

A cura di Alessandra Schofield
Coordinamento di Etta Polignano

3 - Febbraio 2017

Guardando al Futuro



In questo numero



- ♦ **2** - FIAP ZOOM è Vostro!
- ♦ **3** - Le informative di febbraio
- ♦ **4** - Sondaggio FIAP su fabbisogno formativo
- ♦ **5** - Habemus UIA 2.0!
- ♦ **6** - Le figure contrattuali della polizza Vita
- ♦ **7** - L'angolo della Compliance
- ♦ **8** - Pillole di Regole Auto
- ♦ **9** - La piattaforma MYGAAP pronta all'uso!
- ♦ **11** - OW8, ecco la configurazione personalizzata
- ♦ **12** - TOGAAP, provatelo alle Assemblee Regionali
- ♦ **13** - Gli incontri laici di febbraio 2017

**Nel prossimo numero tutte le attività
FIAP, UnipolSai ed Allianz di marzo!**



- ♦ **14** - No al censimento delle libere collaborazioni
- ♦ **15** - Le tappe del Road Show UnipolSai
- ♦ **16** - Cronache dal Road Show
- ♦ **19** - Il comodo servizio di inoltro per le mail GALF
- ♦ **20** - I GGAA UnipolSai insieme nella solidarietà
- ♦ **21** - Gli incontri di febbraio 2017



- ♦ **22** - Insieme, solo insieme, si è veramente forti
- ♦ **23** - Digital opportunità, ma gli agenti protagonisti
- ♦ **23** - Gli incontri di febbraio 2017
- ♦ **24** - Dalle Regioni
- ♦ **25** - Organizziamoci per la raccolta dati di agenzia
- ♦ **26** - Notizie dal Mercato



FIAP ZOOM è puntualmente con Voi!

Sta provando a comunicare facendo del suo meglio per far sentire ogni associato partecipe della vita del Gruppo. Soprattutto, FIAP ZOOM è **vostro**.

Inviateci i vostri commenti, le vostre proposte e (naturalmente) anche le vostre critiche.

Mandateci i vostri articoli o, se avete un'idea ed avete bisogno di aiuto per svilupparla, contattateci e saremo felici di darvi un mano. Fateci sapere quali argomenti vi interessano di più, quali temi vorreste veder trattati... Insomma, diteci come lavorare al meglio per voi!

Il Comitato di Redazione* è a vostra completa disposizione.

*

Maria AntoniEtta Polignano e.polignano@natilepolignano.it

Silvio Leonelli silvio.leonelli@tiscali.it

Davide Gerbino gerbino@tiegiassicurazioni.it

Alessandra Schofield alessandra.schofield@gmail.com



Le strutture GALF e MAGAP possono rispondere a qualsiasi richiesta o esigenza. Visitate la [pagina facebook](#) GAAP e scrivete a segreteria@gafonditaria.it oppure a segreteria@magap.eu

Le informative di febbraio 2017

Info FIAP n°	98	Accordo FIAP-DAS 16.02.2017
Info FIAP n°	99	Sondaggio Fabbisogno Formativo

Legenda

- Info per tutti
- Info lato UnipolSai
- Info lato Allianz

- Per i colleghi Galf: collegatevi a questo [link](#) per accedere alle informative
- Per i colleghi Magap: dopo aver fatto login all'area riservata del [sito Magap](#), potrete accedere alle informative al seguente [link](#)



COMMISSIONE FORMAZIONE

Parte il sondaggio FIAP sul fabbisogno formativo Fondamentale la partecipazione di tutti i Colleghi

In occasione dell'ultima riunione tra le Commissioni Tecniche Formazione è emersa l'esigenza di interpellare la Rete per capire quali ne possano essere le esigenze formative.

Le Imprese si organizzano con le loro strutture di formazione. **FIAP** desidera esserci con pari dignità e presenza. Scrivono le segreterie congiunte Galf e Magap *"La nostra laicità ed il nostro libero pensiero trasversale alle Imprese rappresentate ci suggeriscono di essere, a 360 gradi, soggetti attivi, capaci di prendere iniziative e di offrire proposte culturali, anche offrendo, se necessario, opportunità formative indipendenti e a volte più professionali per i nostri Associati e per i loro Collaboratori"*.

La partecipazione al sondaggio è anonima. Si invitano tutti gli associati a contribuire, per dare alle strutture la possibilità di effettuare le opportune analisi e gli opportuni interventi.

Per accedere al testo integrale dell'informativa

Link per gli Associati Galf: collegatevi [qui](#) per accedere alle informative

Link per gli Associati Magap (dopo aver fatto login all'area riservata del [sito Magap](#)): collegatevi [qui](#) per accedere alle informative

Per partecipare al sondaggio

Colleghi GALF

<https://www.quicksurveys.com/s/n6XLz2>

Colleghi MAGAP

<https://www.quicksurveys.com/s/Te3q8C>

PARTECIPATE TUTTI!





COMMISSIONI LAICHE - COLLABORAZIONI

Habemus UIA 2.0!

Completato il percorso di perfezionamento per la totale fruibilità delle soluzioni vincenti sul mercato

Debora Falconieri e Nicola Vitali



Usiamo la sacra formula per annunciarvi che la nostra collaborazione strategica con UIA srl – Agenzia di Lloyd's Correspondent specializzata in soluzioni per la RC Professionale e non solo (es. Tutela Legale, Infortuni, D&O, RC Piccoli Comuni...) – ha completato un percorso di perfezionamento per essere perfettamente fruibile dai Colleghi interessati a presentarsi al mercato con soluzioni vincenti. In oltre quattro anni i rapporti di collaborazione sono cresciuti ed oggi sono più di 250 gli iscritti a GAAP che si avvalgono della struttura condotta dal dottor Giovanni Moreschi. C'è tanto spazio per crescere e migliorare, ma oggi — tramite una specifica sezione del sito Mygaap — è possibile avvicinare questo mondo in modo semplice e guidato ed iniziare ad operare in quasi totale autonomia tramite la piattaforma ASAP.



La Commissione preposta ha definito un percorso fluido che potete esplorare cliccando il seguente link

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdK9OSbJ10CXDEWy--IPKfnLUZs3UkDmXyxmmpOmUNML95DmQ/viewform>

Riteniamo che la Formazione sia un ingrediente fondamentale: per questo Vi chiediamo di dedicare qualche minuto per farci conoscere il Vostro pensiero cliccando su

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdUEBJ5w1A52OHnhYAvtZiVWL0qJhTMwsuJRN1LjLH0WyoN9g/viewform>

Nei prossimi incontri sul territorio avremo modo di soddisfare tutte le Vostre curiosità



LE FIGURE CONTRATTUALI DELLA POLIZZA VITA

Un recente fatto di cronaca è stato liberamente interpretato dagli organi di stampa che hanno, qualche volta, usato parole improprie per descrivere la figura contrattuale di una polizza vita accesa per coprire un rischio e/o per costituire o investire un capitale.



VEDIAMO DI FARE CHIAREZZA

1. **CONTRAENTE:** è la persona – fisica o giuridica – che stipula il contratto di assicurazione, si impegna a versare i premi alle scadenze convenute e gestisce i rapporti con la Compagnia Assicurativa, essendo titolare dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto. Il contraente può chiedere riscatto totale e riscatti parziali (ove previsti), chiedere prestiti (ove previsto) e modificare i beneficiari (se non sono stati resi immodificabili o il beneficio non è stato formalmente “accettato”). Il Contraente può cedere la titolarità della polizza, cioè la contraenza.
2. **ASSICURATO:** è la persona – fisica – sulla cui vita viene stipulato il contratto di assicurazione. Suoi i parametri (età, stato di salute, professione, etc.). Può coincidere con il Contraente e con il Beneficiario caso vita. Deve controfirmare il contratto assicurativo e non può mai essere cambiato.
3. **BENEFICIARIO CASO VITA DELL'ASSICURATO:** è la persona – fisica o giuridica – designata dal Contraente, che riceverà la prestazione prevista alla scadenza del contratto. Può coincidere con l'Assicurato e/o con il Contraente. Può essere modificato dal Contraente con appendice alla polizza. Il beneficio può essere *irrevocabile*, e dunque non modificabile. Il Beneficiario può non essere a conoscenza del beneficio.
4. **BENEFICIARIO CASO MORTE DELL'ASSICURATO:** è la persona – fisica o giuridica – designata dal Contraente, che riceverà la prestazione in caso di decesso dell'Assicurato. Può coincidere con il Contraente. Può essere modificato dal Contraente sia con appendice alla polizza sia con testamento dell'Assicurato. Il beneficio può essere *irrevocabile*, e dunque non modificabile.

