

Zoom!

A cura di Alessandra Schofield
Coordinamento di Etta Polignano

1 - Gennaio 2017



Cosa abbiamo fatto nel 2016... ... e cosa faremo nel 2017

In questo numero

- ♦ **2** - Fiap, l'attività delle Commissioni laiche
- ♦ **5** - Fiap, tutte le informative
- ♦ **6** - UnipolSai, tutti gli incontri del 2016
- ♦ **9** - UnipolSai 2017, gli impegni più importanti
- ♦ **10** - Allianz, Cluster: non è questione di aggiustamenti



- ♦ **12** - Allianz, cosa è stato fatto e cosa è ancora in fase di definizione
- ♦ **13** - Allianz Commissione Legal



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

L'attività delle Commissioni laiche



PRIVACY

Questo è il primo macro argomento fondamentale per agire nella logica di protagonisti "agenzia-centrici". Da sempre Magap e Galf ne sono pionieri, avendo una partnership con Nimaja che ha preso parte ai tavoli di lavoro con Allianz e Unipol ed ha consentito la migliore delle stesure in termine di accordi interni con le imprese. Altresì da sempre analizza, sviluppa e tutela le agenzie, che intraprendono le strade di autonomia, nel rapporto con la propria clientela in termine di gestione e offerta nell'ambito assicurativo.

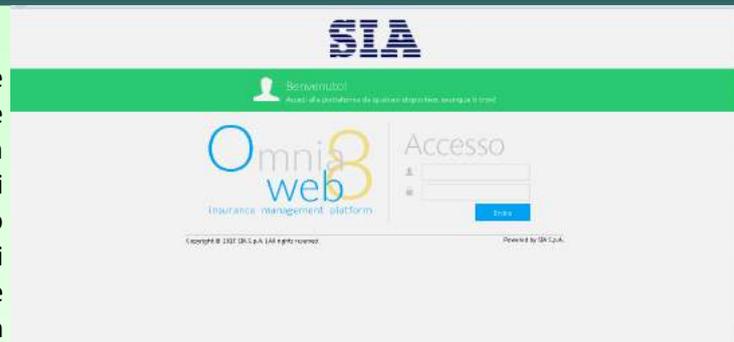


L'interazione commerciale con i propri clienti può avvenire solo disponendo di una corretta gestione della privacy.

GESTIONALE (OW8-SIA)

Tutte le attività a presidio della clientela passano attraverso le operatività del quotidiano. Tanto più sono semplici e snelle, minore è il costo per agirle, oltre ad ottenere un maggiore controllo della propria agenzia. Questo software gestionale su misura consente di scegliere le soluzioni di business più appropriate per il proprio modello – per esempio la collaborazione anziché la sottoscrizione di un mandato – la corretta gestione della comunicazione individuale e massiva, il quietanzamento delle polizze dirette e di quelle in collaborazione e/o appoggiate a terzi, la puntuale verifica degli arretrati e la gestione di tutta la parte economica in termini di estratti conto avere e dare, e molto altro ancora.

Finalmente, nel 2017 il maggiore tempo da dedicare alle nostre realtà ci consentirà di apprezzare tutte queste soluzioni. Da gennaio, e con una certa intensità, riprenderemo un iter di formazione per il corretto utilizzo del programma.



TOTEM

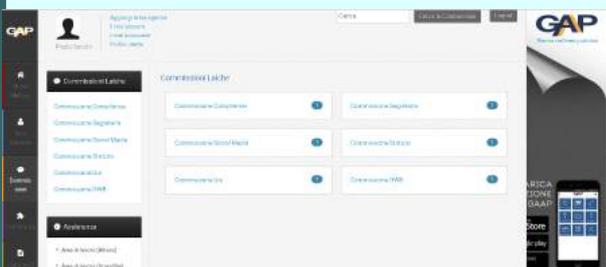
Un ulteriore tassello nel percorso di autonomia, che consentirà una volta a regime di gestire in maniera semplificata e moderna tutto quanto attiene alla compliance di agenzia, attenuando gli effetti collaterali e le complicazioni conseguenti all'adozione di modelli via via più complessi ma necessari, che troppo spesso impediscono di agire scelte gradite agli agenti.

Un'interpretazione moderna e futuristica, integrando in digitale le attività manuali tipiche del passato, spingendosi fino a opportunità di business attivo, potendo attraverso lo stesso diffondere video pubblicitari scelti dall'agente, o consentire alla clientela "ibrida", quella cioè nativa in analogico che approccia al cambiamento di interagire con servizi e opportunità di cui l'agenzia dispone.



L'attività delle Commissioni laiche

SITO INTERNET, PIATTAFORMA COMMISSIONI E STRUMENTI APP



È finalmente stato realizzato un semplice applicativo destinato alle Commissioni, che consentirà maggiore snellezza a supporto di ciascuno dei commissari e coordinatori, tale da rendere più trasparente il lavoro di ciascuno, consentendo tempi rapidi di rilascio delle comunicazioni indirizzate a tutti gli Associati.

Tale applicativo consentirà una maggiore velocità di crociera dei flussi della comunicazione fra organi istituzionali del Gaap, le Commissioni e gli Associati, il tutto rimanendo tracciato e permanente.

In quest'ottica sono stati costituiti anche dei gruppi social (MyGaap, WhatsApp per le Commissioni e le Regionali, Gaap su Facebook) per consentire maggiore disponibilità della notizia.

È finalmente pronta la App del costituendo Gruppo, denominata MyGaap, che si può scaricare sullo smartphone o altri device e consente di essere sempre al centro della specifica informativa o consultare alcuni documenti, indipendentemente dal mandato o dal gruppo storico di provenienza, essendo la stessa profilata secondo specifiche logiche: gli Associati Allianz vedranno le notizie Allianz, quelli UnipolSai le UnipolSai e tutti quelle comuni Gaap. Inoltre, per livelli, gli associati di singole regione vedranno ciò che è di loro pertinenza, e così via, snellendo sensibilmente una comunicazione troppo spesso "generalista" da uno a tutti, e profilando fino all'ambito sogno del one to one.

