

**RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 10**  
**24 MARZO 2017**

**QUALE FUTURO FUTURIBILE? SOLO IPOTESI O... REALTÀ?**

*Cari colleghi,*

*nell'ultimo periodo, sempre con maggior frequenza, si leggono articoli di giornali sui tentativi da parte delle imprese assicurative di introdurre i "robot" in sostituzione dell'uomo per alcune tipologie di attività!*

*Dopo le compagnie americane, adesso è il colosso britannico AVIVA, tramite un sondaggio interno tra i suoi 16.000 dipendenti, a tentare questa strada, come riporta l'articolo in primo piano sulla rassegna stampa di oggi.*

*Gli esperti dicono che l'Intelligenza Artificiale nei prossimi anni, dopo aver sostituito migliaia di lavoratori nel settore manifatturiero e automobilistico, potrebbe "spingere sull'orlo dell'estinzione" intere professioni.*

*Nell'industria assicurativa e finanziaria, secondo un report di McKinsey, il 43% delle attività oggi svolte dagli "umani" potrebbe benissimo essere sostituito dall'automazione!*

*Addirittura in Gran Bretagna, il Governatore della Bank of England, avverte che nei prossimi anni quasi la metà della forza lavoro potrebbe essere benissimo sostituita dai robot!*

*Il Governo Britannico ha messo a disposizione delle Università ben 17 milioni di sterline da dedicare alla ricerca sull'intelligenza artificiale. E gli esseri umani che lavori andranno a fare? La popolazione mondiale è in costate crescita, la disoccupazione nel mondo occidentale ai massimi livelli storici.*

*Personalmente credo che la razza umana avrà, come sempre è accaduto nei secoli, la capacità di evolversi e trovare altri modi "per rendersi utile e fare business"; per quanto riguarda la nostra attività invece, gli stessi esperti dicono che i ruoli di relationship rimarranno ad appannaggio degli esseri umani, anche perché stipulare un contratto che tuteli il futuro di un'azienda, persona o famiglia, con una stretta di mano "meccanica" lo vedo assolutamente impossibile da realizzarsi, salvo che anche i robot non possano diventare potenziali clienti, in tal caso la mano gliela daremo volentieri!!*

*Buona lettura!*

*Michele Poccianti*

*Segretario Generale*

## NOTIZIA IN PRIMO PIANO

### AVIVA CHIEDERA' AI SUOI 16.000 DIPENDENTI SE IL LORO POSTO DI LAVORO PUÒ ESSERE FATTO DA ROBOT

FONTE: ADS  
(02/03/2017)

L'acquisto di un robot, temuto dai posti di lavoro, potrebbe presto essere alla vigilia nella compagnia britannica Aviva che sta progettando di consultare i suoi 16.000 dipendenti sulla possibile automazione dei ruoli. Secondo quanto programmato dalla società, Aviva chiederebbe ai suoi lavoratori se il loro posto di lavoro potrebbe essere fatto meglio dai robot. Coloro che risponderà " sì " sarebbero riqualificati per altri ruoli in azienda. I dipendenti che avrebbero più probabilità di doversi riqualificare sono coloro che sono coinvolti nel calcolo dei prezzi di polizza, nella valutazione del rating dei clienti e quelli del call center. Tom Stoddard, finance chief di Aviva, ha ideato il programma di automazione dell'assicuratore. Ha illustrato il suo piano nel corso di un incontro con i top manager la scorsa settimana. Aviva è la prima azienda al mondo che porrebbe questa domanda direttamente al suo personale. I robot hanno già sostituito decine di migliaia di posti di lavoro nel settore manifatturiero e anche nel settore automobilistico. Ma gli esperti hanno avvertito che intere professioni dominate da lavoratori della classe media - come ad esempio la contabilità -potrebbero essere spinte sull'orlo dell'estinzione con gli sviluppi dell'Artificial Intelligence. Nei giorni scorsi il governo britannico ha annunciato che assegnerà £ 17 milioni alle università per la ricerca sull'intelligenza artificiale, tra cui robot e auto senza conducente.

Secondo le stime dalla società di consulenza Accenture, l'intelligenza artificiale potrebbe fornire una spintadi £ 654b miliardi per l'economia del Regno Unito entro il 2035 e la creazione di posti di lavoro più altamente qualificati. Ma gli ultimi sviluppi alimenteranno sempre più le preoccupazioni che molti posti di lavoro dei colletti bianchi in Gran Bretagna saranno anche presto essere obsoleti. Il governatore della Bank of Englad Mark Carney ha avvertito che 15 milioni di cittadini britannici - quasi la metà della forza lavoro che ne conta 31, 8 milioni - potrebbe essere sostituita da robot nei prossimi anni. All'inizio del mese scorso, il direttore della Oxford University, Carl Frey, ha riportato nuovi risultati di una sua ricerca che ha dimostrato che gli underwriters sono quelli che dovranno affrontare il più alto rischio di essere automatizzati tra i posti di lavoro a reddito medio, mentre nel mese di gennaio, la società di consulenza Accenture ha pubblicato un rapporto che ha rivelato che il 74% dei clienti di tutto il mondo potrebbero avere servizi e consulenza assicurativa per l'assicurazione automatizzati. Ma due terzi dei consumatori vogliono ancora l'interazione umana. Nello stesso mese, il McKinsey Global Institute ha riferito che i settori finanziario e assicurativo hanno un potenziale di automazione complessiva del 43%. Secondo una sua ricerca, i robot dovrebbero prendere in consegna i lavori amministrativi di back-office, mentre i ruoli relationship-based continueranno ad avere bisogno degli esseri umani.