Il Beneficiario può non essere a conoscenza del beneficio. Se vengono indicati genericamente “gli eredi”, questi si riferiscono all'Assicurato.



COMPLIANT

L'ANGOLO DELLA COMPLIANCE

1

IL QUESITO

Quali sono gli **OBBLIGHI ESPOSITIVI** nei locali dell'intermediazione
(Agenzia e Sub-Agenzie)?

LA RISPOSTA

Le Fonti Normative

Modello 7A (Obblighi di comportamento Intermediari)

Reg. 5 ISVAP art. 49

Fascicoli Informativi RCAuto e RCNatanti

Reg. 23 ISVAP art. 4

Provvigioni RCAuto e RCNatanti

Reg. 23 ISVAP art. 9

Procedure Reclami

Reg. 24 Isvap / Provv. 46

Interessi di Usura

Legge 108/1996

AVVERTENZA Il Gruppo Agenti fornisce agli Associati interpretazioni, consigli, opinioni e simili su varie materie oggetto delle richieste.

È un primo supporto, senza pretesa di verità, senza assunzione di responsabilità e non ha carattere esaustivo. In futuro potrebbero maturare interpretazioni diverse, anche in virtù di novazioni normative.

15.02.2017

A cura della Commissione compliance.normative@gmail.com





PILLOLE DI REGOLE AUTO

1



COMUNIONE DEI BENI / SEPARAZIONE o DIVORZIO:
CHI CONSERVA LA CLASSE DI MERITO?

1. Esaminiamo il caso di un **veicolo** acquistato dai coniugi A e B in regime patrimoniale della **comunione dei beni**. Detto veicolo è stato intestato al coniuge A ed è, nei fatti, in comproprietà con il coniuge B, per effetto della comunione dei beni.
2. Poniamo il caso che i coniugi si accordino per una **separazione** o **divorzio** consensuale con scioglimento della comunione legale dei beni a partire dalla data di sottoscrizione dell'accordo di separazione.

Il veicolo, dopo lo scioglimento del regime di comunione dei beni, rimane, *de facto*, ancora di proprietà dei coniugi A e B, pur essendo registrato al PRA a nome del solo coniuge A.

Il formale trasferimento di proprietà da A + B a soltanto B, previsto nell'accordo di separazione, **non compromette la conservazione della classe Bonus/Malus a favore di B**. Ciò in quanto si configura quanto previsto dall'art. 8 comma 3 del Regolam. IVASS n° 9/2015, cioè il *passaggio di proprietà da una pluralità di soggetti ad uno soltanto di essi*.

02.02.2017

A cura delle Commissioni AUTO – FIAP

La piattaforma MYGAAP è pronta all'uso!

Sei interfacce differenti e moltissimi strumenti di interazione con le agenzie

A partire da fine 2015 e nel corso dell'anno 2016 è stata sviluppata la piattaforma mygaap.it, una realtà informatica complessa per la quantità di strumenti coinvolti, ma contemporaneamente semplice nell'utilizzo di ognuno di questi strumenti.

Per poter accedere è necessario e obbligatorio doversi registrare, in maniera semplice e pratica:

<http://www.mygaap.it/registratori-come-agente.html>

La piattaforma è costituita appunto da ben 6 interfacce differenti, più altri strumenti di interazione con le agenzie:

1. un sito internet
2. un'area intranet
3. un gestore di contenuti per le segreterie
4. un gestore e generatore di documenti per le segreterie
5. l'interfacciamento coi Totem
6. APP mobile per telefoni e tablet

Vediamo un'area alla volta...

Sito Internet

Si tratta del sito vero e proprio del gruppo GAAP. È di consultazione pubblica, sia per gli associati che per i non associati ma anche per potenziali clienti delle agenzie aderenti. Si occuperà di divulgare le notizie della FIAP, le notizie riguardanti il gruppo GAAP, gli strumenti e le novità del gruppo. Sarà possibile trovarvi tutti gli aderenti con densità sul territorio, grazie ad una mappa interattiva di geolocalizzazione. Obiettivo del sito è, anche, raccogliere le domande di adesione a GAAP per le agenzie non facenti parte.



Area Intranet



Per tutti gli aderenti, è possibile abilitare il proprio account, direttamente dal sito, per poi accedere in questa area privata (intranet appunto). Ogni agenzia avrà modo di consultare documenti e informazioni di servizio interno. Documenti del gruppo GAAP, informative, disposizioni privacy etc etc... tanti sono i servizi di informazione ed aggiornamento che le segreterie potranno dare ai propri associati.

Nella stessa area ogni agente sarà in grado di gestire i propri dati anagrafici, le proprie agenzie, che poi vengono pubblicate nella parte Sito. Troverà anche depositati le proprie polizze di compagnia e i documenti personali e documenti d'agenzia.

All'interno della sezione intranet troviamo un'area più specifica, dedicata alle Commissioni. Per tutti gli agenti non commissari è un'area di consultazione, profilata per compagnia di appartenenza (UniopolSai e/o Allianz).

Per i commissari è un "luogo di lavoro digitale" e deposito documentale. Fintanto che un articolo in discussione non viene definito e reso pubblico, solo i commissari di appartenenza, saranno in grado di leggere e scaricare questi contenuti. Solo previa approvazione, queste discussioni saranno consultabili agli agenti.

Un gestore di contenuti per le segreterie

Dal backoffice della piattaforma le segreterie possono pubblicare tutti i contenuti sia del sito che dell'area intranet, verificare il coinvolgimento degli associati, depositare loro uno ad uno determinati documenti, gestire le anagrafiche.

Uno strumento associato è la piattaforma di Direck Email Marketing, che permette alle Segreterie di fare comunicazione profilata verso gli associati. Quindi spedendo mail più gradevoli e indirizzate solo alle agenzie interessate a determinate informazioni, riducendo e mirando la comunicazione in modo pertinente.





Un gestore e generatore di documenti per le segreterie

Sono in fase di definizione e integrazione strumenti di lavoro attivi, come la generazione delle polizze, il deposito di documenti personali per gli associati e le loro agenzie.

L'interfacciamento coi Totem

Dall'area Intranet, per tutti gli aderenti al programma Totem, è possibile accedere alla piattaforma di gestione dei propri TOGAAP. Verificare la documentazione che girerà in esposizione e che le Segreterie disporranno per i Totem collocati nelle varie agenzie



APP mobile per telefoni e tablet

Attualmente è già disponibile la versione Android e iOS di Apple, della versione 1.4 sui relativi store. Per poter utilizzare ed accedere all'APP, è necessario prima essere autenticati nella piattaforma internet mygaap.it.



Stiamo per ultimare la versione 1.5 con molte nuove funzionalità. Quest'ultima sarà pubblicata anche per l'ambiente Windows APP, desktop e mobile.

L'obiettivo delle APP è di replicare alcune aree intranet e dare lo strumento di consultazione in mobilità. Grazie alle logiche stesse delle APP, sarà in grado di notificare in tempo reale, l'aggiunta di nuove comunicazioni, o il deposito personale dei documenti in area privata. La peculiarità delle APP è di avere una comunicazione puntuale e personale, dedicata al Singolo Agente.

Concludendo, tutti questi strumenti pongono il gruppo GAAP come tra i più allineati alle nuove tecnologie, al servizio degli Associati.

Ogni area è costantemente monitorata e in fase di miglioramento

Perciò, come da tormentone di settore...

Restate connessi!





COMMISSIONE OMNIA

OW8, configurazione personalizzata!

Tante novità ed implementazioni grazie al lavoro assiduo e sinergico con SIA
Sante Alberani e Sara Gentile

Cari Associati,
 dopo un'attenta analisi – che ha coinvolto per oltre due anni di serrato lavoro la Commissione – sul mutato scenario organizzativo e gestionale, conseguente alla migrazione dai sistemi di origine (Roll Out per UnipolSai e Spin Off per Allianz), siamo finalmente in grado di indicare le correzioni ed implementazioni necessarie per rendere ottimale la configurazione personalizzata di OW8 in base alla singola esigenza, essenziale nel nostro percorso di laicità e indipendenza come imprenditori.
 L'obiettivo è consentire a tutte le agenzie di beneficiare delle notevoli implementazioni che, durante il 2016, il GAAP è riuscito a sviluppare grazie ad un lavoro assiduo e sinergico con SIA.