L'accesso alla piattaforma è consentito solo a coloro che si sono registrati nel nuovo sito www.mygaap.it, utilizzando le medesime credenziali per accedere al sito stesso.

- ⇒ Per registrarsi e accedere al sito come agenzia <http://www.mygaap.it/vuoi-associarti-a-magap.html>
- ⇒ Per registrarsi e accedere al sito come agente <http://www.mygaap.it/registrati-come-agente.html>
- ⇒ Per le commissioni <http://www.mygaap.it/strumenti/intranet-mygaap.html>
- ⇒ Per le App <http://www.mygaap.it/strumenti/app-mobile-mygaap.html>
- ⇒ Per il sito internet <http://www.mygaap.it/strumenti/sito-mygaap-it.html>

UNITEVI A NOI, SU FACEBOOK GAAP!

A distanza di poco più di un anno dalla sua apertura, il gruppo chiuso Facebook Gaap annovera già la presenza di oltre 320 colleghi e spera di crescere ulteriormente.

"Abbiamo deciso di partire senza indicare alcuna regola particolare, se non quella del buon senso, e fortunatamente sotto il profilo disciplinare siamo stati tutti bravissimi: l'intervento degli admin si è reso necessario solo in una casistica infinitesimale e ben al di sopra delle più rose aspettative, testimonianza di grande maturità. Stiamo esplorando anche la via dei Social, come metodo di comunicazione con i Colleghi, e speriamo che Facebook Gaap cresca ancora fino ad accoglierli tutti" spiega il Team Social Network Gaap.



Perché Facebook Gaap?

Perché riteniamo un'opportunità disporre di uno strumento straordinario che ci consente – oltre che la pubblicazione in tempi immediati delle comunicazioni e notizie dell'Associazione – di far interagire una comunità immensa di Colleghi, che possono liberamente scambiarsi idee e notizie... insomma, uno stimolo per le sinapsi.

Chi può iscriversi?

Solo gli agenti associati ai gruppi Magap e Galf. È in valutazione la possibilità di ampliare il perimetro dove il socio/i iscritto/i per proprie motivazioni – eventualmente legate alla gestione operativa dei Social – preferisca conferire regolare singola delega scritta ad una persona di sua fiducia con maggiori attitudini (figli o coniugi non iscritti, per esempio). Su questo punto, oltre a sensibilizzare le giunte, è nostra intenzione fare un piccolo sondaggio per conoscere la vostra opinione.

Cosa pubblicare?

Tutto ciò che ci riguarda come vita associativa, ciò che è interessante ed attinente alla nostra professione in senso lato e culturale del termine e tutto ciò che può essere socialmente ed eticamente condivisibile.

Cosa ci aspettiamo?

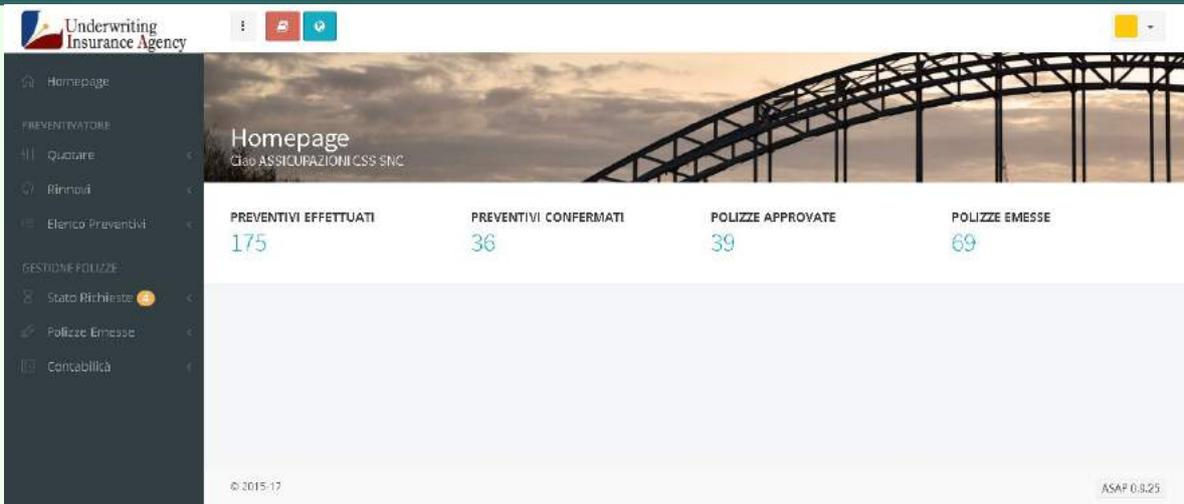
Di continuare a crescere, in termini di adesioni e di pubblicazioni. Grazie a tutti coloro che hanno aderito ed a coloro che lo faranno prossimamente!

L'attività delle Commissioni laiche

REDDITIVITÀ - COMPAGNIE E COLLABORAZIONI

Questo è forse il tema più complesso e sentito da tutti e sul quale si è fatto tanto, ma non abbastanza. La collaborazione con UIA per la Rc Professionale, l'Hub Cauzioni, gli accordi quadro con Nobis, Das e Tutela Legale ne sono la prova.

Purtroppo questo ultimo



modulo della costruzione della casa agenzia-centrica è condizionato dal pieno assolvimento e integrazione dei servizi di cui ai punti precedenti, in assenza dei quali il modello può risultare obsoleto e costoso, se non addirittura non a norma (in caso di assenza della privacy di agenzia), con il serio pericolo di vanificare quest'enorme opportunità, in conseguenza delle difficoltà che possono essere incontrate nel quotidiano qualora non si disponga dei summenzionati specifici strumenti.

