

PRIMO PIANO

Il Mimit monitora Preventivass

Il Preventivass è attualmente oggetto di un attento monitoraggio presso il Mimit, nell'ambito di un gruppo di lavoro dedicato all'Rc auto, istituito presso il ministero e coordinato dal Garante per la sorveglianza dei prezzi, Benedetto Mineo. A rivelarlo, rispondendo nell'aula della Camera dei Deputati a un'interpellanza urgente della Lega sulle presunte criticità del sistema Rca, è stato Luigi D'Eramo, sottosegretario all'Agricoltura.

Il tavolo di lavoro, ha spiegato D'Eramo, oltre al Mimit coinvolge anche l'Ivass, l'Agcm, la Banca d'Italia e la Direzione generale consumatori e mercato del Mimit. "L'obiettivo – ha osservato il sottosegretario – è quello di esaminare proposte di miglioramento del sistema di preventivazione, che potrebbero tradursi in specifiche proposte normative per rendere lo strumento ancora più efficace e aderente alle esigenze del mercato".

D'Eramo ha inoltre riferito che "secondo i dati forniti dall'Ivass, nel 2024 il preventivatore ha elaborato oltre 86 milioni di preventivi, attraverso diverse modalità di accesso, garantendo così un ampio utilizzo da parte di intermediari e consumatori". L'Ivass, ha aggiunto, "ha adottato specifiche misure nei confronti di talune imprese che non utilizzavano correttamente il preventivatore pubblico". Per la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Gaai, torna il TeamFestival

Appuntamento fissato per il 20, 21 e 22 febbraio presso il Palazzo dei Congressi di Riccione per l'evento della rappresentanza aziendale di Italiana Assicurazioni. Emanuele Lonzi, membro del comitato di presidenza del gruppo agenti, illustra a Insurance Daily dettagli e obiettivi dell'iniziativa

Torna l'appuntamento con il TeamFestival del Gruppo Aziendale Agenti Italiana (Gaai). In programma nella tre giorni del 20, 21 e 22 febbraio presso il Palazzo dei Congressi di Riccione, l'evento si propone di offrire, dopo la prima edizione dello scorso anno, un nuovo momento di incontro, confronto, condivisione e approfondimento per tutti gli agenti e i collaboratori di Italiana Assicurazioni. Al centro dell'iniziativa il grande tema del welfare. "Affronteremo l'argomento in una duplice accezione: innanzitutto come elemento di offerta sempre più centrale per il mercato assicurativo, ma poi anche come strumento per migliorare l'ambiente lavorativo all'interno dell'agenzia e favorire il benessere dei collaboratori", afferma Emanuele Lonzi, membro del comitato di presidenza del Gaai e promotore dell'evento.

Tante occasioni di approfondimento e riflessione, scandite da momenti di svago e convivialità, all'interno di un programma che conta già numerosi relatori. Previsti gli interventi dello scrittore e imprenditore Oscar Di Montigny, di Manuela Ciuffoli, co-fondatrice di Gazduna, di Silvano Zanuso, direttore del dipartimento medico e scientifico di Technogym, e di Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore vita e welfare di Reale Mutua. In programma poi una tavola rotonda moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore delle testate di Insurance Connect, a cui parteciperanno, oltre al già citato Mazzucco, Antonio Merlino, coordinatore dell'area sanità privata di GVM Care & Research, Alex Carini, ceo di Humanitas Mater Domini, Damiana Mastantuono, ceo di Welfare Nest, e Cristian Cuttini, partner di Monitor Deloitte in Italia. Chiusura dell'evento con le parole della compagnia, affidate al direttore generale Luca Colombano, al direttore della distribuzione Roberto Bairo, al responsabile della rete agenti Guido Madeo e ad altri dirigenti direzionali.

(continua a pag. 2)



Emanuele Lonzi



 Insurance
Connect

è su Facebook

Segui la nostra pagina

(continua da pag. 1)

COESIONE E SPIRITO DI GRUPPO

L'idea per un simile evento nasce dal desiderio di alimentare la coesione e lo spirito di gruppo che dovrebbero sempre caratterizzare l'attività di una rappresentanza aziendale di intermediari. "Lo spunto ci è venuto proprio all'interno del comitato di presidenza", ricorda Lonzi. "Venivamo dagli anni del Covid-19, quando le occasioni di incontro con i colleghi erano diventate sempre più rare, e c'era tanta voglia – prosegue – di tornare a fare eventi in presenza".