Alcune tra le maggiori novità

- ⇒ **il processo di generazione e archiviazione massiva grazie all'utilizzo di apposite applicazioni (barcode)**
- ⇒ **il miglioramento delle performance della funzione "quietanzamento" per le necessarie analisi del portafoglio**
- ⇒ **ottimizzazione della funzione "collaborazioni A/A, A/B" che consentirà di ottimizzare l'enorme opportunità commerciale**

Per raggiungere tutti questi obiettivi è necessario che la configurazione del sistema OW8 risponda alla realtà operativa di ciascuna agenzia.

In merito è stato realizzato un apposito questionario/intervista (assessment), già disponibile ed oggetto dell'imminente iniziativa, tale da consentire operatività e funzionalità su misura per la propria esigenza.

Il passato ci insegna che è fondamentale conoscere per utilizzare!

In tale logica la formazione assume un ruolo centrale e imprescindibile. Pertanto, già dal mese di marzo, SIA e GAAP organizzeranno apposite giornate di lavoro, così che gli Associati possano utilizzare al meglio OW8.

La formazione sarà il must del 2017, in tutte le sue soluzioni

- ⇒ **collettiva sul territorio, interamente gratuita**
- ⇒ **personalizzata in loco o per videoconferenza (a scelta di ciascuno), su basi tariffarie concordate e vantaggiose**
- ⇒ **dedicata, attraverso il manuale e i video disponibili nella sessione dedicata su OW8 (icona con il ? in alto a destra nella barra dei comandi dell'homepage vicino al nome utente)**

Il percorso formativo è stato studiato affinché le agenzie possano, finalmente, organizzare e pianificare al meglio il proprio lavoro.

Al fine di poter razionalizzare gli incontri sul territorio, vi invitiamo a rispondere al piccolo questionario che ci consentirà di pianificare e organizzare la formazione collettiva secondo le singole esigenze territoriali. Continueremo a rimanere vigili e propositivi per rispondere a tutte le esigenze, nell'ottica di un miglioramento degli strumenti disponibili. (Continua a pag. 12)

Ecco il **[LINK](#)** per partecipare al questionario

(segue da pag. 12) Queste le cose fatte.

Ma abbiamo anche **altri progetti nel 2017**: tra questi, al fine di consentire una efficace intermediazione del cliente ed un valido presidio del portafoglio Auto, sempre più "instabile", abbiamo in progetto la definizione di un accordo con un **"comparatore RCA"**, che consenta anche l'emissione del "miglior" contratto scelto.

L'obiettivo è rendere questa funzione completamente integrata con Omnia, ovvero rendere automatico lo scambio dati tra Omnia ed il preventivatore.

La Commissione è a disposizione per segnalazioni e/o eventuali suggerimenti



TOGAAP, provatelo alle Assemblee Regionali!

Pronta consegna per chi ordina in occasione degli incontri sul territorio



Cari Colleghi,

non vi nascondiamo l'enorme difficoltà che ha accompagnato il percorso per la realizzazione di TOGAAP, oggetto di continue e numerose modifiche al fine di rendere lo strumento in linea con la normativa vigente in costante evoluzione e prevederne le future implementazioni (applicativo per la gestione personalizzata dei palinsesti pubblicitari personalizzati, applicativo per la compliance puntuale della propria agenzia e molto altro ancora).

Nei prossimi giorni ci incontreremo nelle Assemblee Regionali, così che finalmente ciascuno possa vederlo, toccarlo, testarne le potenzialità, che sono in continuo e quotidiano miglioramento. Certi dei contenuti innovativi e delle enormi potenzialità, abbiamo ritenuto opportuno commissionare una quantità per ciascun modello maggiore rispetto a quella prenotata, così da consentire la pronta consegna anche per coloro che non hanno sottoscritto nessuna preadesione (naturalmente la disponibilità non è illimitata).

Coloro che sono interessati possono acquistare o noleggiare il dispositivo prescelto direttamente presso le sedi delle regionali, beneficiando della pronta consegna fino ad esaurimento magazzino, diversamente dal normale iter di ordinazione che prevede un'attesa di circa 60 giorni.

Vi aspettiamo numerosi ai prossimi appuntamenti sul territorio.

Andrea Montrasio e Andrea Zanellato



TOTEM

Gli incontri laici di febbraio 2017

8 febbraio 2017	Commissione Sviluppo/Incontro Ariscom
9 febbraio 2017	Sindacato/Comitato GAA SNA
15-16 febbraio 2017	Commissione Statuto
15 febbraio 2017	GdL Comunicazione FIAP
16 febbraio 2017	Commissione Redditività
16 febbraio 2017	SIA/Varie Omnia 8
27 febbraio 2017	GEN MAGAP

Gli incontri regionali in programma a marzo 2017*

- | | |
|--|--|
| ⇒ PIEMONTE-VALLE D'AOSTA 13 marzo 2017 | ⇒ SARDEGNA 23 marzo 2017 |
| ⇒ LIGURIA 14 marzo 2017 | ⇒ PUGLIA (solo UnipolSai) 24 marzo 2017 |
| ⇒ LOMBARDIA 15 marzo 2017 | ⇒ PUGLIA-BASILICATA (solo Allianz) 24 marzo 2017 |
| ⇒ MARCHE 16 marzo 2017 | |
| ⇒ ABRUZZO-MOLISE 17 marzo 2017 | ⇒ BASILICATA-CAMPANIA (solo UnipolSai) 27 marzo 2017 |
| ⇒ TOSCANA-UMBRIA 20 marzo 2017 | ⇒ CAMPANIA (solo Allianz) 27 marzo 2017 |
| ⇒ EMILIA ROMAGNA 21 marzo 2017 | ⇒ CALABRIA 28 marzo 2017 |
| ⇒ TRIVENETO 22 marzo 2017 | ⇒ SICILIA 28 marzo 2017 |
| ⇒ LAZIO 23 marzo 2017 | |

* Le date indicate potrebbero subire variazioni. Gli appuntamenti saranno definitivamente confermati dai Responsabili/Delegati regionali GALF e MAGAP per ciascuna Regione.

Non prendete impegni e... PARTECIPATE TUTTI!

GAA GRUPPO AGENTI ASSOCIATI
UnipolSai

IUS ai nipol
intermediari
ASSOCIATI

gruppo agenti LA FONDIARIA

GA **SAI**
GRUPPO AGENTI

MAGAP
MILANO ASSICURAZIONI GRUPPO AGENTI PROFESSIONISTI

LIGURIA
ASSICURAZIONI
GRUPPO AGENTI
LIGURIA

ASSOCIAZIONE AGENTI UNIPOLSAI

A tutti gli Associati

Loro Sedi

San Donato Milanese, 01 Marzo 2017

Oggetto: Circolare "Censimento libere Collaborazioni tra Agenzie ex art. 22 comma 10, D.L. 18/10/2012 N. 179 convertito in Legge 221/2012"

Care Colleghe e cari Colleghi,

in relazione a quanto in oggetto i comitati di presidenza dei Gruppi Agenti sottoscrittori del presente documento, intendono manifestare il proprio disappunto rispetto all'iniziativa promossa dalla Compagnia.

Tale iniziativa, oltre a non trovare la nostra condivisione circa l'interpretazione della norma di riferimento, non e' stata discussa né tantomeno avallata dai Gruppi Agenti .

Pertanto, i Gruppi non intendono sostenere né promuovere tale percorso, fermo restando la necessità di rispettare l'informativa precontrattuale ai sensi del Regolamento ISVAP 24del 19/Maggio 2008 modificato dal provvedimento IVASS 46 del 03/Maggio/2016.

Cordiali saluti.