La vera forza di questa soluzione, a tendere, sarà la collaborazione "strutturata" fra colleghi sul territorio i quali, superata la iniziale diffidenza, decidano di intraprendere un percorso, oggi in molti casi ancora troppo spesso improvvisato, che ne compromette la riuscita per molteplici cause.

Si pensi solo all'enorme lavoro derivante dal quotare o richiedere quotazioni al collega quando lo si può fare in assoluta autonomia attraverso soluzioni oggi disponibili sul mercato, in assenza delle quali è certo l'aumento del costo medio per operazione e l'impossibilità di una puntuale gestione e analisi degli sviluppi.

L'abbinamento di un comparatore, integrato in Omnia Web, che utilizza i dati di portafoglio già presenti (evita l'inserimento delle anagrafiche ogni volta) consentirebbe a tutte le parti di essere alternativamente "proponente e emittente", semplificando la filiera operativa in sede di quotazione, limitandola alla sola fase conclusiva di emissione da svolgere sul programma della compagnia, il tutto a vantaggio dell'autonomia gestionale e della riduzione dei costi.

Le Commissioni, una volta analizzati, descritti e normalizzati i prodotti, con l'ausilio di partner esterni, inseriscono le informazioni necessarie, consentendo così a ciascuno di noi di emettere contestualmente numerosi preventivi con la stessa tempistica necessaria per una sola emissione, individuando anche soluzioni al di fuori delle proprie mandanti, qualora queste per scelte industriali decidano di non presidiare con la stessa attenzione di altri specifici brand assicurativi.

Senza andare oltre, è sulla parte operativa – disponendo degli strumenti di cui sopra, e inserendone altri – che FIAP si muoverà nel 2017.

GESTIONALE DELLA SEGRETERIA DI GRUPPO

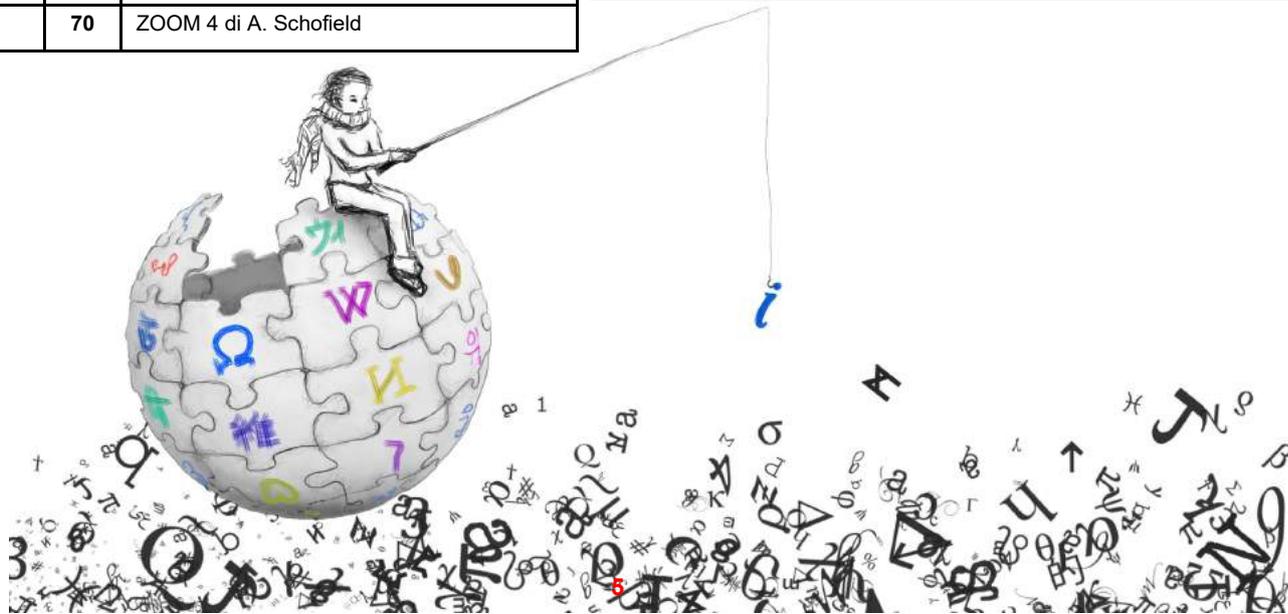
Si sta lavorando per la costruzione di un gestionale di segreteria che consenta maggiore efficienza e velocità nella gestione dei processi e delle informative da integrare con i servizi e i processi di cui sopra.

Sono state individuate alcune linee guida che verranno sviluppate nel corso del 2017.



