



-- giugno 2016

A cura di Alessandra Schofield



Giro d'Italia al via!

*Il lavoro delle Commissioni "laiche":
Reddività/Compliance e Statuto fanno il punto*

Commissioni laiche, facciamo il punto

Galf e Magap al lavoro per l'esecuzione della mozione di Trieste

Lo stato dell'arte di Redditività/Compliance e Statuto

Positivamente archiviata la lunga e complessa trattativa che ha portato all'armonizzazione del Patto Unipol, le Presidenze e le Giunte Galf e Magap sono immediatamente tornate all'esecuzione dei punti della mozione di Trieste dell'ottobre 2015.

Il mandato che l'Assemblea ha conferito a Francesco Bovio e Vittorio Giovetti prevede determinati tavoli legati alle attività specifiche in seno ad Unipolsai – Paolo Sacchi e Cinzia Pizzato seguono invece le dinamiche relative ai colleghi Magap che oggi esprimono il mandato Allianz – ed altri seguiti da commissioni cosiddette "laiche", in quanto trattano tematiche di interesse trasversale per tutti gli agenti Galf e Magap, indipendentemente dal mandato o dai mandati esercitati.

In particolare, queste commissioni laiche sono la **Commissione Redditività**, la **Commissione Compliance** e la **Commissione Statuto**. La prima si occupa di individuare accordi e strumenti utili a supportare l'attività professionale degli iscritti Fiap, ad esempio ottimizzando la gestione dell'agenzia, ampliando il ventaglio di offerte da proporre ai clienti ed introducendo modalità operative evolute dal punto di vista tecnologico così da rendere l'evoluzione in senso digitale un'opportunità in più per le agenzie; l'area Compliance è fortemente connessa alla redditività, sia per quanto riguarda la semplificazione dei processi necessari all'ottemperanza alle norme – puntando all'ottimizzazione dei tempi e dell'utilizzo delle risorse dedicate – sia per quanto riguarda l'allontanamento del rischio di sanzioni determinate da eventuali inosservanze, errori o fraintendimenti dei numerosi obblighi a carico degli intermediari agenziali.

Le Commissioni Redditività e Compliance e la Commissione Statuto si sono riunite il 24 giugno per fare il punto sullo stato dell'arte dei vari cantieri e pianificare il lavoro da svolgersi a partire dal prossimo settembre.

Come si ricorderà, le Giunte hanno ventiquattro mesi di mandato ed i vari tavoli sono attivi; non vi è dunque alcuna urgenza da gestire, quanto piuttosto la necessità di dare ritmo all'attività al fine di portare a casa dei colleghi i risultati attesi il prima possibile.

Il **Giro d'Italia Fiap** in partenza proprio in questi giorni prevede un ragionamento sull'intermediazione nell'attuale scenario di mercato, la presentazione di spunti di riflessione ed operativi e la comunicazione di informazioni e nozioni utili agli agenti Galf e Magap; in ogni tappa sarà dedicato spazio separato alle diverse divisioni per le specifiche riflessioni del caso.

SAVE
THE
DATE

- **Giro d'Italia FIAP**
-
- **MILANO 5 LUGLIO**
- **BOLOGNA 6 LUGLIO**
- **ROMA 12 LUGLIO**
- **NAPOLI 13 LUGLIO**
- **SICILIA 20 LUGLIO**

➡ **OGNI ASSOCIATO POTRÀ SCEGLIERE LA SEDE PIÙ COMODA.**

Sarà un momento di confronto sulle attività portate avanti negli ultimi mesi e sul prossimo futuro.

Verranno presentati i progetti FIAP elaborati con l'obiettivo di proporre agli Associati strumenti innovativi in grado di qualificare e valorizzare sempre più il servizio al cliente e di migliorare la Compliance di Agenzia.