## NOTIZIE DALLE ASSOCIAZIONI

**LA IDD E LE NUOVE (E PESANTI) RESPONSABILITA' IN CAPO AD AGENTI E BROKER. CONGIU FA IL PUNTO SULLO STATO ATTUALE**

*FONTE: TUTTO INTERMEDIARI  
(21/03/2017)*

La nuova direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (Idd) rischia seriamente di ampliare la platea dei distributori in un contesto dove le regole potrebbero non essere uguali per tutti. Non solo. Agenti e broker potrebbero essere chiamati a nuove e sempre più pesanti responsabilità.

Per questo le rappresentanze delle associazioni di categoria (Acb, Aiba, Anapa Rete ImpresAgenzia e Sna) sono impegnate affinché la nuova direttiva (che deve essere recepita entro febbraio del 2018) «venga trascritta nella maniera più vicina e più equilibrata per gli intermediari italiani», tiene a precisare Massimo Congiu, past president di Anapa Rete ImpresAgenzia. Un obiettivo che non è semplice raggiungere. Il motivo lo ha spiegato lo stesso Congiu, intervenuto qualche giorno fa nel corso della tappa milanese di Anapa On Tour.

L'agente UnipolSai di Roma ha spiegato gli aspetti attualmente in discussione con il Ministero dello Sviluppo Economico e con l'Ivass, evidenziando i timori e le difficoltà che si stanno riscontrando nella traduzione in lingua italiana del testo della direttiva (in inglese). Più che un mera traduzione sono le interpretazioni che rendono non agevole questo percorso e aggettivi e sostantivi traslati in lingua italiana «rischiano di snaturare la volontà del legislatore europeo», ha rilevato Congiu. In più, e questo non è piaciuto alle associazioni di categoria che rappresentano gli intermediari, l'Ivass ha deciso di anticipare alcune parti della direttiva che potrebbero essere esecutive, si dice, già a partire dal prossimo mese di maggio.

«Nessun'altra authority, in Europa, ha inteso fare anticipazioni, tranne l'Italia. Le quattro organizzazioni sindacali (Acb, Aiba, Anapa e Sna) hanno cercato di far cambiare idea al nostro istituto di vigilanza, senza però riuscirci. Per noi l'iter della direttiva potrebbe avere, strada facendo, effetti diversi e quindi perché anticipare? Perché obbligare i soggetti vigilati a qualcosa che potrebbe essere scritta in maniera diversa o dilatata nel tempo?», si è chiesto Congiu.

Il past president di Anapa è entrato nel merito di quelli che potrebbero essere gli impatti della Idd sul lavoro quotidiano delle agenzie, focalizzando l'attenzione sulle disposizioni relative ai requisiti organizzativi in materia di governo e controllo del prodotto (Product Oversight and Governance arrangements - POG) previste dall'articolo 25 della Direttiva Idd, che introduce in capo a produttori e ai distributori che realizzano prodotti assicurativi obblighi di product governance. Si tratta di disposizioni che introducono presidi a tutela del consumatore dal momento del design e del lancio del prodotto, per assicurare che siano adeguatamente tenuti in considerazione gli interessi del mercato dei clienti a cui il prodotto è destinato. I presidi di tutela si estendono lungo tutta la durata di vita del prodotto, prevedendone un monitoraggio nel tempo per garantire che lo stesso continui a rispondere agli interessi della tipologia di clienti per i quali è stato realizzato. Questo è quanto si legge

nei documenti ufficiali.

SI ESTENDE LA PLATEA DI SOGGETTI – «Non è casuale che l’acronimo (Idd) sia Insurance distribution directive e che si voglia passare dal concetto di intermediazione a un concetto di distribuzione. Lo conferma il fatto che», ha detto Congiu, «l’attività di intermediazione assicurativa viene estesa a nuovi soggetti, definiti ancillary; si tratta di tutti quei soggetti, come per esempio i concessionari auto, gli studio legali e commercialisti che potrebbe proporre polizze danni ai propri assistiti, i comparatori, che in forma accessoria possono distribuire polizze di assicurazione. E pensare che in precedenza la domanda verteva sul fatto se questi soggetti fossero legittimati a svolgere attività di intermediazione assicurativa. La finalità del legislatore è quella di avere sul territorio o via internet un terminale preposto esclusivamente alla distribuzione del prodotto».

professionistiCONSULENZA – Quale è, quindi, la differenza tra intermediari e distributori? «Il legislatore tenta di introdurla attraverso un concetto che è proprio dell’ambito finanziario: la cosiddetta consulenza, definita come una raccomandazione personalizzata», ha spiegato Congiu. «Il principio della consulenza viene introdotto nell’articolo 18 bis del Tuf (testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria, ndr) per far emergere in ambito finanziario la figura del consulente indipendente, che può prestare la sua attività di consulenza per quanto riguarda i servizi di investimento, a quel cliente per il quale non gestisce il portafoglio. Questo concetto è stato inserito all’interno della distribuzione assicurativa e francamente non si capisce né la ragione, né l’utilità». C’è di più. Congiu ha raccontato come l’Ivass tendesse «a renderla obbligatoria, questa consulenza, sia per il vita, sia per i danni». Ipotesi, a quanto pare, scongiurata: «Sembrirebbe che nel Consiglio dei Ministri che si è tenuto qualche settimana fa e che ha affrontato i criteri generali di recepimento della direttiva siano state approvate due cose: che la consulenza non sia obbligatoria e che l’iscrizione degli ancillary possa esser fatta sia dalle imprese assicurative, sia dagli intermediari. Ecco un altro scenario che impatta direttamente sulla quotidianità delle nostre agenzie», ha sottolineato Congiu. «Il concessionario di auto, per esempio, distribuisce i prodotti assicurativi nella stragrande maggioranza dei casi in qualità di subagente o di collaboratore di un broker. La compagnia di assicurazione che contrariamente alla direttiva vigente non può vendere direttamente i prodotti, con la Idd rientra nel novero dei soggetti abilitati a farlo, verosimilmente iscrivendo direttamente lei gli ancillary».

