazioni. L'unico aspetto chiaro finora è che il progetto prevede la partecipazione dell'azienda nella gestione dell'agenzia che cede le proprie quote di maggioranza. Per il resto ci sono parecchi lati oscuri". Al momento il progetto è partito e ci sono già delle agenzie che hanno aderito, "ma numericamente stiamo parlando di poche unità", osserva Busetto. Ad ogni modo, sul piano dell'autonomia imprenditoriale degli agenti, grande battaglia di tutta la categoria, "questo modello, se preso a riferimento da altre realtà, nel tempo può creare non pochi problemi".

Quanto all'evento online organizzato dallo Sna lo scorso aprile su Allianz 51, nel corso del quale erano arrivate da più parti molte frecciate all'indirizzo dell'allora presidente D'Andrea, Busetto vuole togliersi un sassolino dalla scarpa, lasciando intendere che ci sarebbe potuta essere anche la partecipazione della Tripla A "se ci avessero invitati per tempo a partecipare, tenendoci informati dell'organizzazione dell'evento. Ma – rivela – siamo stati messi a conoscenza dell'iniziativa una volta che tutto era già stato organizzato e D'Andrea si era ritrovato con il proprio nome in agenda, mentre i colleghi presidenti degli altri due gruppi agenti avevano partecipato all'organizzazione dell'evento stesso. lo comunque non voglio sollevare alcuna polemica. Per me si va avanti. Niente processi al passato, ma grande attenzione al futuro".

I RAPPORTI CON GAMA E MAGAP

Sul piano dei rapporti con gli altri due gruppi agenti che hanno come mandante Allianz, **Gama** e **Magap**, la relazione è ancora da costruire. "Quando c'è da confrontarsi con un colosso delle dimensioni di Allianz la cosa idealmente migliore da fare sarebbe farlo come un'entità unica, il presentarsi divisi non è la strategia migliore. L'auspicio – dice Busetto – è che nel prossimo futuro tutti i colleghi Allianz possano poter contare su una propria rappresentanza unita, com'è accaduto in passato per le tre rappresentanze (Gala, Gna e Uia, ndr) che, unendosi, hanno dato vita all'Associazione Agenti Allianz". Certo, ammette Busetto, "veniamo da storie molto diverse e a volte può essere difficile trovare il giusto equilibrio, ma la nostra esperienza passata potrebbe essere di grande aiuto per la ricerca di soluzioni soddisfacenti per tutti. Da parte mia la porta del dialogo è sempre aperta; dovremo tutti avere l'onestà intellettuale per capire cosa aggregare, fin dove ci si può spingere e quale potrebbe essere il percorso da intraprendere".

COME GUARDARE AL FUTURO

Al di là del progetto Allianz 51, Busetto ribadisce anche i buoni rapporti con la mandante. "Noi – spiega – lavoriamo con Allianz. Siamo dei portatori di interessi che vogliamo tutelare, e questo l'ho ribadito con forza anche nella mia relazione. Il congresso l'ha sancito, affidandoci un mandato certificato da una votazione molto chiara e numericamente consistente. Fermo ciò, come Tripla A dobbiamo fare i conti con il mercato. Il nostro business è cambiato e potrebbe ancora cambiare in modo rilevante. Dobbiamo saper trovare soluzioni vincenti che ci consentano di valorizzare sempre la centralità dell'agente di assicurazioni, consulente di fiducia dei nostri numerosi clienti, conciliando il nostro ruolo e gli interessi di cui siamo portatori e rappresentanti, con i mutamenti del mercato. Vogliamo riaffermare di essere, oggi e in futuro, i principali attori nelle strategie dell'azienda. Il confronto con Allianz dev'essere serio, basato sulla realtà e reciprocamente volto a interpretare al meglio ognuno il proprio ruolo, sapendo di essere funzionali gli uni agli altri. Il lunedì successivo alla nostra elezione abbiamo preso immediatamente contatto con il management dell'azienda e devo dire – conclude Busetto – che si stanno creando delle premesse molto positive di condivisione di ragionamenti, tutti orientati al business".