La prima edizione, di scena nel gennaio dello scorso anno, ha messo al centro il tema della gratitudine. E ha riscosso grande apprezzamento fra tutti i partecipanti. "Anche i manager della compagnia sono rimasti molto sorpresi dalla presenza di una platea gremita che ascoltava, faceva domande e chiedeva chiarimenti, in quella che si è rivelata l'occasione ideale anche per illustrare il piano commerciale ad agenti e collaboratori", osserva Lonzi. "Tutto ciò – aggiunge – ci ha spinto a trasformare l'evento, nato come una semplice iniziativa a sé stante, in un appuntamento annuale dedicato a tutta la rete di Italiana Assicurazioni". La prima edizione aveva visto la partecipazione di 225 persone, a cui poi vanno aggiunti anche speaker e personale di direzione della compagnia. "Adesso puntiamo a raggiungere quota 250 partecipanti, inaugurando un percorso di crescita graduale ma costante che possa consentirci in futuro di toccare numeri ancora più elevati", afferma Lonzi.

ANCHE GLI AGENTI DELL'EX UNIQA

Al traguardo dei 250 partecipanti potranno contribuire quest'anno anche i colleghi dell'ex **Uniq**, prima parte del **Gruppo Intermediari Assicurativi Italiana Assicurazioni** (Giai) e passati a gennaio nella rappresentanza aziendale presieduta da **Giuseppe Suter**. "Hanno mostrato da subito grande interesse e curiosità per questo evento", commenta Lonzi. "Sarà un'occasione per tutti – aggiunge – per incontrarci e conoscerci meglio, con la possibilità di approfondire insieme tematiche di stretto interesse per il settore e di confrontare il proprio punto di vista sul mercato con quello di altri colleghi".

La partecipazione degli agenti provenienti da Uniq all'iniziativa del Gaai costituisce un nuovo passo verso la piena integrazione delle due rappresentanze aziendali. "Il percorso sta procedendo molto bene, sono molto contento dell'atteggiamento che hanno assunto i nuovi colleghi e del clima che si è venuto a creare all'interno del nostro gruppo", dice Lonzi. "Proprio nei giorni scorsi abbiamo avuto un comitato di presidenza a Milano – prosegue – e si è subito creato un bell'ambiente, ideale per lavorare insieme verso obiettivi comuni: ci vorrà ancora del tempo prima di avere una piena integrazione delle due rappresentanze, però pensiamo che il gruppo si è già amalgamato molto bene".

UN NUOVO MODELLO DI AGENZIA

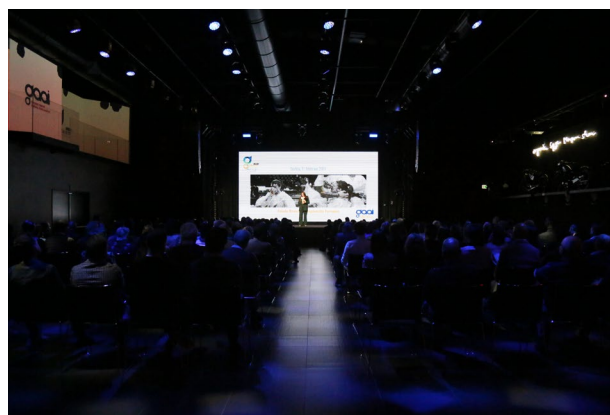
La coesione del gruppo agenti sarà fondamentale anche per far fronte a un mercato che sta evolvendo molto rapidamente. In questo senso, l'iniziativa del Gaai nasce anche dalla consapevolezza che oggi gli intermediari hanno bisogno di nuovi strumenti per superare le grandi sfide del settore.

