

RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 36
17 NOVEMBRE 2017

UNO SGUARDO AL FUTURO

Cari colleghi,

Nella cultura arcaica italico-latina il principio di ogni fatto era ritenuto di tale importanza da meritare addirittura l'apoteosi: un dio, Giano appunto, che presiedeva gli inizi ed tutti i passaggi dalle soglie materiali, ai varchi della vita dell'uomo. A questo importante dio, Numa Pompilio dedicò il primo mese successivo al solstizio dell'inverno, gennaio appunto, mese che successivamente passò ad essere il primo mese dell'anno.

L'iconografia classica romana raffigurava Giano come un dio bicefalo - di qui l'appellativo di "Giano bifronte" - particolarità questa connessa all'area di influenza divina esercitata da Giano, preposto alle porte, ai passaggi e ai ponti, di cui custodiva l'entrata e l'uscita portando in mano, come i portinai, gli ianitores, una chiave e un bastone, mentre le due facce vegliavano nelle due direzioni, a vigilare in entrata ed uscita, nel caso del tempo umano futuro e passato.

E' significativa questa rappresentazione di una barriera fluida tra prima e poi, il volto bifronte che sorveglia il passato e guarda al futuro che in effetti esplicita la funzione, il compito che le rappresentanze degli intermediari assicurativi italiani dovrebbero ricoprire in questa particolare fase storica. Forti di ciò, ANAPA Rete ImpresAgenzia unitamente ai Gruppi Agenti, ACB, AIBA, e sostenuti anche dalla presenza del presidente della commissione agenti al Bipar J.F. Mossino, il 10 novembre scorso ha incontrato a Roma, negli Uffici del Parlamento Europeo il presidente della commissione ECON, On. Prof. Roberto Gualtieri, tra i principali estensori della direttiva europea (IDD Insurance Distribution Directive) che andrà ad influenzare l'intera distribuzione assicurativa europea e quella italiana in particolare.

È ormai acclarato quanto la IDD "de facto" rappresenterà non un semplice cambiamento ma una sorta di nuovo inizio per l'intero mercato assicurativo italiano e nel corso dell'importante incontro le rappresentanze di primo e secondo livello degli intermediari assicurativi italiani hanno avuto la possibilità di esprimere le proprie perplessità in merito al recepimento che i regolatori italiani vorranno dare della direttiva stessa e dell'impatto che la stessa potrebbe avere sull'operatività della nostra professione.

E' indubbio che i campi di applicazione e gli impatti della IDD sulle modalità distributive e sugli operatori del mercato assicurativo, il POG, i conflitti di interesse, e le numerose ed ulteriori modifiche in essere impongono, alle Rappresentanze degli intermediari assicurativi, una attenta vigilanza a tutela della categoria.

Finalmente uniti, Agenti e Broker, coinvolgeranno le istituzioni prendendo atto di quanto la nostra categoria, di fronte a questa possibile rivoluzione, si presenti una volta tanto preparata

proprio in riferimento ai requisiti richiesti dall'importante direttiva; da cui si evince che gli intermediari assicurativi italiani sono certamente "più IDD" delle Compagnie.

Starà a noi vigilare affinché le stesse non approfittino pro domo loro di questo nostro vantaggio, inserendosi come da abitudine nelle ataviche crepe che pervadono la nostra categoria.

Starà a noi vigilare affinché le Compagnie non ricerchino facili scorciatoie, magari affidandosi a canali distributivi a Noi alternativi e disposti a collocare qualsiasi prodotto messo a disposizione.

Starà a noi vigilare affinché questa rivoluzione, questo nuovo inizio rappresenti il rilancio della nostra figura professionale a tutela degli interessi dei nostri clienti.

È in gioco la nostra storia e tutti dobbiamo combattere la stessa battaglia, forti delle rappresentanze unite, coese e credibili, a beneficio della sopravvivenza della nostra categoria, dei consumatori e dell'intero sistema assicurativo.

Ad maiora!