Tutte le informative del 2016

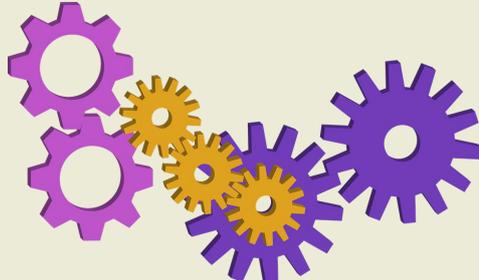
Info FIAP n°	43	Compensi Forfettari da Ind. Diretto - 2016	Info FIAP n°	71	Sinistro CARD e Collisione
Info FIAP n°	44	Gestioni Separate	Info FIAP n°	72	Attestazione di copertura assicurativa auto
Info FIAP n°	45	Disposizioni Fiscali - Finanziaria 2016	Info MAGAP	425	Aggiornamento politico - AZ
Info FIAP n°	46	Problematiche NPAC e ns. Interventi	Info FIAP n°	73	Regolazioni Provvigionali Auto + Acc. Sinistri
Info FIAP n°	47	Risposte IVASS a quesiti su Collaborazioni	Info FIAP n°	74	Contributo di Vigilanza IVASS - 2016 -
Info FIAP n°	48	TRASFORMAZIONI SOCIETARIE	Info FIAP n°	75	Sollecito partecipazione RS formazione Km&S
Info FIAP n°	49	COMUNICAZIONI SNA	Info FIAP n°	76	Requisiti di Onorabilità 2016
Info FIAP n°	50	Budget e Piano Azioni - Doc. congiunto	Info FIAP n°	77	Problematiche Auto
Info FIAP n°	51	Aule Agenti Km&Servizi	Info MAGAP	431	SAVE THE DATE Incontri AZ sul territorio
Info FIAP n°	52	CHIARIMENTI sulle NORME di	Info FIAP n°	78	Patto UnipolSai
Info FIAP n°	53	REVOCA PATENTE - NEO-PATENTATI	Info FIAP n°	79	Problematiche Auto 2
Info FIAP n°	54	PROVVEDIMENTI SANZIONATORI IVASS	Info MAGAP	434	E-commerce e chiarimenti - AZ
Info FIAP n°	55	Intervento F. Orsi - Innovation Team	Info FIAP n°	80	Obbligo Aggiornamento Professionale
Info FIAP n°	56	PIANO AZIONI 2016	Info MAGAP	436	Percorso 231 MOG - AZ
Info FIAP n°	57	NOVITÀ RCA Km&Servizi	Info MAGAP	437	Allianz Bank - AZ
Info FIAP n°	58	Documenti FORMAZIONE	Info FIAP n°	81	Contributo di vigilanza 2016
Info FIAP n°	59	Patto UnipolSai	Info FIAP n°	82	Fondo Integrazione Salariale INPS
Info FIAP n°	60	NOVITÀ RCA Km&Servizi - 2a Edizione	Info FIAP n°	83	Tariffa Autocarri
Info FIAP n°	61	Mod. 7B nelle Collaborazioni A con A	Info MAGAP	441	Cassa Previdenza Agenti - AZ
Info MAGAP	412	Stato Avanzamento Lavori - AZ	Info FIAP n°	84	Novità Fiscali - Finanziaria 2017
Info FIAP n°	62	Linee Guida Privacy US	Info FIAP n°	85	Polizza Valore Salute Più
Info FIAP n°	63	STUDI di SETTORE 2016	Info MAGAP	444	Scadenza Biennio Formativo - AZ
Info FIAP n°	64	Provved. 46 - Reclami agli Intermediari	Info FIAP n°	86	FAQ al FondoPensioneAgenti
Info FIAP n°	65	Indagine Innovation Team	Info MAGAP	446	Obblighi Espositivi + mod. 7A-7B - AZ
Info FIAP n°	66	Convention 07.06.16 - ZOOM A. Schofield	Info FIAP n°	87	Mozioni CDN 29-30.11.16
Info FIAP n°	67	Aumenti Provvigionali U.I.A.	Info MAGAP	448	Inserimento CORSI per US - AZ
Info FIAP n°	68	Save The Date GIRO D'ITALIA 2016	Info FIAP n°	88	Disallineamenti RCA
Info FIAP n°	69	LOCATIONS Giro d'Italia FIAP luglio 2016	Info FIAP n°	89	Trattamento Fiscale Omaggi Ceduti ai Clienti
Info FIAP n°	70	ZOOM 4 di A. Schofield			



Quello che **insieme** abbiamo

12 gennaio 2016	Uffici di Presidenza	5 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Redditività ristretta
12 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Formazione	7 aprile 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di Lavoro PreventivatoRe
13 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto	11 aprile 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Rete Secondaria
14 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Tavolo Regionale Banca Puglia	13 aprile 2016	Presidenza - U.d.P. & Commissione Formazione
14 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni	13 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Vita
15 gennaio 2016	Consiglio Direttivo	13 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Processi e G.d.L. BPR – primi incontri
19-20 gennaio 2016	Commissioni Congiunte Gaa UnipolSai	13 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Banca
21 gennaio 2016	Presidenza - 5a assemblea nazionale dei Consigli Regionali Unipol	18 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro ristretto Rami Elementari
21 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro Privacy	19 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Polizze di Gruppo
21 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Incontro Montedison	19 aprile 2016	Riunione Giunte Galf e Magap
21 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto	19 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Redditività Agenzie
25 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Tavolo Regionale Banca Lazio/Abruzzo	20 aprile 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione
28 gennaio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Incontro Formazione NPAC - Agenti Formatori	21 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Tavolo di lavoro con Direzione servizi Assicurativi
2 febbraio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro PreventivatoRe	21 aprile 2016	Incontro Uffici di Presidenza - Direzione Commerciale
2 febbraio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Banca	21 aprile 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Auto
9 febbraio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Vita	22 aprile 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di Lavoro Quietanzamento
10 febbraio 2016	Giunte Congiunte	27 aprile 2016	Incontro Presidenze - Direzione Commerciale
11 febbraio 2016	Uffici di Presidenza	28 aprile 2016	Commissione Tecnica Commerciale -
19 febbraio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Sviluppo		
22 febbraio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di Lavoro Quietanzamento		
26 febbraio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Formazione		
27 febbraio 2016	Uffici di Presidenza - Incontro DGA e DPS		
2 marzo 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Redditività/Compliance		
2 marzo 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di lavoro Innovazione - Mod. 7A e 7B		
7 marzo 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di lavoro Multicanalità/APP		
24 marzo 2016	Incontro Presidenti GG.AA. - Direzione Generale Assicurativa		