Il Presidente GAA UnipolSai
Nicola Picaro

Il Presidente GALF
Vittorio Giovetti

Il Presidente GASAI
Jean Francois Mossino

Il Presidente IUS Associati
Fabrizio Chiodini

Il Presidente MAGAP
Francesco Bovio

Il Presidente GAL
Fabrizio Rossi

Il Presidente AAU
Enzo Sivori

Le tappe del **Road Show** UnipolSai

Giovedì 26 gennaio (pomeriggio)	Napoli	Centro Congressi Città della Scienza	Campania/Calabria Nord (CS)/Basilicata - Distretto Sud
Martedì 31 gennaio (mattina)	Bari	The Nicolaus Hotel	Puglia - Distretto Sud
Giovedì 2 febbraio (pomeriggio)	San Benedetto del Tronto	Palariviera	Marche/Abruzzo/Umbria/Molise - Distretto Centro
Lunedì 6 febbraio (pomeriggio)	Roma	Rome Marriott Park Hotel	Lazio - Distretto Centro
Venerdì 10 febbraio (mattina)	Firenze	Conference Florentia Hotel (ex Sheraton)	Toscana - Distretto NE
Lunedì 13 febbraio (mattina)	Milano	Atahotel Expo Fiera	Lombardia A (MI-LO-MB-VA) - Distretto NO
Lunedì 13 febbraio (pomeriggio)	Milano	Atahotel Expo Fiera	Lombardia B (BG-BS-CO-CR-LC-MN-PV-SO) - Distretto NO
Giovedì 16 febbraio (pomeriggio)	Vicenza	Vicenza Convention Centre	Veneto/Trentino/Friuli - Distretto NE
Lunedì 20 febbraio (mattina)	Bologna	Centro Congressi Villa Cicogna	Emilia Romagna - Distretto NE
Lunedì 20 febbraio (pomeriggio)	Bologna	Centro Congressi Villa Cicogna	Assicoop
Giovedì 23 febbraio (pomeriggio)	Torino	Teatro della Concordia	Piemonte/Valle D'Aosta - Distretto NO
Lunedì 27 febbraio (mattina)	Genova	Centro Congressi Porto Antico	Liguria - Distretto NO
Giovedì 2 marzo (pomeriggio)	Catania	Grand Hotel Villa Itria	Sicilia (AG-CL-CT-ME-RG-SR-EM-PA-TP)/ Calabria Sud (CZ-KR-RC-VV) - Distretto Sud
Giovedì 8 marzo (pomeriggio)	Cagliari	T-Hotel	Sardegna - Distretto Centro



Un momento della tappa organizzata per Marche, Abruzzo, Umbria e Molise lo scorso 2 febbraio

Cronache dal Road Show

I Colleghi commentano il giro d'Italia UnipolSai: voci in libertà da Lazio, Toscana, Marche, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna

Sandra Ragazzi: perché la nostra quotidianità non è migliorata?

Partecipo al Road Show (**tappa del Lazio**) con in animo le strazianti difficoltà emerse dal nuovo processo di emissione di Km & Servizi: sono passate due settimane e il delirio non diminuisce. Non è solo una mia sensazione, il mio telefono è sempre in fibrillazione, continuamente arrivano le notifiche musicali dell'attività spasmodica che avviene sui gruppi di whatsapp, tutti sono alla ricerca di informazioni e soluzioni per risolvere il nuovo caso appena scoppiato.

Cominciano le proiezioni, le immagini sono solari, avvolgenti e ci conducono verso un futuro migliore, tecnologico e sfidante... chi non vorrebbe appartenere a questa squadra? Poi l'Amministratore Delegato in persona ci dice che la rete agenziale di UnipolSai è la migliore e che gli investimenti della Compagnia hanno lo scopo di potenziarla risolvendo i problemi di un'integrazione accelerata e generando evoluzione e innovazione. Come non essere d'accordo? Ma come mai la nostra quotidianità non è affatto migliorata? Faremo polizze in mobilità? Non voglio fare commenti banali, voglio credere nello sviluppo dei processi... E poi ci sono le Commissioni Tecniche, con le nostre rappresentanze, nel rispetto del principio della condivisione. La mia riflessione è interrotta dall'intervento del collega Silvio Leonelli che lamenta un mancato ascolto delle attività svolte nelle Commissioni; altri colleghi denunciano i disagi della operatività nelle agenzie e la mancanza di riferimenti per fare una programmazione adeguata (leggi trattativa sugli istituti scaduti del Patto).

Vi lascio con due risposte "confortanti" dell'A.D.: il profilo remunerativo degli agenti UnipolSai è sui livelli altissimi del mercato, segno di un'attenzione particolare verso la rete che ci condurrà sicuramente ad un accordo (quando????). Le decisioni che Il Management sostiene affermano il proprio diritto a "FARE" quando il "NON FARE" non contiene alternative meritevoli di attenzione. Esco con la stessa inquietudine dell'arrivo.



Sandro Tredici: non demonizzare le novità, ma volgerle a nostro favore

Come tutti gli incontri di questo tipo, la **tappa toscana** del Road Show UnipolSai fornisce i dati di quelli che sono stati i risultati ottenuti dalla Compagnia e riferiti all'Area in questione e si concentra inoltre su quali risultati si attende e come intende raggiungerli. Di conseguenza, anche noi traiamo le nostre conclusioni su come impostare il nostro lavoro, individuando gli strumenti più consoni che ci consentano di ottenere i risultati migliori.

Certo, la distanza tra quanto presentato e la nostra realtà quotidiana di agenzia si percepisce e molto probabilmente tutto ciò è anche dovuto al fatto che molte delle nostre agenzie hanno strutture che, in funzione di tutto ciò, debbono essere ridisegnate. Tuttavia, i progetti dedicati a diminuire i carichi per le agenzie liberando risorse da dedicare alla vendita sono importanti ed in costante evoluzione.

Come spesso accade, dobbiamo adeguarci ai tempi, cercando di non demonizzare le novità imposte dai mercati, ma cercando di sfruttarle a nostro favore (questa è la vera sfida) e non ci sono molte altre alternative.

Road Show UnipolSai: la parola agli Agenti!

Charles Mckay: troppa precarietà, impossibile fare pianificazione

(Dalla **tappa toscana**)

La Compagnia intende essere innovativa, e durante il RoadtoGether di quest'anno ci ha offerto un vero e proprio *show*, nel senso che ha tentato di stupirci con i classici "effetti speciali" per lanciare alcune iniziative e prodotti su cui intende puntare, come la App Sinistri ed il prodotto dedicato agli animali domestici.

Ma tutto questo con la realtà non ha molto a che fare.

È un momento storico nel quale viviamo molte difficoltà con la Mandante; il *front end* della polizza Auto che sta creando impressionanti scompensi, per esempio, e la scarsa disponibilità della Compagnia di ascoltarci e magari accogliere alcuni nostri suggerimenti sono elementi che contribuiscono a non farci sentire coinvolti nei processi aziendali ed al venir meno del senso stesso di appartenenza. Le difficoltà andrebbero affrontate e risolte assieme: la migrazione di tutto il portafoglio Rca verso Km & Servizi dovrebbe essere gestita in maniera graduale, anche facendo tesoro dell'esperienza già fatta della migrazione in Essig con tutti i problemi che aveva comportato per la rete distributiva.

Intanto è in corso la trattativa per il rinnovo del Patto UnipolSai, che la Compagnia vorrebbe modificare rispetto alla versione precedente che da poco abbiamo sottoscritto. L'utilizzo della flex quale strumento di modifica – addirittura settimanalmente – dell'impianto tariffario, genera un senso di incertezza molto forte; gli Agenti, ai quali di volta in volta la flessibilità dovrebbe essere erogata o meno ed in percentuali variabili, non hanno alcuna possibilità di pianificare la gestione delle proprie strutture e la pianificazione è fondamentale per lo sviluppo e la crescita del conto economico dell'agenzia.

Ma come si può pensare di creare e sviluppare una sottorete o instaurare collaborazioni con i broker, quando i propri compensi variano di settimana in settimana?

E non condivido l'affermazione della Compagnia che questo rappresenti un rischio d'impresa che dobbiamo correre: non siamo noi a fare tariffe e prodotti, ci limitiamo ad intermediarli sulla base di un compenso erogato dalla mandante che non può essere soggetto a continue modifiche.



Gabriele Pennacchioni: Roll Out nuovo prodotto Auto, forti timori per gli aspetti tecnici

Gabriele Pennacchioni è intervenuto alla tappa del Road Show UnipolSai tenutasi per **Marche, Abruzzo, Umbria, Molise** esprimendo la forte preoccupazione, diffusa fra gli agenti, per il Roll Out del nuovo prodotto Auto, previsto per il 30 giugno.

I timori sono legati soprattutto all'aspetto prettamente tecnico, rispetto al quale si richiede una reale vicinanza della Compagnia "La soluzione dei problemi non può essere demandata all'apertura di una Ahd alla quale magari si riceve risposta dopo qualche ora. La *task force* dedicata deve essere rinforzata: non possiamo far attendere il cliente in ufficio". Ci sono poi le perplessità connesse all'incertezza sulle caratteristiche, condizioni e costo del nuovo prodotto rispetto al precedente, rispetto al quale gli aumenti si prevedono sproporzionati e si teme quindi la difficoltà di riuscire a restare sul mercato.

Pennacchioni, a nome del territorio delle Marche, le cui agenzie sono state particolarmente coinvolte negli eventi sismici, ha ringraziato la Compagnia per la vicinanza e l'immediata attivazione a sostegno degli agenti in difficoltà.



Road Show UnipolSai: la parola agli Agenti!