*Enrico Olivieri
Vice Presidente*

NOTIZIE DALLE ASSOCIAZIONI

ANAPA RETE IMPRESAGENZIA, ACB E AIBA INCONTRANO IL PRESIDENTE DI ECON

*FONTE: INTERMEDIA CHANNEL
(13/11/2017)*

Si è tenuto oggi 10 novembre, presso la sede romana del Parlamento Europeo, l'incontro tra l'On. Roberto Gualtieri, presidente della Commissione per i problemi economici e monetari del Parlamento Europeo (ECON), l'associazione degli agenti di assicurazione ANAPA Rete ImpresAgenzia e quelle rappresentative dei broker ACB e AIBA.

Oggetto dell'incontro – si legge in una nota – sono state le problematiche relative all'entrata in vigore della Insurance Distribution Directive (IDD) di cui le tre associazioni avevano già richiesto uno slittamento (accolto dalla commissione) dell'entrata in vigore fissata per febbraio 2018.

Nello specifico, i temi trattati sono stati: la riorganizzazione del mercato della distribuzione dei prodotti Vita e i nuovi requisiti strutturali e organizzativi; le regole di livellamento delle norme comportamentali soprattutto sul fronte remunerativo delle strutture di vendita diretta delle imprese di assicurazione, la definizione di regole nel caso di collaborazioni, l'iscrizione delle nuove categorie di intermediari accessori nel Registro Unico e l'analisi dei dettagli operativi derivanti dai regolamenti.

Le associazioni degli intermediari hanno inoltre evidenziato al

	<p>presidente Gualtieri “il ruolo economico e sociale dell’assicurazione e dell’intermediario nel nuovo modello di Welfare”.</p> <p>All’incontro – oltre alla delegazione di ANAPA Rete ImpresAgenzia, composta dal presidente nazionale Vincenzo Cirasola, dai due vicepresidenti Enrico Olivieri e Paolo Iurasek, dal past president Massimo Congiu, dal presidente provinciale di città di Roma Carlo Puglielli e dal delegato ai rapporti col BIPAR Alberto Tartaglione – hanno partecipato (su invito di ANAPA) anche i presidenti delle associazioni dei broker AIBA (Luca Franzi) e ACB (Luigi Viganotti), unitamente al presidente della Commissione Agenti del BIPAR Jean François Mossino e ad alcuni presidenti di Gruppi Agenti “tra i più importanti del mercato, che ANAPA Rete ImpresAgenzia ha deciso di coinvolgere”.</p> <p>“Sono soddisfatto per l’incontro di oggi – ha dichiarato Cirasola –. Rappresenta un’ulteriore conferma del prestigio istituzionale che ANAPA si è guadagnato sul campo in così pochi anni di vita, nella tutela degli agenti di assicurazione. Ancora una volta siamo in prima linea nel difendere i loro interessi e portare avanti le loro istanze”.</p>
<p>ANAPA, AIBA E ACB INCONTRANO IL PRESIDENTE DI ECON</p> <p><i>FONTE: INSURANCE TRADE (13/11/2017)</i></p>	<p>Si è tenuto oggi 10 novembre, presso la sede romana del Parlamento Europeo (sala dei Mosaici), l’incontro tra l’onorevole Roberto Gualtieri, presidente della Commissione per i problemi economici e monetari del Parlamento Europeo (Econ), l’associazione degli agenti di assicurazione Anapa Rete ImpresAgenzia e quelle rappresentative dei broker Acb e Aiba. Oggetto dell’incontro sono state le problematiche relative all’entrata in vigore della Idd (Insurance distribution directive) di cui le tre associazioni avevano già richiesto uno slittamento dell’entrata in vigore, fissata per febbraio 2018, e accolto dalla commissione.</p> <p>Nello specifico i temi trattati sono stati: la riorganizzazione del mercato della distribuzione dei prodotti vita e i nuovi requisiti strutturali e organizzativi; le regole di livellamento delle norme comportamentali soprattutto sul fronte remunerativo delle strutture di vendita diretta delle imprese di assicurazione, la definizione di regole nel caso di collaborazioni, l’iscrizione delle nuove categoria di intermediari accessori nel Registro unico e l’analisi dei dettagli operativi derivanti dai regolamenti. Inoltre, le associazioni degli intermediari hanno evidenziato al presidente Gualtieri il ruolo economico e sociale dell’assicurazione e dell’Intermediario nel nuovo modello di welfare.</p> <p>All’incontro hanno partecipato per Anapa il presidente Vincenzo Cirasola, i vice presidenti Enrico Olivieri e Paolo Iurasek, il past president Massimo Congiu, il presidente provinciale di città di Roma Carlo Puglielli e il delegato ai rapporti col Bipar, Alberto Tartaglione; per Aiba, il presidente Luca Franzi de Luca e per Acb il presidente Luigi Viganotti; erano inoltre presenti il presidente della</p>