Beniamino Musto



GIOVEDÌ 24 GIUGNO 2021

N. 1983

COMPAGNIE

Helvetia rinnova la strategia 20.25

Durante il Capital Markets Day la compagnia ha aggiornato i suoi obiettivi nell'ottica di una crescita su tre pilastri: Svizzera, Europa e specialty markets

Helvetia mira a diventare il "miglior partner in materia di sicurezza finanziaria" dei propri clienti. È questo il messaggio inviato agli stakeholder in occasione del Capital Markets Day della compagnia svizzera, che ha proposto un approfondimento della strategia helvetia 20.25 presentata nel marzo scorso.

Il ceo del gruppo, **Philipp Gmür**, ha raccontato come Helvetia sia riuscita a rafforzare la propria posizione in tutti i mercati nazionali in cui è presente e in particolare nell'asset management. "L'acquisizione dell'assicuratore spagnolo **Caser** – ha detto – si è rivelata positiva e sta sortendo i suoi effetti. Grazie alla strategia helvetia 20.25 imprimiamo al processo di trasformazione di Helvetia una potente accelerata, in modo che diventi un fornitore di servizi finanziari di stampo europeo in campo assicurativo e previdenziale, pur mantenendo un forte legame con il territorio svizzero", ha precisato Gmür.

Per quanto riguarda il nuovo piano strategico, Helvetia si è posta "obiettivi ambiziosi riguardo alla qualità dei risultati e della crescita, all'efficienza operativa, alla dotazione di capitale e alla capacità di generare dividendi", si legge in una nota. L'azienda ha l'obiettivo di distribuire nei prossimi cinque anni dividendi per più di 1,5 miliardi di franchi svizzeri; di aumentare entro la fine del 2025 il volume del comparto delle transa-



Philipp Gmur, ceo di Helvetia



La sede principale di Helvetia a San Gallo, in Svizzera

zioni legate alle commissioni, portandolo a oltre 350 milioni, e di far registrare entro la fine del 2025 una crescita superiore al 5% degli utili Ifrs del gruppo.

La diversificazione, dicono da Helvetia, è fondamentale per lo sviluppo. Sono tre i segmenti su cui si è dispiegata la strategia: Svizzera, Europa e specialty markets.

Sul territorio nazionale, Helvetia è la prima impresa nel settore delle assicurazioni multiramo; inoltre la compagnia continua a lavorare all'ecosistema casa con la base di MoneyPark e ora ha in programma la creazione di un ecosistema per le Pmi.

La "seconda colonna portante dell'azienda" è il mercato europeo. In Spagna la collaborazione con Caser consentirà a quest'ultima di offrire in futuro i suoi piani previdenziali tramite la rete di distribuzione di Helvetia, e a entrambe le aziende di lavorare nel ramo vita.

Nel contesto internazionale e della riassicurazione attiva, "Helvetia promuove una crescita mirata attraverso la sottoscrizione di nuovi rischi in allettanti settori di nicchia", spiega la nota.

Infine, nell'asset management, la compagnia si concentra sul rafforzamento dell'efficienza del capitale nonché sull'ampliamento della gamma di soluzioni d'investimento.

Fabrizio Aurilia

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

Supplemento al 24 giugno di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



• GIOVEDÌ 24 GIUGNO 2021

N. 1983



COSA SERVE PER SVILUPPARE IL MERCATO DELLE FINANCIAL LINES



D&O, coperture cyber e Rc professionali non sono certamente novità per il mercato, ma sono ambiti "vivi", in quanto prodotti influenzati da una continua evoluzione del contesto in cui operano. Dalla tavola rotonda, moderata da Cinzia Altomare, sono emerse due necessità chiave: quella della formazione (per chi vende) e dell'informazione (per creare cultura assicurativa). Ne hanno discusso **Tommaso Ceccon** di Generali Italia, **Donato Lucchet**ta del gruppo agenti Cattolica, Nicola Picaro di Aua e Luigi Viganotti di Acb.

GUARDA IL VIDEO DELLA TAVOLA ROTONDA SU WWW.INSURANCECONNECT.TV





INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021