Roberto Sanna: come riusciremo a mantenere in equilibrio le nostre agenzie?



Come in tutti i Road Show e le convention sono stati presentati dati che possono essere letti da diversi punti di vista. Durante la **tappa lombarda** la Compagnia è apparsa soddisfatta per il compimento della prima parte di fusione di questa grande compagine e per il fatto che tutti abbiano aderito al Patto Unipol

peraltro già scaduto. Per il Nuovo Accordo, in fase di contrattazione, è stata ribadita l'intenzione da parte della Compagnia di estendere ai Rami Elementari il meccanismo provvigionale già applicato all'Auto, adducendo la motivazione che tutte le agenzie debbono essere ugualmente produttive e che questo sistema consentirebbe alla Compagnia di intervenire laddove necessario per migliorare la redditività delle strutture. I risultati e le proiezioni per il 2017 indicano che la tariffa RC Auto non subirà sostanziali modifiche pur in presenza di una frequenza in aumento, e qui sorge una domanda: se l'intenzione è quella di mantenere il premio medio entro un livello di guardia sulla base di questi dati, dove si reperiranno le risorse? Il concetto di provvigione variabile, con una forbice così elevata, è destabilizzante per l'agente: in periodi di "vacche magre", come sarà possibile sopravvivere con questi margini così ridotti?

Si è molto insistito sul fatto che il mondo sia completamente cambiato e che le agenzie così come concepite finora non avranno più motivo di esistere: ognuno dovrà acquisire specifiche specializzazioni e l'attuale concentrazione di agenzie sul territorio in termini numerici dovrà essere razionalizzata. Inoltre nel futuro prossimo verrà affiancata all'attività di Intermediazione, la proposizione di nuovi servizi anche attraverso l'utilizzo di piattaforme digitali, che dovrebbero integrare e rendere più incisiva la fidelizzazione della clientela, attività che peraltro non sappiamo come saranno retribuite.

Gli interventi del Direttore Commerciale e del Direttore Vendite sono apparsi più attinenti alla realtà dal punto di vista esplicativo: bisogna veramente cominciare a diventare imprenditori e manager, curare le procedure di agenzia, gestire i costi del back office (non riducendo il personale, ma adottando soluzioni che permettano di risparmiare tempo da dedicare alla parte commerciale). L'idea di razionalizzare oltre tremila agenzie da parte della Compagnia è più che

comprensibile, ma molto dipende dalle modalità che intenderanno adottare. Al momento non sembrano intenzionati ad imporsi.

L'Azienda ha sicuramente risorse e idee per il futuro, ma i punti cardine che avrebbero interessato davvero gli agenti presenti, verificando l'impatto della strategia progettata sul quotidiano, sono rimasti disattesi.

Il sistema informatico è ancora ben lontano dall'essere efficiente, i tempi di emissione delle polizze e l'inserimento dei dati sono farraginosi, le aperture delle AHD e le relative risposte hanno ancora tempistiche inaccettabili.

La presentazione, insomma, non ha forse voluto toccare argomenti sensibili ma il percorso è ancora lungo e da parte di tutte le componenti ci vuole assunzione di responsabilità nel rispetto dei ruoli e delle persone. L'imprenditorialità degli Agenti può essere una risorsa per la Compagnia nella costruzione di una partnership vincente sul mercato.

Lara Giuni: tutto bello, ma... speriamo che funzioni

L'impressione è che ci sia molta carne al fuoco. La Compagnia ha molti progetti, molte idee e questa è una cosa sicuramente positiva anche perché il mondo è in continua trasformazione ed è quindi necessario precorrere i tempi ed a questo dovrebbero servire tutte le iniziative che ci hanno presentato.

Il dubbio, però – che coincide con quello di altri colleghi che sono intervenuti durante il Road Show del **Veneto** – riguarda l'applicazione pratica dei progetti. Sarebbe auspicabile che le iniziative venissero attuate dopo un "collaudo" efficace, in modo che le Agenzie non si trovino ad affrontare i disagi di un sistema non ancora rodato e messo a punto. Abbiamo già vissuto uno scollamento tra le intenzioni e la pratica e, quando questo accade, non sempre è facile poter rispondere adeguatamente al Cliente.

Lo scambio di vedute è necessario a far sì che il mondo della Direzione e quello delle Agenzie si confrontino e trovino risposte adeguate alle sfide che il mercato ci impone; per questo è fondamentale il ruolo delle Commissioni che riescono a coniugare entrambi i punti di vista. Sono le soluzioni condivise che portano ad una sinergia necessaria ad affrontare un mondo sempre più complesso.



Road Show UnipolSai: la parola agli Agenti!

Marco Tartaglia: senza condivisione, qualsiasi iniziativa rischia di essere fallimentare

Come sempre l'incontro con la Compagnia si vive con un certo scetticismo, pensando che si andrà ad occupare un lunedì mattina (fra l'altro uno dei giorni, lavorativamente parlando, più faticosi) per avere poche informazioni di vera utilità.

Sarà forse perché ormai ci siamo abituati agli effetti speciali che ai primi Road Show ci lasciavano sbalorditi (suoni, musica, filmati motivanti fatti da atleti che per raggiungere i risultati si allenano giorno e notte), mentre adesso ci soffermiamo più sui contenuti.

Da un confronto a caldo con i colleghi, in sostanza risulta che abbiamo perso fiducia in quello che ci viene raccontato, in quanto questi Road Show li troviamo troppo distaccati dalla realtà.

Sembra di sedersi in platea ed assistere a tutto un altro film: il susseguirsi degli oratori che, a parte la proiezione dei dati, si limitano ad elencare le numerose iniziative/campagne messe in pista senza curarsi di risolvere quelli che sono i problemi oggettivi che affossano l'attività giornaliera della Agenzie.

Durante la **tappa di Bologna** vengono utilizzati come slogan 2017 termini di grandissima importanza come INNOVAZIONE e SEMPLIFICAZIONE... Che il

continuo martellare, da parte dei nostri organismi di rappresentanza, abbia creato una breccia nel sistema?

Presto ogni speranza viene vanificata.

Si parla di un fitto calendario di emissione di nuovi prodotti,



quando la recentissima uscita di Commercio & Servizi, verificandosi nel momento più sbagliato dell'anno, dev'essere ancora pienamente recepita, in una realtà dove le reti FSM non hanno ancora del tutto metabolizzato i prodotti UnipolSai a causa di un ancora troppo recente Roll Out.

Niente semplificazioni di burocrazia, niente riduzione di pagine di quietanze o miglioramento dei sistemi informatici (che, pur contenendo anche funzioni intelligenti, rimangono inutilizzate perché troppo farraginose), razionalizzazione delle comunicazioni direzionali che si disperdono fra i meandri di UEBA (non esiste una raccolta circolari, non esiste un sistema di ricerca per argomento); nessun cenno ad una

formazione di livello che possa anche garantire la conoscenza e l'utilizzo degli strumenti a disposizione.

Purtroppo le impressioni sono quelle di una Compagnia che organizza tantissime cose (forse troppe) ma senza avere il vero senso della realtà, iniziative che potrebbero rivelarsi anche di successo ma, mancando dell'ascolto e della condivisione, si rivelano fallimentari.

Spero che il prossimo Road Show si possa intitolare "DEDICATO A VOI perché lavoriamo

insieme" e, oltre alle iniziative e alle campagne, possa essere illustrata anche la realizzazione di qualche nostra richiesta, per aiutarci nello sfidante compito di tutti i giorni e per poter tornare a fare il nostro lavoro.

Road Show UnipolSai: la parola agli Agenti!

PILLOLE DI TECNOLOGIA

A CURA DI MARCO GUINER



Il comodo servizio di inoltro per le mail GALT

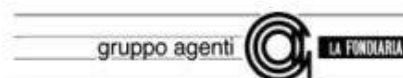
Molto utile risulta il **servizio di "inoltro posta"** verso altra casella personale (ad esempio la casella tiscali.it o gmail.com) che hai solitamente in uso.

Bastano pochi semplici passaggi per poter ricevere tutte le comunicazioni del Gruppo Agenti direttamente nella casella di posta che consulti abitualmente.

COME FARE?

- ingresso webmail dall'indirizzo <http://webmail.gafondiarla.it/>
- digitazione delle credenziali di accesso
- opzioni/risposta automatica
- inoltra a: casella di posta personale con scelta se salvare o meno una copia del messaggio
- **IMPORTANTE:** prima di uscire cliccare "salva" in alto a sinistra

I Gruppi Agenti UnipolSai pronti a partecipare ad un progetto congiunto del mondo UnipolSai a favore delle popolazioni colpite dal terremoto



Egregio Sig.