	Commissione agenti del Bipar, Jean-François Mossino, Loretta Credaro, presidente dell'Associazione agenti Axa e Paola Minini, presidente del Galf.
<p>ANAPA RETE IMPRESAGENZIA, ACB E AIBA INCONTRANO IL PRESIDENTE DI ECON</p> <p><i>FONTE: CONFCOMMERCIO (13/11/2017)</i></p>	<p>Il 10 novembre scorso, presso la sede romana del Parlamento Europeo si è tenuto un incontro tra Roberto Gualtieri, presidente della Commissione per i problemi economici e monetari del Parlamento Europeo (ECON), l'Associazione degli agenti di assicurazione Anapa Rete ImpresAgenzia e quelle rappresentative dei broker Acb e Aiba. Si è parlato dei problemi relativi all'entrata in vigore della Insurance Distribution Directive (IDD) di cui le tre associazioni avevano già richiesto uno slittamento dell'entrata in vigore, fissata per febbraio 2018, e accolto dalla commissione. Nello specifico i temi trattati sono stati la riorganizzazione del mercato della distribuzione dei prodotti vita e i nuovi requisiti strutturali e organizzativi; le regole di livellamento delle norme comportamentali soprattutto sul fronte remunerativo delle strutture di vendita diretta delle imprese di assicurazione, la definizione di regole nel caso di collaborazioni, l'iscrizione delle nuove categoria di intermediari accessori nel Registro Unico e l'analisi dei dettagli operativi derivanti dai regolamenti. Inoltre, le associazioni degli intermediari hanno evidenziato al presidente Gualtieri il ruolo economico e sociali dell'assicurazione e dell'Intermediario nel nuovo modello di welfare. "Sono soddisfatto per l'incontro. Rappresenta un'ulteriore conferma del prestigio istituzionale che Anapa si è guadagnato sul campo in così pochi anni di vita, nella tutela degli agenti di assicurazione. Ancora una volta siamo in prima linea nel difendere i loro interessi e portare avanti le loro istanze", ha commentato Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia.</p>
<p>ANAPA, ACB E AIBA INCONTRANO IL PRESIDENTE DI ECON: IN PRIMO PIANO LA NUOVA IDD, MA ANCHE...</p> <p><i>FONTE: TUTTO INTERMEDIARI (15/11/2017)</i></p>	<p>Riorganizzazione del mercato della distribuzione dei prodotti vita e i nuovi requisiti strutturali e organizzativi, le regole di livellamento delle norme comportamentali soprattutto sul fronte remunerativo delle strutture di vendita diretta delle imprese di assicurazione, la definizione di regole nel caso di collaborazioni, l'iscrizione delle nuove categoria di intermediari accessori nel Registro unico e l'analisi dei dettagli operativi derivanti dai regolamenti. Di questo si è parlato nel corso di un incontro che si è tenuto venerdì scorso presso la sede romana del Parlamento Europeo, tra Roberto Gualtieri, presidente della Commissione per i problemi economici e monetari del Parlamento Europeo (Econ), e i rappresentanti di Anapa Rete ImpresAgenzia, Acb e Aiba.</p> <p>In primo piano, le problematiche relative all'entrata in vigore della nuova direttiva europea sulla distribuzione (Idd), di cui le tre associazioni avevano già richiesto uno slittamento dell'entrata in vigore, fissata per febbraio 2018, e accolto dalla commissione. Inoltre, le associazioni degli intermediari hanno evidenziato al presidente Gualtieri il ruolo economico e sociale dell'assicurazione e dell'intermediario nel nuovo modello di Welfare.</p>

All'incontro, oltre alla delegazione di Anapa Rete ImpresAgenzia, composta dal presidente nazionale Vincenzo Cirasola e dai due vice presidenti Enrico Ulivieri e Paolo Iurasek, dal past president Massimo Congiu, dal presidente provinciale di città di Roma Carlo Puglielli e dal delegato ai rapporti col Bipar Alberto Tartaglione, hanno partecipato su invito di Anapa anche i presidenti delle associazioni dei broker Aiba (Luca Franzi) e Acb (Luigi Viganotti), unitamente al presidente della Commissione Agenti del Bipar, Jean François Mossino, e alcuni presidenti di gruppi agenti (che Anapa Rete ImpresAgenzia ha deciso di coinvolgere).