PRODUCT OVERSIGHT AND GOVERNANCE ARRANGEMENTS (POG) – È un’altra novità della Idd: «Il legislatore ha inteso tutelare il consumatore, obbligando le imprese di assicurazione e gli intermediari, laddove questi ultimi dovessero costruire insieme all’impresa un prodotto assicurativo, a definire un processo formale all’interno del quale un prodotto, prima di essere messo sul mercato, va immaginato prima per caratteristiche, poi

individuato in base a un target specifico di clientela, e infine studiato per un canale di vendita coerente a quel mercato e a quel prodotto», ha spiegato Congiu. «Pertanto le compagnie possono esse stesse direttamente scrivere gli ancillary in quanto potrebbero ideare un prodotto, individuare un target e definire il canale di vendita più adatto che può essere quello agenziale oppure quello ancillare».

**CONTROLLO SULLA RETE DI VENDITA** – La direttiva introduce anche un obbligo in capo alle imprese che oltre al Pog devono esercitare un controllo diretto sulla rete vendita. In che modo? «La definizione spetterà al regolatore italiano. E qui i gruppi aziendali agenti devono collaborare con le associazioni rappresentative degli agenti per porre una particolare attenzione sul fatto che questo esercizio di ulteriore controllo non si trasformi in un processo di subordinazione tra produttore e distributore», ha evidenziato il past president di Anapa.

**Anapa on tour - marzo 2017 Milano**  
**INTERMEDIARIO COSTRUTTORE DEL PRODOTTO** – «Ci sono anche alcune definizioni molto interessanti sulla possibilità che anche l'intermediario possa avere l'obbligo di essere definito costruttore del prodotto (cosiddetto "manufacturer de facto")», ha fatto presente Congiu. «Secondo il Technical Advice un intermediario assicurativo è considerato "produttore" ove svolga un ruolo decisionale nella progettazione e sviluppo di un prodotto assicurativo per il mercato. In definitiva egli si qualifica come manufacturer de facto quando, sia nella realizzazione di un nuovo prodotto sia nella modifica di un prodotto esistente, ne determini autonomamente gli elementi significativi (ad es. la copertura, i costi, i rischi, le prestazioni e le garanzie), rispetto ai quali l'impresa di assicurazione, che assume i relativi rischi, non apporti modifiche sostanziali». Congiu ha posto una domanda precisa: «L'attività delle commissioni dei gruppi aziendali agenti è qualificabile come tale? Se così fosse significherebbe un'assunzione di responsabilità da parte dei gruppi agenti, e a questa responsabilità deve corrispondere un ruolo più incisivo. C'è un obbligo che è quello di definire una strategia di distribuzione. Cioè per l'intermediario, a meno che non sia una ditta individuale, si profila la necessità che venga creato un organismo di controllo all'interno dell'agenzia per definire in forma scritta la strategia di distribuzione in relazione al mercato in cui insiste la stessa agenzia, e al proprio portafoglio clienti combinandolo con le caratteristiche dei prodotti della mandante e delle mandanti che rappresenta. Si tratta di un obbligo importante», ha detto Congiu.

«Come rappresentanze degli intermediari abbiamo spinto sul fatto che questo obbligo, per lo meno nella fase iniziale, ricadesse esclusivamente sui soggetti che avessero strutture organizzative tali da poter sopportare un impatto di responsabilità e di costo così elevati. Questa istanza sembra essere stata accolta, tant'è che questo obbligo inizialmente sarà riservato ai cosiddetti distributori strutturati che hanno almeno 30 o più collaboratori iscritti alla sezione E del Rui. Questa misura, quindi dovrebbe