Dott. Angelo Galetti
Direttore Commerciale
UnipolSai Assicurazioni Spa

Sua Sede

San Donato Milanese, 10 febbraio 2017

Oggetto: Raccolta fondi pro terremoto centro Italia

Egregio Dott. Galetti,

nel merito alla raccolta che ognuna delle nostre Associazioni ha svolto tra i propri Associati per quanto riferito all'oggetto, con la presente Le confermiamo la nostra totale disponibilità a partecipare ad un progetto congiunto che vede insieme tutto il mondo UnipolSai (Compagnia, Dipendenti e Agenti).

A questo proposito vorremo incontrarci per definire insieme il progetto che andremo poi a finanziare.

Nel ringraziare, restiamo in attesa di fissare la data dell'incontro richiesto.

Cordiali saluti.

Enzo Sivori

AAU
ASSOCIATI

Jean Francois Mossino

ICASAI

Nicola Picaro

GAAU

Fabrizio Chiodini

IUS

Fabrizio Rossi

GAL

Francesco Bovio

MAGAP

Vittorio Giovetti

GALE

Gli incontri UnipolSai di febbraio 2017

2-3 febbraio 2017	Presidenza - Incontro UDP
7 febbraio 2017	UDP UnipolSai - Nuovo Patto
8 febbraio 2017	Commissione Servizi Assicurativi /Servizi- Sospesa
8 febbraio 2017	Commissione Sinistri/Varie- Sospesa
9 febbraio 2017	Commissione Auto/Km&Servizi 2 Ruote- Sospesa
14 febbraio 2017	UDP UnipolSai - Accordo Dati
15 febbraio 2017	Commissione RE/Prodotto PET- Sospesa
21 febbraio 2017	UDP UnipolSai
22 febbraio 2017	Commissione Dati/Flusso dati Standard



Gli incontri delle Commissioni Tecniche sono tuttora sospesi, fino al conseguimento di una procedura relazionale più utile al sistema e rispettosa dei principi fondanti del Patto.

In programma a marzo*

- ⇒ 7-8 marzo 2017 Incontro Organi Direttivi GGAA UnipolSai
- ⇒ 8 marzo 2017 (pomeriggio) - Convegno su IDD presso Aula Magna SDA Bocconi

* La programmazione potrebbe subire variazioni

DALLA GIUNTA

Insieme, solo insieme, si è veramente forti

Il 2017 dovrà essere caratterizzato da un deciso cambio di passo

Cari associati,
come anticipato nei precedenti mesi e nelle numerose informative, il 2017 dovrà essere caratterizzato da un deciso cambio di passo.

In proposito abbiamo già pianificato numerosi incontri con il Top Management, distribuiti nel corso dell'intero anno per priorità, con l'auspicio – come in passato – di concordare soluzioni a vantaggio di tutti.

Già dal mese di marzo parleremo compiutamente, con l'aspettativa che vengano risolti alcuni temi fondamentali:

- **Regole di classificazione e assegnazione dei Cluster da cui dipendono le flessibilità commerciali**
- **Autonomie operative agenziali**
- **Implementazioni flessibilità Motor**
- **operatività e velocità della digital**

Auspichiamo che l'avvento di forze nuove e il turnover di alti esponenti aziendali possa, come in un match di football, dare sprint, come quando al difensore subentra un attaccante, perché il 2017 richiede tanto coraggio quanto propensione all'attacco, sperando nell'auspicato cambio di modulo più "spregiudicato".

Alcune importanti iniziative sono note quali:

- **Codici autorizzativi Rami Vari e Motor**
- **Incentivazioni economiche e campagne a sostegno delle reti agenziali (promo sprint)**
- **Raddoppio della flessibilità commerciale Motor (novità dal 01.03.2017)**
- **Razionalizzazione e semplificazione nel recupero e utilizzo della CMC e commerciale 2.0**
- **La riduzione delle soglie di accesso ai rappel istituzionali e coefficienti di conversione della produzione**

(moltiplicatori dell'iniziativa decollo verticale e reintroduzione della soglia a € 15.000,00 di new business, proprio per i MiSa)

- **L'integrale proroga dell'accordo integrativo incentivi MiSa, con la sola riduzione per quanto attiene all'obiettivo riforme (purtroppo nel 2016 il dato è stato molto al di sotto delle attese, solo intorno al 5,00%)**
- **e potremmo citarne molte altre, comunque oggetto già di precedenti informative**

Ma tutto ciò non è abbastanza.

Nel 2017 potremo finalmente parlare di Noi, del ruolo che ci spetta, della nostra vera IDENTITÀ; di cosa occorre per essere protagonisti e non solo di innovazioni tecnologiche, necessarie, ma non risolutive, quantomeno nell'attuale scenario di mercato.

La recente convention dell'Impresa, stimola riflessioni profonde, che devono conciliare forma e sostanza, troppo spesso limitata ad enunciazioni di principio, e priva dei veri contenuti necessari.

Il confronto che ci attende è tanto impegnativo quanto ambizioso, come del resto lo è la nostra storia; non ci limiteremo solo a rappresentare e difendere, bensì dovremo giocare in "attacco", sfruttando tutte le opportunità a tutela degli agenti, e dei nostri clienti, anche e soprattutto al di fuori del perimetro aziendale, con le soluzioni operative e commerciali disponibili ed in implementazione. Partecipare numerosi alle prossime regionali sarà il segnale forte che ciascuno di noi è chiamato a dare, perché insieme, e solo insieme, si è veramente forti.

Un caro saluto.

La Giunta Magap



COMMISSIONE TECNICA MOTOR

Digital grande opportunità, a patto che gli agenti siano coprotagonisti

Luca Belluzzi

La digitalizzazione è un processo irreversibile e credo che nei prossimi anni l'innovazione tecnologica nel settore assicurativo avrà una ulteriore forte accelerazione.

Il 1° luglio 2014, giorno del nostro arrivo in Allianz, ci siamo subito dovuti cimentare con la Digital Agency che ci proponeva un nuovo modo di gestione dell'agenzia ed un nuovo modo di condurre la relazione commerciale con il cliente (mail, cellulare, firma grafometrica).

Abbiamo accettato la sfida impegnando da subito le nostre risorse nei vari tavoli di lavoro congiunti perché siamo convinti che possa essere una grande opportunità anche per gli agenti, a patto che i processi digitali ci mettano al centro, scongiurando il rischio della disintermediazione: gli agenti devono essere coprotagonisti insieme alla mandante ed ai clienti.

In particolar modo nel Motor, dove la concorrenza è asfissiante e fortemente concentrata sul prezzo avere dei processi di emissione digitali performanti e snelli, può essere certamente un forte aiuto per



ridurre i costi di gestione e migliorare la redditività delle agenzie.

Le criticità maggiori sono intrinseche dei processi digitali: la loro rigidità.

Il nostro compito più difficile è quello di far coesistere una necessaria autonomia professionale degli agenti con le logiche "degli algoritmi" della digitalizzazione.

La qualità ed il livello di interazione tra le Commissioni e la Mandante sono indubbiamente ottimi. Inizialmente abbiamo pagato lo scotto di essere stati catapultati in un mondo nuovo: non conoscevano i nostri interlocutori, dovevamo ricominciare daccapo, ricreare una relazione da zero, con tutto quello

che ne consegue.

Trattandosi di commissione tecnica abbiamo cercato di svestirla di una funzione politica (pur io ricoprendo un ruolo nella Giunta) e, grazie al prezioso lavoro dei colleghi Sofia Puleo e Paolo Bozza, abbiamo raggiunto un buon livello di interazione. Le criticità, le diversità di opinione non mancano, ma il confronto, anche serrato, è sempre leale e improntato al reciproco rispetto. Per noi della Commissione Motor la cosa più difficile è rappresentare le sacrosante istanze dei colleghi cercando di avere una visione prospettica più ampia. Cosa chiedere ad Allianz? Tariffe più basse? Polizze innovative? Maggiori autonomie? È difficile trovare la giusta combinazione in un settore assicurativo come il Motor che, come tutti sappiamo, è quello che più sta facendo soffrire le Agenzie, minandone la loro stabilità economica.

L'aspetto positivo è che rappresentiamo un gruppo di colleghi che, in questi anni, ha subito molte trasformazioni e ha ampiamente dimostrato di saper superare le difficoltà trasformandole in opportunità. Anche in Allianz se ne sono già accorti.