«Abbiamo raccolto la disponibilità da parte di Gualtieri a sostenere non solo l'opportunità di posticipare la data dell'entrata in vigore della Idd, ma anche quella della trasposizione della direttiva da parte di ogni stato membro», ha commentato Congiu. «Durante l'incontro sono state approfondite alcune incoerenze tra il testo in inglese della Idd e la sua traduzione in lingua italiana; incoerenze che potrebbero lasciare poco tutelato il consumatore laddove questi dovesse acquistare prodotti assicurativi da figure diverse dall'intermediario professionale. Centrale è stata la discussione dell'intermediario tradizionale come figura capace di svolgere un ruolo sociale ed economico nella costruzione del nuovo welfare, nell'ambito della privacy e nelle attività relative all'antiriciclaggio. Gualtieri ha auspicato che questo livello di incontro possa trasformarsi in un format; il prossimo appuntamento quindi è per la prima metà del prossimo mese di dicembre».

NOTIZIE DAL MERCATO

IVASS INTRODUCE FLESSIBILITÀ NELLE POLIZZE VITA

FONTE: INSURANCE TRADE
(15/11/2017)

L'Ivass vuole dare una spinta propulsiva ai prodotti vita tradizionali. E aprirsi al dialogo con l'opinione pubblica. Nel corso di un incontro con la stampa, il 15 novembre a Roma, infatti, l'Istituto di vigilanza ha annunciato la messa in pubblica consultazione, per tutti gli stakeholder (imprese, distributori, associazioni di categoria, professionisti, singoli individui), della revisione regolamentare in materia di gestione separata (Reg. 38/2011 e collegati Reg. 14/2008 e 22/2008) cui sono collegate le tradizionali polizze vita rivalutabili. Un mercato da sempre importante nel nostro Paese, e che rappresenta il cuore dell'offerta assicurativa italiana. In particolare, gli attivi delle gestioni separate costituiscono, in media, oltre l'80% (circa 500 miliardi di euro) degli attivi del patrimonio delle compagnie vita. Tuttavia, la prolungata fase di tassi di interesse bassi e i cambiamenti significativi delle regole prudenziali rischiano di penalizzare un prodotto molto apprezzato dagli assicurati: i dati al 1° trimestre 2017 confermano, infatti, una flessione del 22% delle polizze vita garantite (anno su anno), a fronte di un incremento di quelle non garantite dell'8%. Partendo da questa evidenza, ha spiegato il presidente dell'Ivass, Salvatore Rossi, l'Istituto si è unito in uno sforzo corale, avendo come fine ultimo l'interesse degli assicurati, i quali apprezzano particolarmente questo tipo di prodotti, vista la garanzia e la stabilità dei rendimenti offerti in un orizzonte di lungo periodo. «Queste polizze – ha sottolineato – iniziano a

perdere terreno perchè non sono più convenienti per le compagnie ed è un peccato che questo mercato si vada asciugando". Con l'intento di evitare che il prodotto si spenga lentamente, a beneficio delle polizze di ramo III, dove il rischio è a carico degli assicurati, il Regolatore ha operato per ammodernare le regole sulle gestioni separate, elaborate alla fine degli anni '80, e che, imponendo rigidità gestionali alle compagnie, penalizzano di fatto la commercializzazione di un prodotto che, invece, va tutelato nell'interesse dell'assicurato.