**Prossimamente
tutti i dettagli organizzativi
del Giro d'Italia!**

Totem: compliance e molto di più

Underwriting Insurance Agency per sfruttare le potenzialità del gruppo d'acquisto

Nel corso dei lavori dell'Assemblea di Trieste è stato presentato il progetto Totem (TOGAP) - curato da Paolo Sacchi, Andrea Zanellato e, per la parte software, Andrea Montrasio - soprattutto quale strumento utile alla Compliance d'agenzia: il dispositivo, infatti, consente di adempiere pienamente a tutti gli obblighi di esposizione di modulistica e documentazione imposti da Ivass. Ma parlare di Totem in questi termini è senz'altro riduttivo "Bisogna parlare del sistema di intelligence che sta a monte, ed è un tema di

processo. Il software è articolato in modo da inserire ed aggiornare costantemente non solo i contenuti espositivi - forniti dalla Commissione Compliance - ma ogni genere di contenuto che il collega ritenga utile avere prontamente a disposizione o mostrare al cliente" spiega Paolo Sacchi che insieme ad Andrea Zanellato ed ad un cospicuo team di colleghi "tecnologici" si è occupato di strutturare questo cantiere. Il Totem in senso stretto, dunque, è una piccola applicazione di questo strumento, che prevede - solo per citare alcune delle caratteristiche di questo innovativo sistema - avvisi di notifica per rendere edotta l'agenzia sugli adempimenti da osservare, la creazione di documenti che possono essere firmati grafometricamente tramite una tavoletta certificata e quindi *compliant*, la possibilità di salvare i documenti dell'agenzia in uno spazio virtuale al quale potersi collegare in qualsiasi momento e con qualsiasi dispositivo e di compilare la modulistica 7A, 7B, adeguatezza e privacy direttamente dal sistema, per comprimere i processi, l'inserimento di tutta l'anagrafica in un unico ambiente, il back up completo di tutti i dati e la possibilità di coordinare tutte le informazioni anche per attività di cross selling e l'interazione con il gestionale Omnia; la *card reader* abbinata al Totem già emette la compilazione della scheda con tutti i dati del cliente. In un contesto nel quale le compagnie tendono sempre di più ad esternalizzare determinati processi sulle agenzie, che sono poi chiamate a risponderne ed a pagare le eventuali conseguenze negative, il progetto Totem assume grande importanza. Ormai praticamente pronto al lancio, previsto all'inizio del prossimo autunno, il servizio si compone di tecnologia hardware, software ed assistenza. Sono state ideate ben quattro versioni, per rispondere ad ogni possibile esigenza, dal semplice al dispositivo a colonna, dotato di grande schermo e attività connesse. Nel corso del Giro d'Italia Fiap, allorché lo strumento verrà dettagliatamente presentato, sarà possibile sottoscrivere le preadesioni "Va da sé che maggiore sarà il numero di pezzi emessi, minori saranno i costi" sottolinea Sacchi. Perché comprare il totem? Oltre all'enorme valore aggiunto di adempimento degli obblighi espositivi Ivass, le funzioni del Totem saranno moltissime e costantemente implementate. Introdurre il concetto di digitalizzazione nell'attività di agenzia è fondamentale: è il mercato stesso ad esigerlo.

U.I.A per superare le debolezze individuali

Obiettivo della Commissione Reddittività e Compliance è portare a compimento i cantieri esistenti e crearne altri.

Uno strumento già a disposizione degli agenti è la partnership con U.I.A. Underwriting Insurance Agency. La Commissione ha incontrato il Management dell'agenzia di sottoscrizione assicurativa lo scorso aprile per pianificare iniziative commerciali e gestionali. Dal novembre 2015 U.I.A. ha predisposto una nuova piattaforma di quotazione ed emissione - Asap - alla quale si accede utilizzando le credenziali fornite da U.I.A. Durante il Giro d'Italia in partenza verrà dedicato un apposito spazio a questa convenzione: fondamenti della partnership, coperture disponibili nel portale, modalità di accesso. U.I.A. - sottolinea Debora Falconieri - garantisce la massima operatività e disponibilità "Ferma restando la libertà individuale di compiere le proprie scelte professionali, sarebbe però un errore pensare che i servizi offerti da questa Società siano facilmente sostituibili dai piccoli broker di nostra conoscenza" dichiara Falconieri. L'evoluzione professionale che il mercato richiede oggi agli agenti richiede una rinuncia a quell'individualismo caratteristico del professionista assicurativo: sfruttare le potenzialità del gruppo d'acquisto consente di superare la debolezza contrattuale inevitabile per l'agente che si pone singolarmente nel nuovo scenario.