3 maggio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro Danni - Casa e Condominio, Salute Invalidità	7 luglio 2016	Incontro Uffici di Presidenza
3 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione	7 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Privacy
3 maggio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto	11 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - BPR Digitalizzazione e TOOL VITA
5 maggio 2016	Incontro Presidenti GG.AA. FSM – Direzione Commerciale	12 luglio 2016	GIRO D'ITALIA FIAP - ROMA
5 maggio 2016	Commissione Tutela Agente - Commissione Statuto Fiap	13 luglio 2016	GIRO D'ITALIA FIAP - NAPOLI
9 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di lavoro Quietanzamento	14 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto
10 maggio 2016	Presidenza - Tavolo tecnico AGCM	14 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Formazione
12 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - G.d.L BPR 1 Digitalizzazione Distributiva di Agenzia	14 luglio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Rete Secondaria
16 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Sinistri	14 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro ristretto RCA
16 maggio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni	20 luglio 2016	GIRO D'ITALIA FIAP - CATANIA
25 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Processi	21 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Processi
25 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di Lavoro Innovazione e BPR Multicanalità	21 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - BPR Multicanalità Gruppo di Lavoro Innovazione
26 maggio 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Gestionale Agenzia	22 luglio 2016	incontro presidenze FSM - Direzione Commerciale
27 maggio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni - prodotto Commercio (2° incontro)	26 luglio 2016	Incontro Uffici di Presidenza
6 giugno 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni 6/6/16 - Nuovo modello Flessibilità Prodotti RE	27 luglio 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR 1 Digitalizzazione
6 giugno 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione	2 settembre 2016	Incontro Uffici di Presidenza - Direzione Generale Nuovo Patto Unipolsai
6 giugno 2016	Consiglio Direttivo	6 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto
		13 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni - Nuovo prodotto Casa
7 giugno 2016	Convention Roma	15 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro BPR5 - Comunicazione verso le Reti - Interviste in Agenzia
9 giugno 2016	Commissione Gestionale Informatica - Gruppo di Lavoro BPR5 - Comunicazione verso le Reti	16 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro ristretto Rcauto
16 giugno 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Sviluppo	19 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Vita
24-25 giugno 2016	Riunione delle Giunte congiunte FIAP	19 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Riunione Commissioni Sinistri GG.AA
29 giugno 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Processi	20 settembre 2016	Incontro Uffici di Presidenza - Direzione Commerciale
30 giugno 2016	Commissione Gestionale Informatica - GdL BPR 1 Digitalizzazione		
1 luglio 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Auto	22 settembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR 1 Digitalizzazione: incontro GdL Agenti
5 luglio 2016	GIRO D'ITALIA FIAP - MILANO	22 settembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni - prodotto Commercio
6 luglio 2016	GIRO D'ITALIA FIAP - BOLOGNA	27 settembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Auto - Piano Azioni 2017

5 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Processi	1 dicembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale -Tavolo di Lavoro Vita
5 ottobre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR 1 Digitalizzazione: incontro GdL Agenti	2 dicembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR1
6 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Rete Secondaria	6 dicembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione
6 ottobre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione	7 dicembre 2016	Incontro DG-GGAA
11 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Norme	12 dicembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni - Prodotto PET
11 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Danni	13 dicembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR 5
11 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Invito al Percorso "Train The Trainer"	14 dicembre 2016	Incontro Presidenti GG.AA. – Direzione
12 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Convenzioni	15 dicembre 2016	Incontro con la Direzione UnipolSai e Riunione delle Giunte US
13 ottobre 2016	Commissione Gestionale Informatica - GdL Innovazione	16 dicembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Convenzioni
14 ottobre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR Processo Assuntivo Danni	19 dicembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Tecnica Auto - Prosecuzione Piano Azioni 2017
17 ottobre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Sinistri	19 dicembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - GdL ristretto Progetto Migrazione
18 ottobre 2016	Uffici di Presidenza	19 dicembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Tecnica Danni - Piano Azioni 2017 (3° incontro)
27-28 ottobre 2016	Uffici di Presidenza	 <p>Nel prossimo numero approfondimenti sulle attività delle Commissioni!</p> 	
2 novembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Formazione		
7 novembre 2016	Giunte congiunte UNIPOLSAI		
7 novembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Gruppo di Lavoro Agenzie Critiche		
8 novembre 2016	Presidenza - Commissione Paritetica GALF		
9 novembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Processi		
14 novembre 2016	Commissione Tecnica Commerciale - Commissione Tecnica Auto - Prosecuzione Piano Azioni Auto 2017		
15 novembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - BPR1 - Nuovo Front End KM&Servizi: Data di 2° test		
15 novembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Vendita in mobilità: incontro avvio pilota		
15 novembre 2016	Commissione Gestionale Informatica - Commissione Processi		
29-30 novembre 2016	Consigli Direttivi FIAP		

Le strutture sono a vostra disposizione
per rispondere
a qualsiasi richiesta o esigenza.

Scrivete a segreteria@gafonditaria.it oppure a segreteria@magap.eu

Gli impegni più importanti che ci attendono nel 2017

- ⇒ Confronto con la Compagnia sul patto Unipol II
- ⇒ Confronto con la Compagnia su Accordo Dati
- ⇒ Confronto con la Compagnia sui progetti Innovativi, sul progetto della Agenzia Digitale e sulla Multicanalità Integrata
- ⇒ Confronto sulla proposta della compagnia relativa alla Migrazione su Km & Servizi
- ⇒ Confronto con la Compagnia sul Piano Azioni 2017 e sui Nuovi Prodotti in fase di rilascio



Cluster, non è questione di aggiustamenti

Paolo Sacchi "Allianz, oggi i tempi sono maturi per una riflessione ampia ed orientata al nostro ruolo di agenti in chiave moderna"



Cari Associati

con il 2016 l'integrazione degli agenti Milano Sasa in Allianz è da ritenersi sostanzialmente

conclusa, mentre sono necessarie profonde riflessioni politiche relative al ruolo destinato agli intermediari, caratterizzato da impostazioni non facilmente condivisibili.

Maggiori approfondimenti merita anche la valutazione dei rapporti con gli

altri gruppi agenti, ai quali il Magap non si è mai sottratto e mai lo farà, purché la tutela degli interessi degli associati e delle loro agenzie resti il fulcro centrale di tutte le iniziative.