UNA NUOVA MODALITÀ DI CALCOLO

Nello specifico, ha spiegato Martina Bignami, capo del servizio normativa e politiche di vigilanza Ivass, le rigidità sono quelle che riguardano le modalità di calcolo del rendimento della gestione separata, imponendo l'immediato inserimento di utili e perdite, realizzati sugli attivi all'interno del rendimento di periodo, per la sua redistribuzione all'assicurato nello stesso periodo. In pratica, questa impostazione normativa vincolava la compagnia al riconoscimento immediato del rendimento, spingendola a mantenere le plusvalenze. Viceversa, la modifica proposta da Ivass dà la facoltà alle imprese assicurative, nel caso dei nuovi contratti, di accantonare le plusvalenze nette, realizzate sugli attivi ricompresi nella gestione separata, in una riserva matematica, denominata fondo utili: una sorta di cascina dove mettere del fieno da poter redistribuire all'assicurato con gradualità, in un arco massimo di otto anni. Di fatto, si introduce un doppio regime di calcolo del rendimento. Oltre a questo, poi, si consente, per tutti i prodotti con garanzia di rendimento, una più efficiente gestione delle strategie di copertura dei rischi, riconoscendone durata e redditività di medio-lungo termine anziché di breve. In pratica, le imprese che lo vorranno potranno, anche per i contratti preesistenti alla modifica delle regole, utilizzare nuove modalità di registrazione dei proventi netti ricavati dalle operazioni su strumenti derivati quotati, sospendendo le registrazioni fatte nel corso dell'anno per poi riconoscerle all'assicurato in base alla discrezionalità della compagnia o in coincidenza con la sospensione di queste operazioni. Con le nuove regole, dunque, si garantisce l'orizzonte di copertura del derivato, e si evita l'impatto immediato del roll over.

RESTA L'IMPIANTO GENERALE DELLA NORMA

In linea generale, le modifiche danno più flessibilità alle imprese per consentire, anche in futuro, l'appetibilità di un prodotto con garanzia di restituzione del capitale investito. Inoltre, viene preservato il disegno regolamentare sulle gestioni separate e le caratteristiche delle polizze vita rivalutabili, introducendo però la facoltà di utilizzare nuove modalità di calcolo del rendimento della gestione separata. Fermo restando, però, ha sottolineato Bignami, che le compagnie "non possono modificare né il rendimento minimo garantito della polizza vita, né la percentuale di retrocessione all'assicurato del rendimento della gestione separata".

	<p>Entrambi fissati nelle condizioni contrattuali.</p> <p>I NUOVI PRESIDI A TUTELA DELL'UTENTE</p> <p>Naturalmente, in linea con l'obiettivo dell'Ivass di tutela dell'assicurato, l'esercizio delle nuove facoltà è accompagnato da alcuni adempimenti, che mirano alla costruzione di specifici presidi in termini di tracciabilità dei nuovi calcoli, di verifiche aggiuntive della società di revisione, di formalizzazione amministrativa interna della scelta della compagnia di avvalersi delle nuove facoltà, di coinvolgimento dei vertici aziendali, di verifiche e monitoraggio da parte dell'Ivass, di preventiva informativa agli assicurati delle nuove possibilità di contabilizzazione dei proventi netti degli strumenti derivati.</p> <p>BENEFICI PER IMPRESE E ASSICURATI</p> <p>La consultazione pubblica durerà 30 giorni, termine entro cui potranno essere forniti commenti alle norme in consultazione. Con queste modifiche, ha confermato Rossi, le imprese assicurative" hanno un'opzione in più che gli consente una maggiore flessibilità gestionale e la possibilità di dare valore ai prodotti vita". Parallelamente, l'assicurato non vede alcuna riduzione delle sue tutele, ma anzi vede preservato un prodotto che resta robusto, tracciabile, trasparente, e per questo molto apprezzato. Lo spirito di questo lavoro, ha concluso il presidente dell'Ivass, è stato quello di ammodernare, mantenendo sempre l'equilibrio fra la tutela dell'assicurato e la garanzia della discrezionalità dell'impresa. Uno sforzo che l'Istituto si auspica venga accolto con favore e nella giusta ottica dal mercato e dal consumatore.</p>
<p>GLI AGENTI SI PREPARANO ALL'IDD</p> <p><i>FONTE: INSURANCE REVIEW (16/11/2017)</i></p>	<p>Compagnie e agenti da tempo stanno mettendo in campo azioni di varia natura per riuscire a essere in linea con la nuova normativa europea sulla distribuzione assicurativa, la Idd. Indagare sul livello di preparazione alla direttiva è stato l'obiettivo dell'edizione 2017 dell'Osservatorio sulla distribuzione di Scs Consulting, appuntamento ormai tradizionale all'interno del convegno intermediari. La ricerca si compone di una survey agenti, realizzata in collaborazione con Insurance Connect, e un'indagine svolta in partnership con Swg che ha coinvolto circa 2.000 clienti assicurativi.</p> <p>CLIENTI E BISOGNI</p> <p>Come noto, uno dei punti principali della normativa riguarda l'individuazione dei target market, parametro che la direttiva utilizza per identificare le caratteristiche di una determinata clientela, in base alle quali dovranno essere poi tarati i prodotti. Su questo punto ai clienti è stato domandato: "il tuo agente ha mai cercato di fare qualcosa per capire quali sono i tuoi bisogni e come sono cambiati?"; ebbene, la loro risposta è stata negativa nel 59% dei casi. Viceversa, alle compagnie è stato chiesto</p>

