

PRIMO PIANO

Rca, sconti
promessi
dal governo

Il governo tira dritto sulla riforma dell'Rc auto. Dopo le parole di Luigi Di Maio che, in un video dello scorso ottobre, aveva parlato di prezzi "indecenti" in alcune aree del Paese, l'esecutivo mette nel mirino le tariffe applicate ai guidatori virtuosi, spesso penalizzati in ragione della propria residenza. Ieri, nel corso di un'interrogazione alla Camera, il ministro per i Rapporti con il Parlamento, Riccardo Fraccaro, ha annunciato che è "un preciso obiettivo di questo governo eliminare con celerità ogni tipo di discriminazione in materia di polizze Rc auto".

L'esecutivo, ha proseguito il ministro, "sta cercando di individuare una soluzione che possa contemperare sia l'interesse degli assicurati virtuosi a un premio contenuto, sia quello delle compagnie a individuare con un'ottica antifrode la corretta responsabilità in caso di sinistri". Ricordando le misure adottate in materia con la recente legge sulla Concorrenza, Fraccaro ha posto l'obiettivo di giungere a "un apposito provvedimento con cui prevedere un'integrazione dei casi in cui le compagnie assicurative saranno obbligate a praticare uno sconto assicurativo in favore degli assicurati virtuosi, in quanto non si ritiene giusto che chi non commette sinistri paghi tariffe più alte in ragione della propria residenza".

G.C.

COMPAGNIE

Una polizza a tutela del diritto

A dieci anni dalla nascita della compagnia Tutela Legale, l'amministratore delegato Giovanni Grava traccia un bilancio del percorso intrapreso dalla società e rimarca il ruolo che le coperture assicurative, in un momento di estrema crisi per il sistema giudiziario, possono ricoprire per i cittadini

La compagnia **Tutela Legale** ha spento dieci candeline. Lo ha fatto lo scorso 19 novembre, in occasione della convention annuale organizzata all'Hotel Hilton di Milano per celebrare il traguardo e, allo stesso tempo, immaginare come potrà essere la compagnia nel prossimo futuro, a partire dai prossimi dieci anni. "È stato un evento interessante e ben riuscito, arricchito dal contributo di personaggi del calibro di **Carlo Cottarelli** e **Luciano Violante**", afferma **Giovanni Grava**, amministratore delegato della compagnia, in questa intervista a *Insurance Daily*. "Si trattava per noi di un momento particolarmente importante: abbiamo avuto modo di ripercorrere le tappe del nostro cammino e di immaginare quello che potrà accadere nei prossimi dieci anni", aggiunge Grava citando una pubblicazione celebrativa, con prefazione dell'ex vertice dell'**Antitrust**, **Giovanni Pitruzzella**, che è stata distribuita a tutti i partecipanti.

Si parte dunque da un primo bilancio, che per Grava non può che essere positivo. "In questi dieci anni – spiega – siamo riusciti a renderci visibili sul mercato e ad accreditarci come player autorevole e dinamico: chiuderemo il 2018 con una raccolta di circa 11 milioni di euro e un portafoglio di clienti che, fra corporate e retail, arriverà a superare le 120mila unità". Il tutto, ci tiene a precisare l'amministratore delegato, "tenendo sotto controllo la redditività e gli assetti patrimoniali".

LE REGOLE NON BASTANO

Il cammino di Tutela Legale, al giro di boa dei dieci anni, riparte dunque da questi numeri. E da un contesto di mercato che, oltre a essere in continua evoluzione, presenta ancora numerose criticità. A cominciare dalla distanza che si è venuta a creare fra regole e fiducia. "Come emerso nel confronto fra Cottarelli e Violante – illustra Grava – la crisi del 2008 nasce proprio da un tradimento della fiducia: i consumatori si sono sentiti traditi dal mercato, generando sfiducia e ferite che devono ancora essere pienamente rimarginate". Si è tentato di rimediare con regole sempre più severe e punizioni esemplari, ma il risultato è sotto gli occhi di tutti: il tema della fiducia è troppo complesso per poter essere risolto con qualche legge in più. (continua a pag. 2)



Giovanni Grava, ad di Tutela Legale

INSURANCE REVIEW
È SU LINKEDIN

Segui la pagina

INSURANCE
REVIEW

in

(continua da pag. 1) E anzi, sottolinea Grava, “l’esplosione di nuove regole ha reso addirittura più complicato il raggiungimento dell’obiettivo che ci si era prefissato”.