Fino ad oggi il percorso, anche in virtù delle oggettive differenze di provenienza, ci ha comunque consentito di viaggiare separati seppur spesso parallelamente su tematiche di comune interesse. Con la progressiva omogeneizzazione ed integrazione degli agenti in Allianz, sempre più numerosi saranno gli ambiti che richiedono riflessioni collegiali e iniziative che auspichiamo congiunte, a partire dalle attività tecniche di commissione, che in alcuni casi già vengono svolte con questa impostazione.

È nella storia del Magap, che in pochi anni è stato in grado di unire colleghi appartenenti e provenienti da gruppi diversi (Galp, 1825, Ama, Gasav, e all'orizzonte si intravede un'ulteriore aggregazione con i colleghi del Galf in Gaap), attraverso la sintesi politica e di iniziative che ne hanno sempre valorizzato la parte che accumuna, circoscrivendo le differenze, e senza

limitarne i diritti acquisiti nel tempo (l'integrale riconoscimento da parte di Allianz degli accordi individuali ne è testimonianza).



L'importanza di soluzioni più vicine ai reali bisogni delle agenzie, è sempre stata oggetto delle mozioni congressuali, e pertanto il 2017 sarà destinato a intraprendere e completare iniziative in tale direzione, anche a mezzo di investimenti

significativi.

Maggiori risorse (umane ed economiche) saranno destinate alla ricerca di soluzioni di mercato da integrare con l'offerta di Allianz, senza abbandonare il presidio quotidiano con l'impresa a garanzia e tutela di tutti gli associati, la cui redditività, ancora oggi resta troppo sbilanciata verso la singola mandante.

Il tempo trascorso dal 2014 ad oggi ci ha consentito di conoscere dettagliatamente Allianz; oggi i tempi sono maturi per una riflessione ampia, più orientata al nostro ruolo di intermediari in uno scenario di mercato in profondo cambiamento, che ci impone la ricerca di modelli e soluzioni realizzabili e profittevoli, ma soprattutto, aperti alle opportunità che il mercato consente di attivare a coloro che vorranno e sapranno coglierle di cui Magap è sempre stato promotore.

Pensiero che compiutamente andremo a trasformare in azioni concrete nel 2017, con fatti concludenti, rafforzando la vision politica che ci ha sempre contraddistinto dal presente scenario di mercato, non ultima la capacità di restare "uniti nella divisione" Allianz ed

UnipolSai, nonostante le scelte di terzi, spesso in contrapposizione fra loro, abbiano provato a far venire meno questa simbiosi.

Abbiamo tutti assieme, affrontando con il giusto spirito seppur ad un prezzo spesso elevato e a fronte di numerosi sacrifici, gli equilibri del quotidiano, sapendone valorizzare l'enorme ricchezza insita nella diversità, portatrice di visioni privilegiate, i cui frutti sono visibili a tutti, e che nel 2017 saremo chiamati a valorizzare questo patrimonio intellettuale e culturale che è alla base della nostra scelta.

È evidente che i costi e le scelte legati ai modelli e strumenti eccessivamente selettivi introdotti da Allianz, ricadono sempre sulle agenzie, troppo distanti dalle nostre reali esigenze, pertanto continueremo ad incalzare Allianz nella condivisione di soluzioni più "semplici", consapevoli che ciò potrebbe non





essere sufficiente per tutti, e che non potremo più esimerci dalla necessità di costruire soluzioni parallele, volte a soddisfare maggiormente i bisogni del *Cliente*, troppe volte “calpestato”, unica vera ricchezza e risorsa di ciascuna agenzia.

Ne sono testimonianza le campagne di selezione che interessano parte sostanziale della nostra clientela (le varie iniziative di manutenzione ordinaria e straordinaria), oggi impostate sui professionisti, o sulle polizze colpite da sinistri, che non tengono correttamente conto secondo il nostro punto di vista del reale valore del cliente, pregiudicando in maniera inaccettabile il nostro ruolo e le nostre economie.

Mai avremmo pensato che dall'assegnazione dei cluster dipendesse letteralmente la vita o la morte di un'agenzia, che può comportare la dismissione massiva anche del portafoglio non gravato da sinistri, secondo logiche di sinistrosità futura attesa basata su modelli di ipotesi matematiche e prospettiche, una sorta di “processo alle intenzioni”.

Nonostante siano stati accolti numerosi correttivi da noi suggeriti (questo ha migliorato in oltre 90 agenzie il cluster primario), di fatto non ha cambiato l'impatto del quotidiano, essendo completamente inadatto il modello utilizzato per l'attuale scenario di mercato.

Solo a seguito di un complesso e attento lavoro di analisi, (che vi abbiamo illustrato nel corso del giro d'Italia) è stato chiaro il reale impatto che ciò comporta, secondo regole e criteri che **ABBIAMO INTEGRALMENTE RIFIUTATO** e sui quali è aperto un fondamentale

tavolo di lavoro.

Nonostante il nostro impegno, che ha più volte costretto Allianz ad una sensibile ma non sufficiente correzione, le soluzioni individuate e applicate rimangono troppo spesso distanti, poiché vi è troppa attenzione a remunerare più l'azionista che non le agenzie, veri artefici dei brillanti conti economici di Allianz.

Fortunatamente, in tema di contributi economici, Allianz come per il passato non si è sottratta dal continuare ad investire in noi, e anche il 2017 sarà caratterizzato dalla stessa impostazione, attraverso l'integrale proroga al rinnovo degli attuali accordi del 2016 a saldo complessivo invariato, seppur vi potrebbero essere delle leggere fisiologiche correzioni, in alcuni casi anche al rialzo (accordo sinistri, rappel istituzionali per citare due casi).