Gli incontri Allianz di febbraio 2017

3 febbraio 2017	Commissione Formazione/Pre-riunione
7 febbraio 2017	Commissione RE/Restyling Casa Tua
14 febbraio 2017	Commissione IT/E-Commerce
20 febbraio 2017	GEN ALLIANZ/Incontro Direzione Generale
21 febbraio 2017	Commissione Motor/Tariffa 05/2017
21 febbraio 2017	Commissione RE/Prodotti Salute
22 febbraio 2017	Commissione RE/Varie
23 febbraio 2017	Commissione RE/Restyling Impresa S.
28 febbraio 2017	CDN MAGAP Allianz

LAZIO-ABRUZZO-MOLISE-SARDEGNA

Allianz è una compagnia corretta, ma i problemi sollevati dai colleghi sono fondati

Alessandro Cuneo - Delegato Regionale

L'evoluzione degli agenti assicurativi non presenta, dal mio punto di vista, difficoltà intese come ostacoli. Pone però la necessità di acquisire sempre maggiore professionalità e conoscenza della normativa e del diritto delle assicurazioni e dei mezzi telematici e la consapevolezza che ogni momento richiede un approccio diverso. L'utilizzo delle nuove tecnologie permea il mercato e la specificità dell'agente di assicurazione può corrispondere solo ad una sua crescente preparazione: insomma, l'intermediario non può limitarsi ad acquisire la sola formazione di prodotto, altrimenti non segna alcuna differenza rispetto ai canali distributivi digitali. A proposito di questo, la coesistenza, nella medesima compagnia, di tariffe diverse per canali distributivi diversi sullo stesso prodotto è accettabile solo se il costo ragionevolmente inferiore del contratto acquistato on line si giustifica con la scelta, da parte del cliente, di non avvalersi della consulenza professionale dell'agente pre e post vendita. Se però poi l'impresa – il cui unico scopo è fare utili, sia chiaro – sceglie di abbattere ulteriormente il prezzo corrispondendo sconti aggiuntivi all'assicurato che sottoscrive la polizza via web e nega la stessa possibilità all'agente, si tratta di un comportamento scorretto, che denota l'intenzione della mandante di affossare almeno parzialmente l'attività delle agenzie. Gli intermediari sono dunque liberi di cercare soluzioni alternative per soddisfare le esigenze del cliente ed il proprio equilibrio economico. Per quanto riguarda lo spin off, attualmente non riscontriamo problemi. Ma è stato un percorso veramente difficile. È stata la prima operazione di quel genere in ambito

assicurativo; si è verificata una mole di imprevisti e si sono presentate moltissime difficoltà, ed il tutto in definitiva è stato gestito anche grazie al personale di Allianz, che ha lavorato molto bene e dal quale le agenzie hanno ricevuto il giusto supporto.



Le principali problematiche che i colleghi oggi sui territori mi segnalano sono fondamentalmente due: il reiterato rifiuto di Allianz ad assumere determinati rischi (e, nei rari casi in cui vi è l'assenso, una mancanza di elasticità tale da rendere difficile l'adeguamento del contratto) e le tariffe ritenute troppo elevate.

Su questo secondo punto, però, spesso si tende a non considerare il fatto che si tratta di una Compagnia che liquida molto bene i sinistri, a differenza di altre grandi compagnie sul mercato.

L'elevatezza delle tariffe è quindi giustificata; c'è però il fatto, d'altro canto, che Allianz non offre alternative per chi ha necessità di rispondere alle esigenze dei clienti in fascia economica medio-bassa.

Allianz è una compagnia corretta, ma i rilievi da parte dei colleghi sono fondati.

Quello che invece io desidero evidenziare è una questione che non ho mai sentito rilevare dagli agenti e che invece considero molto importante: condizioni contrattuali particolarmente difficili da capire, tanto per gli agenti quanto per i clienti, ed una impostazione grafica che ne rende particolarmente complessa la comprensione da parte del cliente.



PIEMONTE-VALLE D'AOSTA

La tecnologia non potrà mai sostituirci

Debora Falconieri

Le difficoltà maggiori che oggi un intermediario si trova ad affrontare si riscontrano soprattutto per quanto riguarda il mercato Auto volatile, banche, poste e compagnie che "stariffano" incidendo sempre più sulla perdita di portafoglio e la maggiore burocrazia amministrativa.

Ma se l'intermediario interpreta le problematiche di mercato come opportunità, ecco che ci si può distinguere come una figura ancora molto importante e centrale, che può prestare la propria consulenza evoluta in prodotti non Auto e, grazie all'apertura di nuove collaborazioni (per esempio "A" con "A" o "A" con "B") affrontare il mercato con prodotti sia di qualità che altamente concorrenziali.

L'integrazione tra digitalizzazione ed intermediazione è sempre più una realtà e costituisce un supporto quando snellisce tutti i processi prima in capo all'agenzia, fornendo più informazioni e strumenti amministrativi e di controllo. Non meno importante l'evoluzione, ed il primato di Allianz nella digitalizzazione nel mondo assicurativo offre un'importante visibilità e soluzioni ad altissimo gradimento per il mercato sempre più innovato.



La compagnia non potrà sostituire l'intermediario con la tecnologia.

Certo, i dati richiesti dalla mandante offrono un'altissima accessibilità del portafoglio clienti, ma resta sempre in capo all'agente la decisione di inserire le informazioni per la mandante o gestirli in autonomia con gli opportuni strumenti.

La Mandante punta al controllo ed alla detenzione di tutti i dati del portafoglio per offrire al cliente maggiori soluzioni e tenere visibile il marchio; in secondo luogo ciò potrebbe essere riconducibile alle operazioni di accorpamento dei portafogli in sofferenza.

Sicuramente il momento dello spin off è stato un difficile percorso.

Abbiamo riscontrato chiaramente difficoltà per la mole di lavoro data dal trasferimento del portafoglio in nuovi prodotti non ancora conosciuti e soprattutto in nuovi

programmi. Allianz ci ha supportato inizialmente dal punto di vista economico e in fase successiva, anche grazie al lavoro del Gruppo Agenti, in termini di supporto tecnico. Il timore?

Non riuscire a trasferire i benefici che ancora alcuni prodotti ex Milano-Sasa hanno nei prodotti a marchio Allianz e, nella peggiore delle ipotesi, che la mandante decida di annullare tali coperture se non travasate nei prodotti Allianz.

Più in generale, le problematiche segnalate sul territorio da parte dei colleghi riguardano le maggiori difficoltà dettate dal portafoglio Mid Corporate (ramo gestito molto bene in ex Milano-Sasa), la gestione di Allianz Bank per il finanziamento premi rispetto all'uso di Finitalia e la tariffa Auto, poco competitiva soprattutto per alcuni profili di rischio e non ultimo l'assegnazione di cluster in un solo anno di monitoraggio rapporto sinistri premi.

COMMISSIONE TECNICA IT GESTIONALE

Il consiglio: organizziamoci per la raccolta dati di agenzia

Luca Tabanelli

Una delle maggiori difficoltà politiche legate al mantenimento dell'equilibrio tra l'applicazione del digital a supporto dell'attività professionale delle agenzie ed il rischio/timore della disintermediazione è quello di far capire ai colleghi che il programma delle Compagnie dovrebbe essere visto come programma di emissione, mentre bisogna investire in un proprio gestionale integrato con un valido percorso di privacy.

Il programma fornito dalle nostre mandanti è bello, utile e funzionante. Ma nel caso in cui un domani il rapporto con la compagnia venga meno, l'agente perde istantaneamente tutti i dati dei clienti che in quel programma aveva immesso e che utilizzava. Per questo motivo, da diversi anni spieghiamo ai Colleghi i passaggi necessari ad acquisire il possesso di questi dati: prendere contatti con una società specializzata nella gestione privacy (il Gruppo Agenti ha stipulato per esempio una interessante convenzione con Nimaja Consulting); in seconda battuta, occorre dotarsi di un software gestionale proprio sul quale trasferire i dati dei clienti, la documentazione privacy e le comunicazioni che si vogliono fare agli assicurati.

Si tratta, insomma, di effettuare due distinte raccolte dati, dove quella per la compagnia si limita alle anagrafiche strettamente necessarie per l'emissione di una polizza ed invece la propria contiene tutte le informazioni necessarie alla gestione complessiva del cliente (il quale, lo si ribadisce, deve aver esplicitamente autorizzato l'agente a raccogliere e trattare quei dati, tramite sottoscrizione di apposito documento privacy).