	<p>coinvolgere solo determinate strutture agenziali che, secondo una verifica, riguarderebbe 734 intermediari». Ancora Congiu: «Bisognerà capire se anche il Ministero dello Sviluppo Economico, che ha l'obbligo di recepire la direttiva, si adeguerà all'idea dell'Ivass di rendere questo provvedimento valido esclusivamente per questa fascia di intermediari».</p> <p><b>FLUSSI INFORMATIVI FRA INTERMEDIARI E COMPAGNIE</b> - Un altro obbligo che rimane in campo agli intermediari è quello di «definire un flusso informativo con l'impresa per segnalare i casi di inadeguatezza dei prodotti. Gli intermediari devono verificare se quel prodotto non ha corrispondenza e se così fosse deve astenersi dalla vendita, pena la responsabilità personale nel vendere un prodotto fuori target». Anche in questo caso entra in gioco il ruolo dei gruppi agenti «che devono definire subito con l'impresa come mettere in piedi flussi informativi costanti e rendere veloce il processo di adeguatezza da parte dell'ufficio attuariale per la verifica del prodotto».</p> <p><b>MONITORAGGIO</b> - «Altra attività che dovremmo svolgere come intermediari tutti è l'attività di monitoraggio prevista per i prodotti di nuova ideazione, per quelli in commercio e per quelli sottoposti a restyling», ha informato Congiu. «Un'attività di verifica dell'adeguatezza che potrebbe già partire a maggio e ciò rappresenterebbe una complicità per le attività delle nostre agenzie».</p> <p><b>INFO PER LA VENDITA DI UN PRODOTTO</b> - Ancora obblighi. «A impattare sugli intermediari c'è anche quello di richiedere al distributore tutte le informazioni necessarie utili per la vendita di un determinato. Ma fino a quando sono necessarie queste informazioni?» si è chiesto Congiu. Le rappresentanze degli intermediari, nella loro formulazione, hanno suggerito che fosse «sufficiente solo la scheda tecnica del prodotto. L'intermediario deve esclusivamente limitarsi a raccogliere le informazioni messe a disposizione dell'impresa e non il contrario perché sarebbe un'assunzione impropria di responsabilità che non spetta sicuramente a lui».</p>
<p><b>ANAPA ON TOUR, TAPPA A TRIESTE IL 6 APRILE</b></p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (21/03/2017)</i></p>	<p>Sarà Trieste ad ospitare la terza tappa 2017 di ANAPA On Tour, l'iniziativa di divulgazione e di incontro sul territorio promossa dall'associazione di categoria degli agenti professionisti guidata da Vincenzo Cirasola.</p> <p>L'evento, dal titolo: "Le attuali opportunità e criticità degli agenti di assicurazione", si terrà il prossimo 6 aprile presso il Palazzo dei Congressi della Stazione Marittima e tratterà, scrive l'associazione in una nota, i più importanti temi che interessano oggi gli agenti (quali il Fondo Pensione Agenti, l'E.N.B.Ass. - primo Ente Bilaterale delle agenzie di assicurazione, la direttiva europea IDD ed il "non tacito rinnovo" delle polizze Danni).</p> <p>La tappa triestina vedrà la partecipazione del presidente nazionale Cirasola, del vicepresidente Paolo Iurasek e del past president Massimo Congiu. Ai lavori interverrà inoltre il presidente regionale ANAPA del</p>

	<p>Friuli Venezia Giulia, Angelo Migliorini.</p> <p>“Ancora una volta, dopo il successo della tappa milanese, possiamo annunciare l’arrivo di Anapa On Tour in una nuova città – ha dichiarato Cirasola -. A conferma che la nostra associazione vuole essere vicina agli agenti anche sul loro territorio”.</p> <p>Come già avvenuto per le tappe precedenti, l’evento è gratuito ed aperto a tutti gli agenti (iscritti e non ad ANAPA Rete ImpresAgenzia). Per maggiori informazioni sul programma e sulle modalità di iscrizione si può consultare la brochure in calce all’articolo.</p>
<p><b>ANAPA RETE IMPRESAGENZIA, IL RINNOVO DELL’ACCORDO NAZIONALE AGENTI E LA IDD ARRIVANO IN PARLAMENTO</b></p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (23/03/2017)</i></p>	<p>Gli incontri istituzionali della scorsa settimana tra le rappresentanze degli intermediari e l’ANIA hanno evidenziato due principali argomenti di confronto: la ripresa della trattativa per l’Accordo Nazionale Agenti – scaduto nel 2006 – ed il recepimento della IDD, la nuova direttiva europea sulla distribuzione assicurativa.</p> <p>Per ANAPA Rete ImpresAgenzia “è improrogabile la discussione sul rinnovo dell’Accordo ANA 2003” – allora siglato da SNA e UNAPASS (quest’ultima successivamente diventata parte di ANAPA Rete ImpresAgenzia) – “perché sono sempre più quotidiane le difficoltà degli intermediari nel trovare soluzioni organizzative adeguate ai cambiamenti avvenuti nel rapporto con i clienti e con le stesse imprese. Gli istituti della rivalsa e della liquidazione, sempre validi finché non se ne negozia una loro modifica, meritano un approfondimento utile a trovare una soluzione che da un lato tuteli gli agenti che cedono un portafoglio – e coloro che subentrano nella gestione – e dall’altro assegni un valore economico di mercato del portafoglio di agenzia”.</p> <p>Gli stessi scenari nuovi che si aprirebbero a partire dal prossimo 23 febbraio 2018, con l’applicazione della nuova IDD, dovrebbero trovare adeguate soluzioni normative ed economiche nel rinnovo dell’ANA 2003. Secondo l’associazione di categoria degli agenti professionisti, “alcuni di questi scenari necessiterebbero addirittura di tempi più lunghi per essere gestiti” ed anche il BIPAR, l’Associazione Europea degli Intermediari assicurativi, ipotizza uno slittamento dei tempi di applicazione degli atti delegati proprio per gli effetti che potrebbero avere sull’attività degli intermediari.</p> <p>Sulla base di queste considerazioni, ANAPA ha avviato subito un confronto con diverse forze politiche per sensibilizzarle sull’argomento. Confronto che proseguirà nel corso delle prossime settimane ma che ha immediatamente fornito dei riscontri tangibili: “È con viva soddisfazione – commenta Enrico Ulivieri, vicepresidente vicario dell’associazione – che abbiamo raccolto una disponibilità concreta da parte delle istituzioni a sollecitare il MISE sia per la ripresa del confronto tra le parti sociali per il rinnovo dell’accordo ANA 2003 che per il recepimento della direttiva IDD”.</p>