Siamo così riusciti a differire in avanti un prematuro accordo economico unico, che sarà oggetto di attente valutazioni collegiali anche con gli altri gruppi coinvolti del perimetro Allianz, e sul quale riteniamo possano esserci spunti molto interessanti di profitto per le agenzie.

Per queste ragioni il 2017 sarà orientato allo sviluppo e realizzazioni di soluzioni esterne modulari che integrino quelle in dotazione a tutela del patrimonio “cliente”, evitando che questo venga allontanato da scelte di terzi!

L'obiettivo è quello di utilizzare la tecnologia e le soluzioni disponibili, nonché il valore politico che un gruppo dalle nostre connotazioni rappresenta, per realizzare un modello flessibile, ma soprattutto dai costi contenuti, nel rispetto della normativa e dei regolamenti.

Nel documento che segue, e in ulteriori periodici approfondimenti, per chi ne avrà voglia, tempo e pazienza, ripercorreremo questi tre anni complessi, perché ciascuno possa comprendere realmente le difficoltà affrontate, così come la tempistica in cui siamo stati costretti ad operare, certi che capirete, tutte le nostre scelte e perché a volte non siamo riusciti ad organizzare puntualmente le riunioni territoriali o non sempre la comunicazione è stata puntuale come in passato o come il momento

avrebbe richiesto, assolutamente certi però di aver operato al meglio e nell'interesse collettivo.

In questi anni abbiamo lavorato, senza pausa, costretti dal repentino susseguirsi degli eventi (interni e di mercato), dovendo purtroppo “ignorare” anche alcuni dei fondamentali passaggi della vita associativa, pur di raggiungere gli obiettivi necessari a garantire a ciascuno le migliori soluzioni raggiungibili.

Ci siamo concentrati sul nostro compito principale: scegliendo la via del fare nella risoluzione dei problemi!

Abbiamo esercitato integralmente forse anche oltre la delega assegnataci nel congresso o a quanto previsto negli statuti, consapevoli che in alcuni momenti complessi come quelli che abbiamo appena vissuto, è questa la vera forza distintiva di un gruppo dirigente, che deve agire!

Come sempre ci assumiamo la piena responsabilità delle scelte che saranno oggetto del rinnovo o meno della vostra fiducia nel prossimo Congresso, comunque auspicando l'avanzata di una nuova forza a sostegno, magari più marcatamente fresca e giovanile, perché loro sono il “presente di domani”.

Nel 2017 è necessario concretizzare quanto espresso nella parte finale della mozione di Trieste in linea con la nostra vision, dove così esortavamo le varie commissioni del gruppo

“È parimenti essenziale e strategico che il gruppo agenti continui a sviluppare attraverso la commissione appositamente costituita, l'attività di ricerca su mercato di strumenti idonei a migliorare la marginalità delle agenzie. Tale ricerca dovrà focalizzarsi tanto sulla leva dei costi quanto su quella dei ricavi”.

In questa direzione è puntata la nostra bussola per il 2017.

Paolo Sacchi



Priorità **massima!**

Cosa è stato fatto

Ambito economico

Rinnovo Obiettivo Sviluppo

Rinnovo Obiettivo Travaso

Integrazione Accordo Sinistri

Revisione Rappel Istituzionali (reintroduzione soglia a € 15.000,00)

Over Partecipazione Utile Per S/P Profittevoli

Ambiti trasversali

E-Commerce per le Agenzie

Facebook per le Agenzie

Da Dialogo a SRM

Revisione Underwriting

Cosa è in fase di definizione

- **Regole di profilazione Cluster**
- **Regole manutenzione ordinaria e straordinaria di portafoglio**
- **Regole concorrenza interna**

COMMISSIONE LEGAL

Un confronto con l'Azienda leale, ma serrato

La casa comune di Agenti e Compagnia si può costruire solo attraverso regole certe e condivise



Da subito abbiamo compreso che solo attraverso regole certe e condivise si può costruire una casa comune (Agenti - Direzione) che garantisca a tutti oltre che la reciproca soddisfazione la garanzia di un modello solito e stabile.

La distanza di partenza e l'impostazione storica rappresenta ancora oggi la maggiore difficoltà, seppur enormi passi in avanti sono stati fatti, andando a risolvere e/o quantomeno a definire numerose aree di attenzione.

Dopo le iniziali criticità, della prima fase dell'integrazione, tutte le parti hanno compreso che dovevamo concentrarci soprattutto sulla migrazione di portafoglio, anche a scapito del rispetto di alcune regole di secondaria importanza, in quanto molte delle stesse non potevano essere note, in virtù delle tempistiche con il quale è avvenuta lo spin-off.

Il 2014 ha vissuto in questa logica, ma già dai primi mesi del 2015, in seguito alle segnalazioni di molti colleghi oggetto di verifica amministrativa, è stato chiaro che avremmo dovuto dedicarci anche a questa complessa ulteriore problematica, che si è cumulata con tutte le ulteriori difficoltà che ogni giorno andavamo vivendo.

Da qui la necessità di un confronto serrato ma leale con l'azienda, dove abbiamo condiviso l'impostazione di un calendario per temi, e al tempo stesso ottenuto un "condono in itinere" quantomeno per tutte le evidenze, che in Allianz venivano trattate fino ad oggi con maggiore incisività e relative sanzioni.

Da sempre la parte legal è quella che presenta le maggiori difficoltà, e pertanto eravamo consapevoli dell'enorme lavoro che avremmo dovuto affrontare.

In quest'ottica è nata una speciale CFCommissione, coordinata dal comitato di presidenza e composta anche da componenti della commissione compliance coadiuvati dai vari responsabili della altre commissioni e da consulenti esterni (Nimaja e M. Berti, per esempio) per gli specifici temi trattati di volta in volta.