Nulla vieta, chiaramente, che si decida di condividere queste ultime con la mandante; ma non ci si deve poi meravigliare se, a rapporto concluso, la compagnia le utilizzerà a proprio piacimento. Se ognuno di noi si organizzasse con questi mini-passaggi, le difficoltà connesse al possesso dei dati potrebbero essere quindi evitate.

Il programma di Compagnia – la Digital Agency – perde molte delle sue potenzialità a causa delle troppe regole imposte dagli uffici tecnici (Auto e RV) che ne limitano le funzionalità. lo spirito di reciprocità tra Commissione e Direzione IT può senz'altro essere definito di livello molto buono.

Si è instaurata fin dall'inizio una fattiva collaborazione per uno scarico dati verso il gestionale Omnia, attualmente l'unico in uso presso tutta la rete.

Il ruolo di coordinatore di Commissione offre la positiva occasione di confrontarsi spesso con molti colleghi, sia quelli coinvolti nel gruppo di lavoro che sul territorio.

Vorremmo però riuscire a coinvolgere tutti in modo che possano contribuire fattivamente al lavoro della Commissione e non la vedano solo come estrema ratio per risolvere un problema che magari non ha trovato riscontro con i canali "ufficiali".

D'altro canto, mi rendo conto che la sola volontà di coinvolgere i colleghi non è sufficiente: ognuno di noi deve gestire quotidianamente moltissimi aspetti.

Perciò dico a tutti: noi siamo qui, e non solo per le emergenze.

Contattateci anche per dare il vostro contributo, in termini di proposte, suggerimenti e segnalazioni.



MERCATO



ANIA, CAMBIO AL VERTICE

Klaus-Peter Roehler, Ceo di Allianz spa, entra nel team di vicepresidenti Ania (in sostituzione di Anthony Bradshaw), insieme a Philippe Donnet, Ceo di Generali e Giovanni Di Benedetto, Presidente di Itas. Patrick Cohen, Amministratore Delegato di Axa Italia, è entrato a far parte del Comitato Esecutivo.

IVASS, ENTRA IN VIGORE IL REGOLAMENTO N. 34

Il 7 febbraio 2017 è entrato in vigore il Regolamento Ivass n. 34.

Il dispositivo contiene le disposizioni in materia di governo societario relative alla valutazione delle attività e delle passività diverse dalle riserve tecniche e ai criteri su cui tale valutazione si basa. Il documento è disponibile [qui](#) ed a questo [link](#) la relazione al Regolamento.



Con la "lettera al mercato" del 7 febbraio, l'Istituto di Vigilanza ha pubblicato i **tassi di riferimento** da indicare nelle note informative dei contratti **Vita**. Il documento è disponibile [qui](#).

APERTA LA PROCEDURA DI AMMISSIONE ALLA PROVA DI IDONEITÀ PER L'ISCRIZIONE AL RUI

È stata aperta alle ore 12.00 del 14 febbraio la procedura di ammissione alla prova di idoneità che gli intermediari debbono sostenere per l'iscrizione nel RUI gli intermediari.

A pena d'esclusione, la domanda di ammissione alla prova di idoneità dovrà essere presentata dal candidato in via telematica utilizzando [l'apposita applicazione](#).

La procedura di compilazione ed invio on-line della domanda dovrà concludersi con esito positivo entro le **ore 12.00 del 21 marzo 2017**.



PARTE L'INDAGINE SULLE POLIZZE DORMIENTI

Lo scorso 8 febbraio l'Ivass ha comunicato l'avvio di un'indagine sulle polizze vita che per motivi diversi non sono state liquidate ai beneficiari e giacciono quindi presso le imprese, già prescritte o in attesa della prescrizione, la cui durata è oggi di dieci anni (le cosiddette "polizze vita dormienti"). Oltre il termine di prescrizione le somme non richieste confluiscono in Consap. L'Ivass, coerentemente con l'interesse che la questione solleva a livello internazionale, sonderà le dimensioni del fenomeno e le iniziative intraprese dalle compagnie per rintracciare i beneficiari delle polizze. L'Istituto auspica inoltre opportuni interventi legislativi che – sull'esempio di analoga esperienza francese – impegnino le imprese a consultare annualmente l'Anagrafe Nazionale della Popolazione Residente (in fase di istituzione) per verificare i decessi degli assicurati e attivarsi verso i beneficiari. In Francia una legge simile ha consentito di portare alla luce 5 miliardi di somme dormienti. La lettera con cui Ivass informa le imprese dell'apertura dell'inchiesta è disponibile [qui](#).

ITALIANI PIÙ SENSIBILI AL TEMA DELLE COPERTURE CATASTROFALI

Secondo una recente indagine a cura di un comparatore web, i cittadini italiani sarebbero più disposti (+18% rispetto allo scorso anno, su un campione di 85mila intervistati) ad acquistare coperture assicurative per gli immobili. A creare questa inversione di tendenza, almeno nelle intenzioni, le scosse di terremoto verificatesi la scorsa estate (in agosto, la percentuale sarebbe salita del +52%) con una maggiore incidenza in tutte le regioni con una vulnerabilità rispetto ad accadimenti catastrofali di natura sismica.



EIOPA PRESENTA UNA PROPOSTA SULLE NORME DI ATTUAZIONE DELL'IPID

Coerentemente con la normativa Ue IDD sulla distribuzione assicurativa, EIOPA – Authority europea per le assicurazioni – ha pubblicato il 7 febbraio un documento di proposta sulle norme di attuazione dell'IPID (Insurance Product Information Document), il documento informativo da consegnare ai consumatori prima della sottoscrizione di un prodotto Danni. La proposta EIOPA riguarda la realizzazione di un formato IPID estremamente semplificato e standardizzato, studiato per la consultazione attraverso tutti i dispositivi *mobile*, che punta alla sinteticità e comparabilità delle informazioni. La proposta è consultabile al seguente [link](#).





I PREZZI RCA NEL TERZO TRIMESTRE DEL 2016

L'Istituto di Vigilanza ha pubblicato i dati emersi dall'indagine IPER sull'andamento dei prezzi per la garanzia Rc Auto nel terzo trimestre del 2016. In un comunicato del 10 febbraio, IVASS riporta i principali risultati:

- 1) Il premio medio per la garanzia r.c. auto nel terzo trimestre 2016 è pari a 426 euro (rispetto a 452 euro del terzo trimestre 2015).
- 2) Il trend di riduzione dei prezzi mostra segnali di rallentamento: su base annua la variazione è stata pari a -5,9 per cento, mentre su base trimestrale si è avuto un +1,1 per cento (nel 2015 le due variazioni erano rispettivamente: -7,5 e +0,6 per cento).
- 3) Nell'ultimo anno le diminuzioni più accentuate di prezzo hanno riguardato maggiormente le province del sud caratterizzate tradizionalmente da premi elevati (Napoli, Taranto, Crotone, Brindisi e Reggio Calabria registrano cali di oltre 65 euro); le flessioni più contenute sono invece diffuse tra le province settentrionali con livelli di premi già in partenza molto bassi (Aosta, Bolzano, Gorizia, Sondrio, con diminuzioni inferiori a 10 euro).
- 4) Di conseguenza, si attenua la dispersione dei premi medi



provinciali: mediamente l'automobilista di Napoli paga un premio superiore di 343 euro a quello della Valle D'Aosta (l'anno precedente, la differenza ammontava a 409 euro). L'indagine è disponibile integralmente [qui](#).



Attenzione:
www.assitempo.it
www.contibroker.it
non sono intermediari
iscritti
nel RUI!

PROSEGUE IL LAVORO PER LA SEMPLIFICAZIONE CONTRATTUALE

Il tavolo Ivass e Ania "Contratti semplici e chiari", dedicato alla semplificazione delle norme contrattuali delle polizze assicurative, prosegue le proprie attività. Associazioni degli intermediari e dei consumatori sono in procinto di concordare i temi affidati ai singoli sotto-tavoli.



È ITALIANA LA PRIMA ASSICURAZIONE SUI RICAVI DEL SETTORE CEREALICOLO

Il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (Mipaaf) ha presentato – lo scorso 16 febbraio – la prima assicurazione in Europa sui ricavi per il settore cerealicolo. Si tratta di un prodotto dedicato ai produttori di grano duro e tenero, che prevede un indennizzo nel caso in cui il ricavo scenda del 20% rispetto alla media triennale del ricavo per ettaro. Il premio di questa "polizza ricavo" viene coperto da un'agevolazione del ministero per il 65%. Previsto un meccanismo di riassicurazione con Ismea (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare). In questo strumento sperimentale il Ministero ha investito 10 mln di euro.

**FIAP ZOOM vi dà appuntamento
al mese prossimo!**