qual è la capacità delle agenzie di raccogliere le informazioni. “In primis, emerge che quello agenziale è il canale prevalente di interlocuzione con il cliente”, spiega Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting. “Inoltre – aggiunge – la tecnologia e tutti gli strumenti digitali sono considerati complementari in un ecosistema che colloca l’agenzia in un ruolo centrale”. Gli intermediari, tuttavia, devono crescere nelle capacità di ricorso a questi strumenti. Nella raccolta dati risulta ancora significativa (33%) quella realizzata attraverso il questionario cartaceo. “Le informazioni – commenta Lolli – sono lo strumento necessario per identificare i bisogni della clientela. La tecnologia comincia ad avere un ruolo significativo. Le sinergie su questo aspetto saranno determinanti”. Le informazioni desumibili dagli applicativi di emissione e portafoglio e dai questionari di adeguatezza sembrano le più consistenti per una prima definizione di target market. Le aspettative sono però di un forte sviluppo verso indicatori definiti come “realmente significativi”. Per il 75% degli agenti il mercato di riferimento è caratterizzato dal cliente retail/mass market. Secondo Scs, in questo scenario di raccolta dati frammentata la costruzione dei target market non è semplice.

DALLE INFORMAZIONI AL DISEGNO DEL PRODOTTO

L’indagine di Scs ha poi approfondito la parte di Idd riferita al presidio e governo dei prodotti (Pog). Per quanto riguarda i fattori determinanti nelle scelte dei clienti, “il contenuto del contratto ha un peso superiore al prezzo – spiega Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg –, e molta considerazione viene data anche al ruolo dell’intermediazione, elemento che va di pari passo con la complessità del prodotto”. La gestione efficace dei flussi di dati può essere determinante anche in termini di tempi. Ma dal punto di vista dell’intermediario non sempre è chiaro quale utilizzo delle informazioni farà la compagnia. “Il 70% degli agenti – spiega Lolli – afferma di non sapere in che modo l’impresa mandante li utilizzerà. Solo il 6% indica che le informazioni raccolte serviranno allo sviluppo delle polizze”.

I FATTORI DI SUCCESSO

Lo studio ha poi rivolto l’attenzione al concetto di adeguatezza in termini in presidio del tempo, delle caratteristiche del prodotto e della idoneità alle esigenze degli assicurati. “Per i clienti – osserva Dragotto – i fattori di successo sono la personalizzazione, la capacità di rispondere ai bisogni del momento e la disponibilità a modifiche del prodotto per adattarlo ai cambiamenti della vita assicurativa”. Pertanto per le compagnie sarà determinante lavorare sulla capacità di accompagnare il cliente nella sua customer experience. In questo senso la rete agenziale gioca un ruolo primario ma, spiega Lolli, “deve riuscire a cambiare lo sguardo. Deve cioè riuscire a passare dall’individuazione del mass market a quella del target market”. Il raggiungimento dell’efficacia nella proposizione commerciale passa per l’identificazione di comunità definite da caratteristiche