Il materiale da trattare non è certo mancato, ma dopo tre

anni di intenso lavoro, senza tema di smentita, possiamo affermare di aver definito gran parte degli argomenti, riservandoci di trattare nei prossimi mesi, quelli che oltre a richiedere maggiore attenzione, necessitano di maggiori tempistiche.

Citiamo solamente per titoli con una breve descrizione, in attesa di relazionare al meglio come la materia richiede.

Mandati AGL / fondi previdenziali

Non avendo ancora risolto la controversia legata al regime di esclusiva sul vita, (regime 3 o 4 solo per la rete ex Milano) siamo riusciti a inserire alcune specifiche clausole, sui questi mandati ancillari, che consentiranno a breve la possibilità di essere sottoscritti, consentendoci finalmente di poter disporre dei prodotti da essi disciplinati (fondi pensione e Allianz_Invest4_Life).

Art. 5) ESCLUSIVA (testo integrale)

“Al presente Contratto, in quanto ancillare al Contratto Principale, si applica lo stesso regime di esclusiva ivi previsto con riferimento ai rami diversi dai danni. Pertanto l'Agente nel caso in cui operi per il ramo Vita in regime di esclusiva con Allianz, non potrà esercitare per altre società preponenti. La Compagnia, nella zona assegnata all'Agente, opera senza obblighi di esclusiva nei confronti dell'Agente”.

Processi amministrativi

Tavolo di lavoro complesso in quanto dobbiamo condividere regole che riguardano anche gli agenti anche quelli storici, che spesso partono da realtà molto diverse comportando un aggravio di lavoro.

Ciò premesso si sta lavorando serratamente su tutte le impostazioni delle regole, avendo ottenuto anche significative revisioni di quanto inizialmente previsto (handbook, conti correnti, contratti di locazione, etc), tutte a vantaggio degli agenti.

Nuovo modello di controllo e verifica amministrativa delle Agenzie (Kris “Key Risk Indicator”)

Si è stabilito che dal 2017 verranno erogati corsi di formazione sul territorio dedicati alle risorse di agenzia (personale dipendente) riguardanti le regole amministrative e di compliance delle agenzie, strutturati secondo le risultanze e con parziale accoglimento di Allianz di numerose segnalazioni della commissione.

E-Commerce (punti evidenziati nella lettera Magap)

Due delle tre segnalazioni lato Magap (adeguatezza e manleva) sono state integralmente accolte, resta da definire quanto attiene l'incidenza dei sinistri sull'andamento tecnico

di agenzie.

Alla luce della scarsa penetrazione commerciale, (perlomeno in questa fase iniziale), che l'iniziativa sta ottenendo, possiamo affermare di aver fatto la scelta giusta, nel consigliarvi di soprassedere dall'aderire immediatamente.

Cluster

Tavolo di lavoro estremamente complesso e centrale per gli agenti Allianz, dove è vitale individuare una soluzione condivisa, diversamente, ciò che ne consegue può rappresentare un reale pericolo di sopravvivenza per la maggioranza degli agenti.

Sul tema si è lavorato e siamo in attesa del rilascio di ulteriori correttivi, non procrastinabili, di cui dettaglieremo meglio nel corso di appositi incontri territoriali o di specifiche comunicazioni.

Manleva

Il testo finale non ci soddisfa integralmente, ma rappresenta comunque un'importante novità; mai un'impresa di assicurazioni in passato si è assunta la piena responsabilità per eventuali errori non imputabili agli agenti. Purtroppo avremmo gradito che il perimetro fosse esteso a più casistiche.

Accordo storni provvigionali in caso di recupero premi insoluti

Riconoscimento del 100% e riaccredito delle provvigioni incassate a mezzo service assolutamente soddisfacente secondo le attese

Accordo Digital e notificazione al Garante Privacy

Assolutamente soddisfacente, avendo definito alcuni importanti aspetti. A breve comunicheremo tutti i dettagli.

Comunicazione dati per il calcolo delle indennità di fine mandato

Nonostante alcuni confronti, non è stata individuata una

soluzione per tutti che ci soddisfi. Al momento solamente alcuni colleghi, in virtù di una specifica appendice di mandato, beneficiano di tale diritto.

Riorganizzazioni

Questo è uno degli argomenti più complessi, già oggetto di numerose riunioni nel 205 e 16 e che resterà centrale e di massima attenzione anche nel 2017 con l'auspicio di definire un'impostazione di assoluta soddisfazione per gli agenti.

Mensilizzazione/AllianzBank

Nel 2017 così come per il 2016 verranno rilasciate ulteriori migliorie (finanziabilità anche in caso di rinnovi scontati, purché in misura definita, etc), seppur permane un'impostazione di fondo che mal si concilia con le nostre attese; Finitalia seppur molto più macchinoso e laborioso nella gestione, garantisce un margine di accoglimento e finanziabilità decisamente superiore.

La diversità è insita nel prodotto, AllianzBank nasce con finalità diversa e viene "adattato" a questa specifica necessità, Finitalia, nasce esattamente con l'obiettivo di finanziare i premi, ritenendo implicite anche delle perdite derivanti dal mancato incasso del credito.

Procure Cauzioni

Si sta lavorando serratamente, per definire una regola che non comporti alcun costo a carico degli agenti (vi dettaglieremo meglio)

Statuti societari

Abbiamo definito alcuni standard che consentano la stesura di statuti laici e sensibili alle esigenze delle agenzie, circoscrivendo a pochissime clausole le limitazioni (per esempio che non vi siano riferimenti razziali, politici o religiosi), ma consentendo che in caso di scioglimento del rapporto agenziale con Allianz, questo non comporti anche lo scioglimento societario, clausole spesso presenti nei modelli forniti da Milano e Unipol. In caso di presenza della summenzionata clausola la stessa è da ritenersi nulla. (anche qui dettaglieremo meglio con apposita comunicazione)

Modelli adeguatezza

Si sta lavorando in previsione di soluzioni più neutre e vicine alle reali esigenze delle agenzie.