Lo si è visto anche in Italia, nel caso dell’omicidio stradale. “Per contrastare un fenomeno gravissimo ma ristretto come quello della pirateria stradale – spiega Grava – si è prodotta una norma che rischia davvero di avere delle conseguenze deflagranti”. Una pura e semplice distrazione alla guida, aggiunge, “può portare all’avvio di un processo penale e, in caso di condanna, nell’applicazione di sanzioni talmente gravi da comportare il rischio concreto di perdere la libertà personale”.

UN MERCATO IN CRESCITA

A detta dell’ad di Tutela Legale, il recupero della fiducia passa da “poche regole ma chiare” e da “un’attività di controllo improntata all’accountability”. Magari, pure da una “sorta di spinta morale che possa rinsaldare i legami recisi e restituire ai consumatori quella fiducia che oggi non c’è più”.

Un traguardo ambizioso, che chissà se si riuscirà mai a raggiungere. Ma nell’attesa che si fa? Si cerca di coprirsi come si può, magari attraverso una polizza assicurativa. Una scelta che, nonostante il tradizionale ritardo che l’Italia sconta in materia di coperture assicurative, sembra prendere sempre più piede nel nostro Paese. “Il segmento della tutela legale è cresciuto del 25% negli ultimi cinque anni, anche nei momenti in cui il più ampio mercato danni registrava delle flessioni”, osserva Grava. E ciò, aggiunge, anche in ragione del fatto che “l’ipertrofia legislativa incrementa la necessità di trovare coperture adeguate”: una polizza di tutela legale “si pone sostanzialmente come una salvaguardia dei propri diritti, tema particolarmente sentito in Italia”. Anche perché le difficoltà della giustizia sono note a tutti: gli organi giudiziari non sono sempre organizzati a dovere, i costi sono sempre più elevati e gli accertamenti spesso si concludono in tempi biblici che rischiano mettere in crisi la certezza del diritto. “Alla fine – sintetizza Grava – il nostro ruolo è quello di garantire un accesso più semplice agli organi di giustizia”.

UN NUOVO PIANO TRIENNALE

Ecco perché il settore della tutela legale risulta sempre più presidiato, non solo dalle compagnie specializzate ma anche dalle assicurazioni generaliste. La compagnia guidata da Giovanni Grava, dal canto suo, “andrà in continuità rispetto al passato, adattandosi ai cambiamenti che arrivano da un contesto in rapidissima, quasi vorticoso, evoluzione”. (continua a pag. 3)



Da sinistra: Carlo Cottarelli, Luciano Violante e Giovanni Grava

POLIZZA RC PROFESSIONALE
INTERMEDIARI ASSICURATIVI

www.polizzaRCintermediari.it
POLIZZA RESPONSABILITÀ CIVILE 2019

INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Iscritti alle Sezioni A - B del RUI

MASSIMALE PER ANNO SINISTRO	FRANCHIGIA ZERO	FRANCHIGIA 1.000	FRANCHIGIA 5.000	FRANCHIGIA 10.000	FRANCHIGIA 25.000
1.875.927	€ 472,50	€ 425,25	€ 350,00	€ 297,50	€ 245,00
2.500.000	€ 519,75	€ 467,78	€ 385,00	€ 327,25	€ 269,50
3.000.000	€ 590,63	€ 531,56	€ 437,50	€ 371,88	€ 306,25
4.000.000	€ 637,88	€ 574,09	€ 472,50	€ 401,63	€ 330,75
5.000.000	€ 685,13	€ 616,61	€ 507,50	€ 431,38	€ 355,25

Gli importi indicati corrispondono al premio minimo. Il premio della polizza sarà conteggiato sul fatturato 2017

Condizioni operanti:

- ✓ Responsabilità solidale Legge 221/2012
- ✓ Rivalsa Fondo di Garanzia per iscritti Sez. B) del RUI

- ✓ Retroattività dalla data di iscrizione al RUI
- ✓ Attività relative a forme pensionistiche complementari

www.polizzarcintermediari.it è gestito da ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. 02.91.98.33.11 - Fax 02.87.18.10.98

www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it PEC info@assimedici.eu

Partita Iva 07626850965 - Iscr. RUI B000401406 del 12.12.2011 Cap. Soc. 50.000,00





(continua da pag. 2)

La compagnia sta, a tal proposito, limando i dettagli del piano industriale che guiderà Tutela Legale nei prossimi tre anni. Tutto ancora in fase di definizione, “il cda – rivela Grava – sta attualmente lavorando al budget per il 2019”: il piano triennale verrà presentato nei primi mesi del prossimo anno. Qualche dettaglio però emerge. “Punteremo a raggiungere entro il 2021 – illustra – una raccolta superiore ai 15 milioni di euro, presidiando come sempre l’equilibrio del portafoglio, il rapporto premi-sinistri e la tenuta dell’indice di Solvency, che vogliamo mantenere su livelli buoni e, se possibile, anche migliori di quelli attuali”.