Cauzioni e Credito, chi ha detto che sono rami riservati ai broker?

Riuscire a coprire il ramo Cauzioni significa soddisfare una domanda che le compagnie spesso tendono a non esaudire. Nella convinzione che sia fondamentale per gli agenti Galf e Magap avere la possibilità di aggredire quella fetta di mercato, la Commissione Fiap Redditività/Compliance sta valutando per i propri associati alcune ipotesi di lavoro nell'ambito Cauzioni con la modalità Hub (dal nome di quel dispositivo di rete che funge da "concentratore", cioè da snodo di smistamento dati) sperimentate già da alcuni colleghi. Emanuele Romani, insieme ad altri colleghi, si sta occupando di questo interessante progetto. Questo segmento di business oggi vede l'aggregazione dei principali player del mercato assicurativo e quindi una minore offerta. Si tratta di un'area di nicchia (circa 500 mln €) di cui UnipolSai è il principale player, ma che ora sta perdendo quote ed è un mercato che va aggredito con capacità di approccio al business, con processi snelli e con expertise da mettere in campo. Sono dunque in fase di individuazione compagnie idonee a completare l'offerta e con grosse capacità tecniche, delle quali una in particolare opera in una logica di *e-commerce*. Il progetto è innovativo e prevede un lavoro proattivo sul cliente, anticipandone le possibili esigenze tramite gli affidamenti preventivi ed arrivando ad ottenere entro dieci giorni l'evasione della richiesta della linea di fido. Il Gruppo Agenti, consapevole di quanto sia importante poter contare su partner esperti nelle specialistiche, deve e può mettere in piedi un sistema di garanzie, ed essere in grado di consigliare il partner giusto, in grado di garantire la gestione snella anche di processi molto complessi "Non è vero che questo ambito è riservato ai broker. Secondo noi il ramo Cauzioni è uno dei punti chiave e maggiormente distintivi del mercato di domani" afferma Francesco Bovio.

Compliance, una Commissione sempre work in progress

Modulistica da compilare e far compilare, norme, adempimenti cui ottemperare sono in continuo cambiamento. Costituita il 24 giugno 2015, a seguito della presa di consapevolezza che le ispezioni amministrative alcune volte fanno giustamente emergere violazioni delle regole che gli intermediari devono rispettare quotidianamente... ma altre volte fanno rilievi "impropri" per i quali l'unica difesa è la conoscenza della materia tramite una commissione ben preparata, la Commissione Compliance è sempre al lavoro per garantire agli associati le informazioni più aggiornate.

I cantieri attualmente aperti riguardano il Vademecum, le newsletter, i controlli di gestione (ispezioni amministrative ivass/imprese), le informative precontrattuali (7a, 7b, adeguatezza, etc.), il disciplinare collaboratori, le collaborazioni a<>a e relativa privacy, le faq (Ivass, Sna, richieste associati e risposte, formazione, 7a-7b, adeguatezza, collaborazioni, conto separato/fidejussioni/fondi agenzia, anticipi, pec e pos, obblighi espositivi, etc.), il monitoraggio sanzioni e radiazioni Ivass (con riferimento alle violazioni più frequenti e quelle più gravi: separatezza patrimoniale, regole di comportamento, etc.)

Nel corso del Giro d'Italia verranno presentate tutte le novità, fornendo inoltre ai colleghi le indicazioni ed i materiali necessari ad una gestione dell'agenzia perfettamente *compliant*, ma in qualsiasi momento è possibile accedere alle informazioni "Nel sito è stata predisposta un'area Compliance, che contiene materiale sempre *in progress*", dichiara infatti Silvio Leonelli.

Statuto, siamo alle fasi finali

I lavori della Commissione Statuto, impegnata nell'elaborazione del documento fondante del Gaap, stanno procedendo fattivamente. "La maggiore difficoltà risiede nel fatto che, trattandosi di uno statuto complesso, ogni piccola modifica apportata richiede molta ponderazione e, quindi, molto tempo per la valutazione" spiega Piergiorgio Fasolin.