	<p>È inoltre notizia di oggi che l'On. Nunzia De Girolamo e l'On. Catia Polidori (Forza Italia), "già in diverse occasioni a fianco degli agenti di assicurazione", hanno depositato presso la Commissione Attività Produttive della Camera dei Deputati un Question Time (allegato in calce all'articolo) che raccoglie le istanze degli intermediari rappresentate da ANAPA.</p>
<p><b>AGENTI-IMPRESE, I FILI DEL DIALOGO VANNO RIANNODATI</b></p> <p>FONTE: INSURANCE TRADE (16/03/2017)</p>	<p>Lo scorso martedì, a Roma, presso la sede dell'Ania, si è svolto il primo incontro tra la presidente dell'associazione, Maria Bianca Farina, e il presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, Vincenzo Cirasola. Nel corso dell'incontro, che è avvenuto "in un clima cordiale e di reciproca stima", spiega una nota di Anapa, Cirasola ha portato all'attenzione delle imprese la necessità di "rafforzare e valorizzare il ruolo centrale dell'agente professionista nel sistema distributivo italiano che basa la sua attività sul rapporto fiduciario con una o più mandanti", soprattutto in questo momento in cui incombe il "pericolo della disintermediazione, che potrebbe essere favorita anche per effetto di norme tra loro confliggenti", come ad esempio "il recepimento della nuova direttiva Idd".</p> <p>Si è parlato anche del ruolo della trattativa di primo e di secondo livello. Farina e Cirasola hanno convenuto che una nuova contrattazione debba avvenire su livelli distinti: uno di carattere normativo e generale, che ricade e spetta alle associazioni di categoria, l'altro di contenuto più specificatamente economico di competenza dei gruppi agenti, "nell'ottica di una contrattazione che tenga conto della cornice-quadro, che Anapa ha sempre considerato elemento innovativo e parte coadiuvante della negoziazione con la mandante e il mercato".</p> <p>A seguire, Cirasola e i vice presidenti Enrico Olivieri, Paolo Iurasek ed Enzo Sivori, hanno incontrato la coordinatrice della commissione distribuzione Ania, Stella Aiello, coadiuvata da Stefano Montanari, con i quali si sono confrontati su tutti gli aspetti più salienti e importanti in merito all'industria assicurativa. La presidenza di Anapa ha richiesto in particolare la ripresa della trattativa per il rinnovo dell'Ana, dopo la sospensione, voluta dall'associazione delle imprese oltre tre anni fa, a seguito dell'avvio dell'istruttoria Antitrust e della crisi di Fpa.</p> <p>Cirasola si è detto soddisfatto "di aver avuto conferma, direttamente dal presidente dell'ANIA, che ci sia la volontà di riavviare il dialogo con le rappresentanza degli agenti, per cercare possibili convergenze al fine di individuare nuovi assetti negoziali".</p>
<p><b>INCONTRO ANAPA-ANIA PER RIAVVIARE IL DIALOGO SULL'ACCORDO IMPRESE-AGENTI</b></p> <p>FONTE: ASSINEWS (17/03/2017)</p>	<p>Primo incontro martedì tra il presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina e il presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia, Vincenzo Cirasola, con l'obiettivo di avviare la ripresa della trattativa su un nuovo accordo imprese-agenti.</p> <p>Come indica una nota di Anapa, Farina e Cirasola hanno convenuto che una nuova contrattazione deve avvenire su due livelli, uno di carattere normativo e generale che ricade e spetta alle associazioni di categoria, l'altro di contenuto più specificatamente economico di competenza dei Gruppi Agenti.</p>