"Le agenzie assicurative, come del resto anche le filiali bancarie, si trovano ora a confrontarsi con alti costi di gestione e struttura, a cui fanno da contraltare bassi margini di intermediazione", commenta Lonzi. "Allo stesso tempo – aggiunge – la trasformazione digitale, unita anche all'esperienza del Covid-19, ha ridotto in maniera sensibile gli accessi nelle nostre agenzie, facendo calare le opportunità di business e di vendita". Ecco allora la necessità di un nuovo modello di struttura, capace di offrire servizi diversi da quelli solitamente distribuiti in agenzia e di aprirsi a fonti di reddito alternative. Molto è stato fatto in questo ambito negli ultimi anni, come ben testimoniato per esempio dall'ingresso di Italiana Assicurazioni nel settore del noleggio auto a lungo termine. "È sicuramente un servizio utile per la nostra offerta alla clientela, anche perché complementare rispetto al nostro tradizionale catalogo prodotti, che può generare interessanti opportunità di business per le agenzie ben strutturate che hanno il personale e le competenze per gestire un simile servizio", dice Lonzi.

(continua a pag. 3)



Il Palazzo dei Congressi di Riccione



Un momento dell'edizione 2024

(continua da pag. 2)

I NUOVI BISOGNI ASSICURATIVI

L'evoluzione del mercato si riflette anche nei nuovi bisogni assicurativi della clientela. Emblematico, in questo caso, è proprio l'esempio del welfare che è stato messo al centro dell'evento del Gaai. "Stiamo assistendo a un ormai conclamato declino del sistema pubblico di welfare, quindi si pone l'esigenza di un'offerta di servizi complementari in materia di salute, benessere e previdenza", osserva Lonzi. "È un'esigenza che si avverte ovunque, anche nel territorio in cui opero in Romagna, dove quella del vivere bene – prosegue – è un'esigenza molto sentita dalla popolazione".

È anche così che le agenzie possono conservare il proprio ruolo di punto di riferimento sul territorio. Un ruolo rimarcato a più riprese durante i lockdown per la pandemia di Covid-19 che oggi, anche sulla scia della già citata trasformazione digitale, sta oggi mostrando qualche segnale di cedimento. "Dobbiamo confermare e ribadire la vocazione sociale delle nostra attività, mettendo al centro le nuove complesse esigenze di vita della popolazione e strutturando strumenti e processi che possano dare una risposta concreta a questa inedita area di bisogno", conclude Lonzi.

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

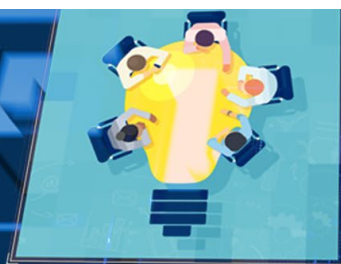
Bper-PopSondrio, Cimbri benedice l'unione

Ok all'ops da parte del numero uno di Unipol, primo azionista di entrambe le realtà

Arriva anche la benedizione di **Carlo Cimbri**, presidente di **Unipol**, alle nozze fra **Bper Banca** e **Banca Popolare di Sondrio**. Sentito da *Il Sole 24 Ore*, il numero uno del gruppo bolognese ha parlato dell'ops nei termini di "un matrimonio naturale" che si celebrerà, potenzialmente, tra banche "che hanno forti radici comuni" e "un legame di lungo periodo". Unipol, com'è noto, è primo azionista di entrambe le realtà, con una partecipazione del 19,8% (potenzialmente del 24,6% attraverso swap) in Bper Banca e del 19,7% in Banca Popolare di Sondrio. Il dossier, stando ad alcune fonti finanziarie citate da Radiocor, dovrebbe arrivare giovedì prossimo sul tavolo del consiglio di amministrazione di Unipol, quando il board sarà chiamato ad approvare i conti del 2024.

Cimbri ha precisato che, sebbene non concordata, l'ops resta "amichevole". E Unipol, ha proseguito, "veglierà perché lo sia anche nei fatti e tale si mantenga".

G.C.