	<p>attitudinali comuni, che determinano la loro propensione verso una tipologia di prodotto e un modello di servizio.</p> <p>LE AZIONI DA INTRAPRENDERE</p> <p>Dalla ricerca di Scs, infine, emerge la figura di un intermediario percepito non come un imprenditore ma come un consulente. “I clienti – spiega Dragotto – chiedono professionalità e competenza. Per cui un aspetto fondamentale per gli intermediari sarà quello di veicolare la proposizione commerciale in maniera efficace”. L’Osservatorio ha fatto emergere delle affinità ricercate dalle community, che unitamente ai bisogni ricorrenti e ai fattori di scelta permettono di strutturare e veicolare in modo efficace la comunicazione identificando dei messaggi chiave capaci di offrire certezze e far percepire una promessa di serenità.</p>
<p>LA TECNOLOGIA FAVORISCE LA DISINTERMEDIAZIONE?</p> <p><i>FONTE: ASSINEWS (16/11/2017)</i></p>	<p>Lo spettro della tecnologia avvolge da tempo il futuro degli intermediari assicurativi, alle prese con la crescente affermazione delle start-up di Insurtech che sembra spingere verso un mondo neanche troppo lontano dove le compagnie sceglieranno un approccio con il cliente sempre più diretto.</p> <p>Il rischio di essere messi all’angolo da un sistema dove agenti e broker non sarebbero più i propulsori del mercato assicurativo è reale? Secondo quanto dichiarato a Insurance Business da Tim Attia, ceo della start-up di insurtech Slice che offre servizi on-demand via cloud, “eliminare gli intermediari dal processo di vendita porterebbe da un lato ad avere maggiori risorse economiche, visto che i processi di vendita costano, mentre dall’altro lato ciò farebbe sostanzialmente perdere valore aggiunto allo strumento assicurativo”.</p> <p>Se è vero che in questo periodo le compagnie sono concentrate sull’automatizzazione dei processi e dei prodotti, tendendo in questa fase a non dare la giusta importanza agli intermediari, secondo Attia è altrettanto vero che “il cliente è la parte più importante del processo e la proprietà del cliente è l’obiettivo principale di tutti gli intermediari assicurativi professionali” Quindi i broker, che facendo leva sul loro rapporto in esclusiva con il cliente potrebbero ad esempio cercare di ribaltare la situazione, provando a “eliminare la compagnia dal processo, magari acquistando una piattaforma assicurativa digitale sul cloud con le stesse capacità di una compagnia?”</p> <p>Per Ashish Nangla, senior director of insurtech & digital transformation di Synechron, società di information technology e consulenza, la rivoluzione tecnologica in atto può rappresentare una minaccia reale per gli intermediari che “non si adattano da subito al cambiamento”.</p> <p>Storicamente accusata di rispondere in maniera lenta agli stimoli del</p>

cambiamento, l'industria assicurativa sta rispondendo prontamente, anche perché ci si è resi conto che la partita che si sta giocando è decisiva e rimanere indietro sul versante tecnologico può essere molto rischioso.

Nangla sottolinea il grande rischio che corre una compagnia disallineata all'evoluzione tecnologica che coinvolge l'intero settore: "Un'impresa che ad esempio non utilizzi strumenti come l'analisi predittiva, o non segua da vicino gli sviluppi dell'intelligenza artificiale, corre oggi realmente il rischio di essere messa ai margini del mercato".

Il rinnovamento è inevitabile e di questo ne sono consapevoli gli intermediari assicurativi, le figure professionali più esposte agli effetti dirompenti della digitalizzazione.

"L'innovazione tecnologica cambierà le modalità di funzionamento del mercato, modificando l'offerta dei prodotti e dei servizi assicurativi", ha spiegato Nangla. "Grandi cambiamenti sono attesi anche in termini di relazione e comunicazione tra clienti e compagnie, aspetto alquanto delicato poiché potrebbe potenzialmente favorire la disintermediazione sul lungo periodo".

Avendo bene in mente la situazione, per agenti e broker è fondamentale abbracciare da subito l'innovazione tecnologica e adattarsi a un nuovo modo di lavorare, perché in un futuro sempre più prossimo "gli intermediari votati alla semplice vendita di prodotti pagheranno in maniera pesante l'evoluzione del mercato, mentre coloro che lavorano sui servizi ad alto valore aggiunto continueranno a trovare un loro spazio sul mercato". Nei giorni scorsi Synechron ha lanciato una nuova suite dell'acceleratore dedicato all'insurtech destinato a equipaggiare i player assicurativi tradizionali con il know-how tecnologico più evoluto e adatto a restare al passo con le nuove iniziative di insurtech e non essere messi all'angolo.