	<p>La presidenza di Anapa, che ha incontrato anche la coordinatrice della commissione distribuzione Ania, Stella Aiello, ha richiesto la ripresa della trattativa su un Accordo Impresa-Agenti nuovo, dopo la sospensione voluta dall'associazione delle imprese oltre 3 anni fa, a seguito dell'avvio dell'istruttoria Antitrust e della crisi del Fondo Pensione Agenti che ha portato al commissariamento del fondo.</p> <p>Cirasola ha insistito sulla necessità di valorizzare il ruolo dell'agente a fronte del pericolo della disintermediazione, favorito anche dalle normative.</p> <p>“Sono soddisfatto di aver avuto conferma, direttamente dal presidente dell'Ania, che ci sia la volontà di riavviare il dialogo con le rappresentanza degli agenti, per cercare possibili convergenze al fine di individuare nuovi assetti negoziali”, ha dichiarato Cirasola, citato nella nota.</p> <p>“Anche perché la nuova Idd (Insurance Distribution Directive) apporterà modifiche significative alla nostra professione. Ciò significa necessariamente riscrivere gli istituti del vigente Accordo Nazionale Agenti, che tutti indicano come obsoleto ma ancora oggi citato dalle imprese come fonte nei mandati agenziali”, ha concluso Cirasola.</p>
<p><b>UN'AUTOBIOGRAFIA PER GIOVANI ASSICURATORI</b></p> <p><i>FONTE: INSURANCE TRADE (20/03/2017)</i></p>	<p>La professione dell'agente assicurativo si impara sul campo. I tecnicismi dei libri e dei corsi di formazione, per quanto utili per comprendere gli strumenti del mestiere, non possono insegnare tutto. L'approccio con il cliente, la capacità di ispirare fiducia, le cose da dire (e da non dire) per costruire un rapporto commerciale duraturo, sono dettagli che si possono apprendere soltanto in agenzia, superando le difficoltà e facendo tesoro dei propri errori. E, non da ultimo, cercando di cogliere i consigli dei colleghi più esperti. In questo solco si inserisce il volume Io, agente di assicurazione, autobiografia di Vincenzo Cirasola, pubblicata dall'editore FrancoAngeli e presentata lo scorso 9 marzo a Milano, durante la giornata di formazione e informazione promossa da Anapa Rete ImpresAgenzia. Leggero, a tratti, pure ironico, il libro ripercorre i quarant'anni di esperienza dell'autore, a partire dall'ingresso, nel 1975, nelle allora Assicurazioni Generali, in qualità di ispettore di produzione a 60 mila lire al mese (più provvigioni). Le tappe della crescita professionale sono intervallate da tanti aneddoti e da qualche consiglio per le nuove leve del settore. Il tutto in appena 100 pagine che, come scrive il prof. Claudio Cacciamani nelle prime pagine del volume, costituiscono “un piccolo, ma efficace vademecum, sia per chi volesse intraprendere la professione, sia per chi, magari, profondamente affezionato alla stessa, provi, tuttavia, sconforto per le difficoltà che quotidianamente deve affrontare”.</p> <p>L'agente, fra passato e futuro</p> <p>Il libro si apre con una domanda, un quesito che Cirasola pone a se stesso e al lettore: perché un giovane laureato non prende in considerazione l'idea di diventare agente di assicuratore? La risposta di Cirasola, più che sulla</p>

	<p>crisi economica, poggia sulla scarsa conoscenza, e forse anche nella cattiva reputazione, di cui gode la professione. E obiettivo del volume è proprio quello di fornire un punto di vista diverso del settore, che sappia cogliere l'attenzione del giovane pubblico e fornire i primi strumenti utili per orientarsi nel comparto. In fondo, anche il sogno dell'autore negli anni degli studi in giurisprudenza, ammette nelle prime pagine del libro, era quello di "diventare come Perry Mason, che era il mio idolo televisivo". Poi, quasi per caso, l'ingresso nel mondo delle assicurazioni e, poco dopo, la prima polizza staccata: una copertura infortuni, con premio annuo di 12 mila lire, intestata a sua madre.</p> <p>Il libro rimbalza fra passato e futuro, fra i ricordi dell'autore e le sfide che attendono il settore assicurativo. L'impegno nell'attività sindacale, che ha portato Cirasola a ricoprire incarichi di rilievo in Sna e, successivamente, a staccarsi dal sindacato nazionale per fondare e presiedere una nuova associazione, si intreccia con le trasformazioni che hanno investito il settore. E che stanno costringendo gli agenti ad adottare strategie diverse da quelle che furono. La soluzione, secondo Cirasola, risiede in una sinergia virtuosa fra tradizione e innovazione. Le nuove tecnologie, per esempio, sono un argomento ricorrente nella narrazione. Un tema che divide, che, per usare il lessico di Umberto Eco, separa la platea in "apocalittici e integrati". La soluzione di Cirasola si pone in mezzo ai due fuochi: sfruttare le opportunità delle nuove tecnologie per migliorare (e non sostituire) le capacità degli agenti. Anche perché, commenta Cirasola nelle ultime battute del libro, "riteniamo che un mondo di robot non si addica al mercato assicurativo".</p>
<p><b>"LA MIA IDEA SU ANAPA ON TOUR" DI CARLA BARIN</b></p> <p><i>FONTE: INSURANCE TRADE (17/03/2017)</i></p>	<p>Giornata di grande interesse, sul piano strettamente formativo e informativo, quella che si è svolta il 9 marzo scorso all'Hotel Michelangelo a Milano, organizzata da Anapa.</p> <p>Personalmente, è stata una piacevolissima occasione per una sana rimpatriata: rivedere e abbracciare vecchi amici è stata una gioia. Quattro chiacchiere, uno scambio di opinioni dopo tanto tempo che non ci si vedeva. Il confronto tra idee, magari contrastanti, è sempre un grosso arricchimento umano e culturale. Nessuna ragione, quali che ne siano le cause, dovrebbe condurre colleghi e amici a dividersi sul piano personale, soprattutto se per fattori ideologici: il rapporto interpersonale è, e resta, un caposaldo nella vita di ognuno di noi.</p> <p>Questo è il mio pensiero, peraltro condiviso da molte altre persone.</p> <p>Anapa on tour ha trattato argomenti importanti e di grande attualità, in modo particolare la nuova normativa che dovrebbe andare in vigore a fine febbraio 2018: Idd (Insurance distribution directive).</p> <p>Sala gremita da presidenti di gruppo e molti rappresentanti degli stessi gruppi aziendali, oltre a un folto pubblico attento, composto da addetti ai lavori, anche non iscritti ad Anapa. All'evento erano presenti Aiba e Acb, in rappresentanza dei broker, nonché altre associazioni come Uea, sempre attenta a studiare e analizzare tutto ciò che riguarda il settore. Non mancavano diversi consulenti, tutti specializzati nel settore assicurativo.</p>

L'informazione sul delicato passaggio alla nuova normativa è stata chiaramente e dettagliatamente illustrata da Massimo Congiu, con quello stile soft che lo distingue, mettendo in risalto i pro e i contro del nuovo regolamento, in alcuni passaggi veramente poco chiaro, dai contenuti delicatissimi e non privi di rischi. Si allargherà di molto la platea dei cosiddetti nuovi distributori, ai quali saranno imposte regole diverse, creando un gap non facile, tra futuro e passato.