Ad ogni modo l'impianto è stato creato: prevede una struttura centrale del Gaap e due parallele per le divisioni UnipolSai ed Allianz, alle quali si attribuisce piena autonomia decisionale e di potere.

La Commissione sta cercando di coniugare le caratteristiche salienti degli statuti Galf e Magap e la condivisione questi punti fortunatamente è totale. Nel nuovo Statuto si vorrebbe mantenere il sistema elettivo Galf per gli organi di divisione (Regionali, Direttivo, Giunta, Presidente e Vice), mentre si prevede probabilmente un sistema misto per gli organi del Gaap, in parte eletti in Assemblea Generale ed in parte designati dagli organi di divisione.

Ancora in fase di considerazione il discorso della territorialità, o meglio della suddivisione territoriale: la propensione è quella di mantenere le diciannove regioni (Piemonte e Val d'Aosta sono regione unica), con facoltà di aggregazione a scelta per quelle regioni con meno di un certo numero - non ancora definito - di agenti. "Questo perché riteniamo che la rappresentatività del territorio sia un elemento imprescindibile, che tra l'altro secondo noi ha fatto anche la fortuna del Galf " osserva Fasolin. Valutazioni in corso anche per quanto riguarda i numeri dei componenti dei vari organi, affinché sia definita una corretta proporzionalità sia del territorio che delle divisioni senza aggravare troppo i costi.

Per l'ultima settimana del mese di luglio è prevista una "due giorni", intensa per cercare di fissare gli ultimi punti e scrivere i vari articoli. Una volta ultimato questo lavoro, la Commissione consulerà un legale specialista, che riveda il tutto per la fase finale.

U.I.A, ottimi prodotti e un team specializzato

Parla Giovanni Moreschi: le compagnie tradizionali non assumono più rischi professionali. Per questo ci siamo noi

Per comprendere meglio cosa sia U.I.A e perché rappresenti un partner affidabile e conveniente per gli Iscritti Fiap, abbiamo intervistato il Direttore Tecnico Giovanni Moreschi.

Dott. Moreschi, vuole ricordarci cos'è U.I.A Underwriting Insurance Agency?

U.I.A è un Coverholder at Lloyd's. È un'agenzia di sottoscrizione di rischi assicurativi incaricata da uno o più Sindacati Lloyd's con poteri di accettazione di rischi in assicurazione e/o riassicurazione. L'acquisizione degli affari, per conto dei Sindacati viene effettuata da un'impresa, strutturata e professionale, definita appunto Underwriting Insurance Agency (Agenzia di Sottoscrizione). Al proprio interno è dotata di persone, gli Assuntori/Underwriter, con il compito di esaminare i rischi da assumere alla luce dei principi della tecnica assicurativa e delle condizioni normative e tariffarie predefinite.

U.I.A è un agente specializzato che, a differenza dei tradizionali agenti/broker, è investito di autorità di sottoscrizione da un assicuratore. Di conseguenza, l'agenzia svolge determinate funzioni normalmente gestite solo dagli assicuratori, con la capacità di vincolare le coperture assicurative, la capacità di sottoscrizione, il prezzo, scegliere le tipologie di rapporti di lavoro con agenti/broker per la proposizione di vendita al dettaglio in una zona determinata; inoltre gestisce e liquida eventuali sinistri.

Qual è la mission della Società?

I nostri obiettivi sono: offrire prodotti e servizi assicurativi capaci di incontrare le esigenze dei nostri clienti (broker e agenti multimandatari), valutare nuove tipologie di sviluppi commerciali in funzione delle esigenze che il mercato ci suggerisce, crescere e sviluppare la nostra clientela e con loro gli affari, così da diventare e rimanere leader per la qualità dei nostri prodotti e servizi,

per la capacità di innovare e riconoscere le opportunità che ci verranno offerte. Il nostro team è in grado di fornire un servizio tempestivo ai propri intermediari, una comunicazione efficiente e la massima disponibilità. Un'eccellente comunicazione con gli intermediari che prevede visite personali, informative mensili e chiarezza nella documentazione sono i valori di U.I.A. Attraverso questo processo di comunicazione continua, U.I.A crede che i broker ed agenti plurimandatari propri clienti possano essere sempre in grado di proporre polizze "su misura" per rispondere alle esigenze di ogni cliente.