IDEAS & TALKS

a partner of
BI
BUSINESS
INSURANCE

Insurance
Connect

LA DIMENSIONE COLLETTIVA E MORALE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Quale connotazione e quali funzioni affidare al concetto di umanità applicabile all'AI?

a cura di:

Marco Burattino e Gianluca Zanini

11 febbraio 2025 | 11:00 - 11:15

Per registrarti clicca qui

Alleanza, la convention 2025 ridefinisce lo stile

La società seguirà la direttrice dell'innovazione nell'offerta e dell'intelligenza artificiale a disposizione dei propri consulenti. Il ceo Davide Passero scommette anche sulla nuova divisione bancassurance per crescere nei settori del risparmio, previdenza complementare, protezione e investimenti

Con la convention 2025, **Alleanza Assicurazioni** celebra il completamento del Patto per la crescita sostenibile che, in dieci anni, ha cambiato il volto della compagnia del gruppo **Generali**. I numeri lo dimostrano: Alleanza ha scalato la classifica delle compagnie vita in Italia, dalla nona alla quarta posizione, spiccando un salto in avanti ancora più importante, per certi versi, nel comparto danni e nello specifico del ramo infortuni e malattia, dalla 41esima all'11esima piazza; Alleanza ha quasi raddoppiato il numero di clienti nella previdenza, toccando, a oggi, le 700mila unità, mentre, dal punto di vista dell'innovazione, la compagnia si definisce il "primo network 100% digitale in Europa, con oltre il 90% delle polizze full digital".

La compagnia ha assunto oltre 2.200 persone, di cui il 50% donne, su tutto il territorio nazionale, mentre ha investito in formazione per oltre 2.700 consulenti finanziari; ha rafforzato il suo ruolo sociale lanciando nel 2020 il Piano nazionale di educazione finanziaria e assicurativa, coinvolgendo circa 400mila persone in oltre 7.000 eventi. Nel 2024 la compagnia ha lanciato il Tour dell'educazione finanziaria, un percorso di eventi in sette tappe con la partecipazione delle consulenti e delle istituzioni locali.

Infine, Alleanza ha quadruplicato il proprio net promoter score portando la soddisfazione dei clienti da sette a 28 punti. Ed è proprio la soddisfazione dei clienti che guiderà anche il futuro di Alleanza per continuare a ricoprire un ruolo chiave e rispondere ai bisogni delle persone.

Un nuovo Stile Alleanza

"Alleanza è un'eccellenza italiana, grazie alla propria rete distributiva capillare sul territorio e alla qualità e innovazione dell'offerta assicurativa, in grado di soddisfare l'evoluzione nei bisogni dei clienti, a fronte dei profondi cambiamenti economici e sociali avvenuti in questi anni", ha detto **Davide**

Passero, ceo di Alleanza Assicurazioni e country chief marketing & product officer di **Generali Italia**, a una platea di 7000 persone tra cui 1000 manager e consulenti. Passero ha espresso la volontà di valorizzare il know how di Alleanza attraverso la nuova divisione bancassurance: la compagnia si propone quale "migliore partner di istituti bancari per la protezione delle famiglie e lo sviluppo della previdenza complementare in Italia".

La compagnia seguirà la direttrice dell'innovazione sia in campo dell'offerta sia in quello della consulenza di valore potenziata dall'AI: un nuovo Stile Alleanza, definito High Tech&High Touch, che coniuga "gli strumenti digitali con la relazione personale di una squadra di oltre 10mila consulenti", come si legge nella nota della compagnia. Per fare questo, la compagnia lancia Ally, un progetto di intelligenza artificiale a supporto dei consulenti e della rete, "per garantire una sempre migliore customer experience". L'obiettivo è quindi l'accelerazione nei settori del risparmio, previdenza complementare, protezione e investimenti.

"Alleanza e la sua Rete rappresentano una storia di successo del settore assicurativo italiano", ha raccontato **Giancarlo Fancel**, country manager e ceo di Generali Italia, durante la convention. Alleanza, in questi anni, ha dimostrato "capacità di adattamento ai molteplici cambiamenti del comparto e notevole sensibilità nell'anticipare le scelte fondamentali di crescita grazie agli investimenti nell'innovazione e nella formazione che hanno permesso di generare valore per tutto il gruppo Generali", ha detto il ceo. "Sono convinto che entusiasmo e passione, toccati con mano oggi, siano ingredienti fondamentali per garantire un grande futuro alla nostra compagnia, che sarà sempre al fianco delle imprese, delle persone e delle comunità in cui operiamo", ha concluso.

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 10 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577