A FIANCO DEGLI INTERMEDIARI

Una larga parte del piano industriale sarà dedicata agli intermediari. E non potrebbe essere altrimenti, visto che la strategia distributiva della compagnia si basa prevalentemente su una rete tradizionale di agenti e broker. “Si tratta di una categoria – osserva Grava – che si trova soggetta a tensioni fortissime, soprattutto sul piano normativo, e noi non possiamo restare indifferenti”. Anche perché la legislazione vigente, e in particolare la ldd, “orienta in qualche modo la direzione di fondo che dobbiamo seguire: dovremmo iniziare a far entrare nelle nostre strategie di prodotto, distribuzione e servizio considerazioni puntuali sul cliente e sui suoi bisogni”. Insomma, “una bella evoluzione anche per noi, un salto di qualità non da poco”.

Sullo sfondo resta poi la questione delle nuove tecnologie, fronte caldo che sta avendo forti ripercussioni sul segmento della distribuzione. “Operiamo ancora in un mercato di offerta – afferma Grava – e dobbiamo sottostare a logiche ben precise, cercando di sfruttare al meglio le competenze dei nostri intermediari anche nell’ambito delle nuove tecnologie”. È in quest’ottica che va letto il percorso intrapreso quest’anno dalla compagnia che porterà, auspica l’amministratore delegato, “nel giro di un anno a un livello di digitalizzazione più avanzato”. Strade alternative non ce ne sono. “L’innovazione – chiosa – resta un vincolo per chi non è in grado di praticarla: sta a noi riuscire a trasformarla in un’opportunità”.

Giacomo Corvi

PARTNERSHIP

Clienti business, accordo tra Bene Assicurazioni e Benpower

La tech company ha sottoscritto un’intesa con la società di bonifica e ripristino a tutela delle aziende assicurate in caso di danni property

Bene Assicurazioni, società assicurativa partecipata da primari gruppi assicurativi internazionali, ha firmato un accordo per la gestione risolutiva dei sinistri property con **Benpower**, impresa operante nel settore della bonifica e ripristino.

La partnership prevede priorità d’intervento, con tempistiche brevi e tariffe agevolate, a seguito di eventi imprevedibili come incendi, allagamenti e catastrofi naturali che colpiscono gli assicurati con Bene. L’accordo permette, in particolare agli assicurati con Bene Business, di attivare una serie di servizi aggiuntivi per le attività di bonifica e ripristino. “Da anni Benpower lavora per stringere legami solidi con le assicurazioni e offrire così il servizio più rapido e completo possibile a chi si trova a dover fronteggiare un danno. La collaborazione con una realtà dinamica e in forte crescita come Bene Assicurazioni è un segnale positivo, frutto del grande impegno di entrambe le società”, afferma **Ben Isufaj**, amministratore unico di Benpower.

Le due società stanno vivendo un periodo di espansione: Benpower conta su undici sedi operative, una rete di intervento che copre tutta Italia e filiali estere in nove Paesi. Dal canto suo Bene Assicurazioni, autorizzata all’esercizio dell’attività da dicembre 2016, conta sul territorio oltre 200 agenzie. “Bene nasce come una tech company orientata al servizio – ha dichiarato **Alberto Dominici**, coo di Bene Assicurazioni – e intende allargare costantemente la propria offerta con soluzioni ready to go nel panorama delle casistiche che richiedono verità, quali i sinistri complessi ai danni e ai beni, al fine di aumentare la soddisfazione e il valore percepito dai clienti”.

L’accordo ha dato origine a diverse iniziative di co-marketing, tra cui recentemente lo svolgimento a Udine del workshop professionale *Nuovi servizi per polizze esclusive!*, rivolto a intermediari assicurativi del Triveneto interessati ad approfondire l’offerta di Bene Assicurazioni e i servizi di Benpower.