Un altro punto fermo è il continuo monitoraggio del mercato assicurativo e l'individuazione delle opportunità di sviluppo anche in altri rami. Gli incontri periodici tra management e i responsabili delle varie unit ha lo scopo di individuare i mutamenti del mercato o delle sue regole al fine di attuare quelle decisioni strategiche che ci consentiranno di continuare a lavorare nella direzione indicata dalla mission.

U.I.A non assume affari

diretti e non ha nessuna intenzione di farlo: la sua mission è svilupparsi in modo continuativo per divenire un leader nel rispetto della qualità dei servizi offerti creando innovazione ed opportunità.

Quali sono i rischi assicurativi che è possibile coprire grazie alla collaborazione con U.I.A? Vuole brevemente riassumerne le caratteristiche?

U.I.A è specializzata nell'assunzione di rischi di Responsabilità Civile professionale, per liberi professionisti e dipendenti pubblici, D&O e tutela legale.

Le nostre polizze, essendo di stampo anglossassone, sono nella formula "all risk" cioè coprono tutto ciò che non è espressamente escluso e che il professionista può svolgere per legge.

Prevedono un massimale dedicato, senza sottolimiti, per danni di natura patrimoniale, non prevedono regolazione premio, hanno franchigie fisse e



Una collaborazione strategica

Come iniziare la collaborazione

- ▶ Semplice modulistica scaricabile da sito del Gruppo Agenti.
- ▶ Referenti in GAAP :
Paolo Sacchi
Nicola Vitali
Marco Tarsimuri
Debora Falconieri
Fabio Semmoloni

non scoperti.

In cosa consiste la convenzione tra Fiap e U.I.A?

Gli aderenti Fiap hanno la possibilità, grazie ad U.I.A, di proporre ai loro clienti ottimi prodotti Lloyd's of London e di avere a disposizione un team specializzato che fornisce costante assistenza e consulenza.

Cosa deve fare un agente Galf/Magap che voglia aderire alla convenzione?

Un agente Galf/Magap che voglia aderire alla convenzione deve semplicemente compilare un modulo di adesione in modo che U.I.A possa predisporre la lettera di libera collaborazione.

Una volta entrati nella Underwriting, qual è la procedura per concludere un contratto? Cosa avviene al momento del sinistro?

Più in generale, come l'agente gestisce la polizza nel rapporto con il cliente?

La procedura è molto semplice. U.I.A mette a disposizione degli aderenti un portale per la preventivazione e l'emissione di rischi semplici; per i rischi complessi e particolari un sottoscrittore provvederà invece all'analisi del rischio, alla quotazione e all'emissione.

In caso di sinistro, il nostro ufficio dedicato riceverà dall'agente la documentazione necessaria, lo aggiornerà costantemente sullo status e lo seguirà fino alla liquidazione.

Concludendo, in quale maniera la collaborazione con U.I.A può implementare l'attività professionale degli agenti Galf/Magap?

Ormai le compagnie tradizionali non assumono più rischi professionali; U.I.A è in grado quindi di rispondere a a questo tipo di esigenza assicurativa, proponendo un ottimo prodotto e una costante consulenza grazie allo staff specializzato.

Il portale permette inoltre un'immediatezza per le quotazioni e le emissioni delle polizze.

L'occasione per provare...

- ▶ U.I.A. ha ritenuto opportuno sostenerci con un iniziativa commerciale su prodotti PI, PO, D&O E MED MALPRACTICE
- ▶ L'iniziativa sarà attiva dal 15/06/2016 al 30/07/2016, periodo in cui sarà riconosciuto un aumento provvigionale come di seguito evidenziato:
 - ▶ PI – PO – D&O +5 punti
 - ▶ MED MAL +3 punti