Sala attentissima, conscia che l'argomento trattato potrebbe incidere pesantemente sull'intero mercato e sull'attività dei presenti e degli assenti. La speranza è che questa prossima norma, che ha ancora alcuni lati oscuri e di difficile decifrazione, venga emanata con la massima chiarezza, con un'ossatura solida, memori anche dei precedenti regolamenti, a volte davvero anacronistici e altisonanti. Si deve evitare di far ricadere l'applicazione della stessa sull'attività di migliaia d'intermediari, professionalmente capaci, dotati di correttezza e di capacità: non sarebbe giusto esporli al tiro al piattello delle sanzioni, quasi sempre in solitaria.

In questi ultimi dodici anni, troppo spesso è mancata l'equità, escludendo dal sistema sanzionatorio altri distributori, lasciando trapelare margini di vera ingiustizia sociale: un'opacità inspiegabile.

Ci si augura che il nuovo che avanza possa essere l'occasione per eliminare discrasie distributive, auspicando che gli organi preposti alla tutela della legge, agiscano con coerenza, incanalandosi verso il rispetto della legalità per tutti.

Nel pomeriggio è continuato il dibattito sul Fondo pensione agenti, illustrato dal Prof. Claudio Cacciamani, ordinario presso l'Università di Parma. Parere chiaro e netto: commissariare Fpa, su disposizione di Covip, non ha risolto il problema definitivamente e, quindi, non è da escludersi che le stesse problematiche si ripresentino.

Triste ma vero.

È di difficile comprendere il perché Covip abbia secretato i fascicoli inerenti l'attività di Agenim. Oggi è ancora maggiore lo stupore, in quanto si è appena appreso, con piacere, che l'esposto a suo tempo presentato alla Procura dal commissario del fondo, Ermanno Martinetto, è stato archiviato in quanto i fatti riscontrati non costituiscono rilevanza penale.

È stata poi presentata dalla Prof. Chiara Frigerio, ordinario di Organizzazione aziendale e segretario generale del Cetif (Università Cattolica di Milano), un'indagine sulla redditività e operatività di molte agenzie Anapa, i cui risultati e gli sforzi per ricavarli, sono stati apprezzati.

Il convegno si è chiuso con la sintesi della giornata e le riflessioni del presidente dell'associazione, Vincenzo Cirasola. Contemporaneamente, è stato presentato all'assemblea anche il libro di cui lo stesso Cirasola è l'autore: Io, agente di assicurazione.

Gli argomenti trattati scorrono piacevolmente, come una veloce carrellata e tanti flash: ricordi, esperienze, sogni e delusioni, grandi soddisfazioni e successi. 99 pagine sui suoi quarant'anni di professione.

Una sorta di amarcord felliniano, che non mancherà di suscitare quella

giusta nostalgia, della sua e della nostra gioventù, dedicata con tanta passione al mondo delle polizze.

## NOTIZIE DAL MERCATO ASSICURATIVO

### L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE ENTRA ANCHE NELLE POLIZZE

FONTE: LA STAMPA  
(21/03/2017)

La nuova era tecnologica è alle porte anche per il mondo delle assicurazioni. Le compagnie dovranno riuscire ad afferrare le opportunità nel modo più giusto. Spesso si tratta di immaginare da capo e ridisegnare l'attività di assicurazioni o banche. E' il nuovo mondo dell'Intelligenza artificiale che sta portando evoluzioni e cambiamenti. Spesso non ce ne accorgiamo ma le nuove e più sofisticate tecnologie fanno già parte della nostra vita quotidiana. Si tratta di «macchine pensanti» super evolute che sono in grado di raccogliere e rielaborare enormi quantità di dati per fornire risposte alle nostre necessità più diverse. L'esempio che tutti ormai conosciamo è quello di «Siri», l'assistente virtuale installato sugli smartphone iPhone, che aiuta l'utente, e porta a termine piccoli incarichi come scrivere un sms o chiamare un nostro contatto. Quello di «Siri» è soltanto un esempio perché i campi di utilizzo di questa nuova tecnologia sono moltissimi e arrivano anche al mondo della finanza. Banche e assicurazioni hanno grandi basi di dati su cui far lavorare l'Intelligenza artificiale per trarre vantaggi in termini di efficienza, di costi ma anche di competitività. Le grandi masse di dati sono la base di partenza di questa rivoluzione.

Un esempio? Nel campo delle compagnie assicurative, è il caso dei processi di individuazione di soluzioni per singole casistiche. Gli agenti oggi hanno a disposizione degli help desk che scovano le soluzioni tra i tanti dati storici a disposizione della compagnia e aiutano così gli agenti a trovare risposte su come operare nelle casistiche più sconosciute e ancora mai affrontate. Questo processo, in futuro, potrà essere svolto dall'Intelligenza artificiale. In minor tempo, a costi molto ridotti, e con maggior efficienza. Le statistiche dicono, infatti, che la percentuale di errore per le macchine, in questi contesti, è quasi nulla mentre l'umano sbaglia nel 20% dei casi.