Alberto Dominici, coo di Bene Assicurazioni



Ben Isufaj, amministratore unico di Benpower

INTERMEDIARI

Il rapporto umano è la forza dell'agente

Se il cliente ha la certezza di poter contare su una professionalità riconosciuta, non rinuncerà mai all'intermediario. Un concetto che, secondo Andrea Trombetti, agente Cattolica a Roma, non è una novità ma è sempre stata la base del valore aggiunto di tutta la categoria. L'importante è non avere paura del cambiamento in atto e ricordarsi di mettere sempre al centro i bisogni del cliente

In un passaggio molto delicato come quello avvenuto con l'introduzione della Idd, l'intermediario deve guardare avanti sapendo delle difficoltà a cui va incontro, ma sicuro delle proprie possibilità. Questo il pensiero di **Andrea Trombetti**, agente romano di **Cattolica Assicurazioni**, segretario del **Gruppo aziendale agenti Cattolica** e tra i fondatori di **Anapa**. Trombetti esorta la categoria a non aver timore del cambiamento: o ci si adegua, o si resta fuori. Occorre mettere in campo un nuovo approccio con il cliente puntando sul valore aggiunto dell'agente, rappresentato da professionalità e rapporto umano.



Andrea Trombetti

Ascoltare il cliente e scoprirne le reali necessità assicurative: secondo lei gli intermediari riescono a fare queste due cose in modo efficace?

Il problema è che la maggior parte di noi viene ancora visto dal cliente come l'assicuratore auto. E molti agenti non sanno nemmeno quanti clienti ha la propria agenzia, non li conoscono e non sanno ciò che potrebbe essere offerto loro. Dobbiamo cambiare l'approccio. Il rapporto umano dev'essere la nostra forza. Se il cliente ha la certezza di poter contare sulla nostra professionalità non rinuncerà più a noi. Non è una novità: è sempre stata la base della nostra professionalità.

I clienti sono più smalzati di un tempo: esigono buoni prodotti e un servizio eccellente. Per gli agenti questo non dovrebbe essere un concetto nuovo, anche se in una categoria eterogenea qualcuno non si è ancora adeguato. Qual è il suo pensiero?

Condivido che la nostra categoria è estremamente eterogenea. Dobbiamo essere consci del fatto che il cliente è cambiato, chiede di interloquire con professionisti, pretende il prodotto giusto per le sue necessità ed esige il servizio. L'intermediario ha l'obbligo di adeguarsi. Il mercato si evolve, la tecnologia corre: o ci adeguiamo al cambiamento o restiamo fuori.

Le sanzioni pecuniarie e amministrative previste dal Regolamento 39 di Ivass preoccupano le reti di vendita. Per seguire scrupolosamente le nuove regole, ogni agente dovrebbe pianificare un'organizzazione diversa nella propria agenzia. A suo parere, gli intermediari italiani sono pronti a questo salto di qualità professionale?

A mio parere, la maggior parte degli intermediari italiani non è pronta. Ancora più preoccupante è che non si rendono conto del rischio cui veniamo esposti, e non parlo solo delle sanzioni pecuniarie. È un cambiamento epocale: prima della Idd era il cliente a doversi adeguare alle condizioni offerte, mentre ora sono le assicurazioni che devono dare coperture quasi su misura. Il distributore non deve solo trovare il prodotto che si addice alle esigenze del cliente ma per tutta la durata del contratto deve sincerarsi che sia in linea con le necessità dell'assicurato. L'intermediario deve avere il coraggio di guardare avanti sapendo delle difficoltà a cui va incontro, ma sicuro delle sue possibilità.

L'agenzia del futuro me la immagino sviluppata sul servizio al cliente, impostata sulla tecnologia. Un'agenzia capace di offrire consulenza, pronta a rispondere alle necessità del cliente. Un'agenzia in grado di seguire il cliente nella prevendita, nella vendita e nell'assistenza, mettendo sempre al centro del servizio i bisogni dell'assicurato.

Le imprese sostengono che le reti assicurative siano indispensabili per l'intero comparto assicurativo. Eppure le diversità tra i singoli gruppi agenti fanno emergere problemi di forma e di sostanza nella relazione con le imprese, laddove, invece, servirebbero sinergie condivise. Qual è la sua opinione?

Sono pienamente d'accordo sull'indispensabilità delle reti assicurative. Parlando dei gruppi aziendali dovrebbe esistere una maggior condivisione sulle problematiche alla base della nostra professione. È pur vero che, sebbene l'obiettivo dei gruppi aziendali sia il bene degli intermediari, le posizioni degli agenti nel definire cosa sia questo bene e come vada ottenuto, sono spesso molte distanti.

Carla Barin

Insurance Daily**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 MilanoT: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.itSupplemento al 20 dicembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577