Per Maurizio Pimpinella, Presidente dell'Associazione Italiana Istituti di Pagamento e di Moneta Elettronica, il settore della finanza che verrà maggiormente trasformato da qui al 2020 sarà quello dei digital payment, il comparto più vicino alle esigenze dei cittadini. Avere a disposizione procedure di incasso e pagamento all'avanguardia migliora concretamente la vita quotidiana: evitare una lunga fila per effettuare un pagamento, oppure potersi interfacciare con la pubblica amministrazione con semplicità dal proprio tablet, è uno dei tanti risvolti pratici di una cultura votata all'innovazione. Esempi eccellenti ci sono in Italia, ma

	<p>bisogna offrire prospettive a tutti. A quel punto, il circolo virtuoso istruzione – innovazione – posti di lavoro funzionerà.</p>
<p><b>OSSERVATORIO ASSICURATIVO NSA SULLE PMI, SU 5.000 AZIENDE SOLO L'1,5% È ASSICURATA CONTRO I DANNI INDIRETTI</b></p> <p>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (21/03/2017)</p>	<p>Un recente Osservatorio Assicurativo di NSA Soluzioni Assicurative, società di brokeraggio del Gruppo NSA, ha rilevato – su un campione di 5.000 PMI analizzate – come solo l'1,5% delle aziende sia assicurata per i danni indiretti, malgrado il 30% sia già stata effettivamente colpita da sinistro. La fotografia dell'indagine, spiega la società, “fa emergere un quadro chiaro della scarsa percezione che le imprese italiane hanno dei rischi correlati ai danni derivanti da interruzione dell'attività e di quanto le relative coperture assicurative siano fondamentali per la tutela del loro business”.</p> <p>Le aziende analizzate appartengono a differenti settori di attività: 1989 industrie, 1680 del settore commercio, 1192 nell'ambito dei servizi e 281 operanti nell'edilizia. Di queste, 4373 hanno un fatturato tra uno e cinque milioni di Euro, 461 fino a 10 milioni e le restanti 308 hanno un fatturato maggiore ai 10 milioni. Questo spaccato, così composito, ha permesso a NSA Soluzioni Assicurative di rilevare come in Italia ancora troppe PMI non ricorrano ad una specifica protezione assicurativa in caso di sinistri tradizionali (incendi ed esplosioni) e catastrofali (terremoti e alluvioni) che, oltre a causare danni diretti, producono per le imprese anche i cosiddetti danni indiretti.</p> <p>Il danno indiretto, evidenzia ancora NSA, “è quasi sempre di gran lunga superiore a quello diretto, poiché va ad incidere direttamente sul conto economico e provoca all'azienda un'interruzione anche parziale dell'attività, con gravi conseguenze: impossibilità di rispettare i termini di consegna dei prodotti o servizi, minori ricavi e conseguentemente minori profitti, sempre alla presenza di costi fissi quali mutui, leasing, affitti e personale”.</p> <p>Il Gruppo, forte dei suoi oltre 15 anni di esperienza nei rapporti di mediazione con PMI italiane, ha sviluppato a questo proposito – in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano – un modello di rating che mette in relazione gli aspetti assicurativi con quelli finanziari. “Studiando il rapporto che i sinistri hanno sul sistema economico di una PMI possiamo affermare che oggi questo tipo di copertura danni in Italia non è molto diffusa differentemente da quanto accade a livello europeo. La sensibilità a questa tipologia assicurativa oltreconfine è già consolidata con delle specifiche coperture Business Interruption – sottolinea Federico Papa, presidente di NSA Soluzioni Assicurative –. Il danno indiretto non è affatto da sottovalutare. Nelle piccole ma soprattutto medie imprese incide in maniera molto significativa in quanto impone all'impresa un fermo produttivo necessario al ripristino delle condizioni per riavviare l'attività. In alcuni casi può portare anche alla chiusura dell'azienda”.</p>



Il trend è confermato anche da Alberto Floreani, docente di risk management presso l'Università Cattolica di Milano, a capo del team che lavora con NSA al sistema di rating assicurativo: "l'attenzione delle imprese nelle proprie scelte di copertura – evidenzia Floreani – dovrebbe essere focalizzata su quei rischi potenzialmente in grado di metterle in "crisi". La business interruption è certamente uno di questi rischi. La scarsa diffusione della polizza danni indiretti è determinata in parte da ragioni legate all'offerta ma anche da una scarsa consapevolezza delle imprese sulle loro reali priorità di copertura".

Secondo una stima Ocse, negli ultimi dieci anni lo Stato italiano ha pagato danni per 35 miliardi di Euro. L'ultima valutazione di quelli provocati del terremoto nel centro Italia del 24 agosto scorso è di 23,53 miliardi. Rispetto ad altri Stati, dove esiste una sinergia pubblico-privati con i danni coperti dalle assicurazioni, l'Italia è ancora un'anomalia. Come sottolinea infine NSA, "manca la cultura della protezione, una spinta condivisa alla prevenzione e un'assunzione di copertura dei rischi da parte dei privati, con un trasferimento sul mondo assicurativo". La fotografia del Gruppo è dunque in linea con i dati nazionali: "sempre più imprese sottovalutano i benefici di una polizza assicurativa per tutelare in toto i propri asset economici e quindi il benessere e longevità dell'azienda. Le polizze assicurative non sono da intendersi come un aspetto marginale ma dovrebbero diventare una voce strategica di cui tenere conto già in fase di business plan e non solo successivamente in occasione di sinistri".