

ASSINEWS

Mensile di Tecnica, Norme, Giurisprudenza ed Informazioni Assicurative



336

SOMMARIO

DICEMBRE 2021

23 RCA

RCA, MOLTO RUMORE PER NULLA?

DALL'EUROPA SOLO UN LIFTING PER L'ASSICURAZIONE RCA

DI *MARCO ROSSETTI*



29 BROKER

CHI GUADAGNA DI PIÙ

IL REDDITO DEI PRIMI CENTO BROKER NEL 2019.

CHI SALE E CHI SCENDE. I TRE LEADER SONO STRANIERI. UTILI PERCENTUALMENTE PIÙ ELEVATI PER GLI SPECIALISTI DELLA RIASSICURAZIONE E LE ECCELLENZE NAZIONALI.

DI *FAUSTO PANZERI*

32 IL CASO

PIÙ ASSICURAZIONI INFORTUNI

DI *MICHELE BORSOI*

33 RISK MANAGEMENT DELLA FAMIGLIA

GESTIONE DEI RISCHI O INVESTIMENTO?

A CURA DI *A. CAUZZI* E *M.E. SCIPIONI*

36 PREVIDENZA

L'OBIETTIVO PREVIDENZIALE TRA INCERTEZZA E RISCHIO!

A CURA DI *A. CAUZZI* E *M.E. SCIPIONI*

RUBRICHE

- 6 L'OPINIONE
- 10 L'ANGOLO DELLA COMPLIANCE
- 13 LA PULCE NELL'ORECCHIO
- 15 IL WEB MARKETING PER GLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI
- 17 L'ESPERTO RISPONDE
- 19 PILLOLE
- 21 PRODOTTI
- 57 VISTO DA QUI
- 59 PARLA COME MANGI
- 61 MEZZO & MESSAGGIO
PROSPERITÀ E CRISI CLIMATICA
TROVARE IL PIANETA B
- 64 GIURISPRUDENZA

39 OPERAZIONE ANTIFRODE

IL REGALO DI NATALE

QUANDO LA GENERE DI UN INCENDIO PUÒ NASCONDERE UNA GENIALE FRODE ASSICURATIVA

DI *M.R. OLIVIERO*

42 D&O

ESTENSIONE ALLE SOCIETÀ PARTECIPATE

UN SINISTRO CONTESTATO

DI *ELIO MARCHETTI*

44 DANNI INDIRETTI

DANNI INDIRETTI CAUSATI DA COVID-19 SONO INDENNIZZABILI?

PARTE SECONDA

IL CASO DI DANNI INDIRETTI DA COVID-19 AD UN RESORT ASSICURATO CON POLIZZA IRRITUALE

DI *GIORGIO PENNAZZATO*

48 IL CASO

LA RC DELLA SOCIETÀ SPORTIVA PER FATTO DOLOSO DELLO SPETTATORE

DI *FABRIZIO MAUCERI*

50 GIURISPRUDENZA

POLIZZE DECORRELATE

54 L'INTERVISTA

ITALMOBILIARE INVESTE IN INNOVAZIONE E SCEGLIE BENE

INTERVISTA A *ANDREA SABIA*

A CURA DI *GIGI GIUDICE*



In copertina:
Marcello Scuffi
Il paese del circo 1998

ITALMOBILIARE INVESTE IN INNOVAZIONE E SCEGLIE BENE

INTERVISTA A ANDREA SABIA

a cura di Gigi Giudice

Era il dicembre 2016 quando Bene Assicurazione ottenne l'autorizzazione a operare. Andrea Sabia pochi mesi prima, aveva deciso di lasciare la conduzione di TUA Assicurazioni, che in tredici anni aveva portato a risultati sorprendenti. Ma voleva di più. Sviluppate un nuovo modello di technology company nativamente digitale, contenente elementi di forte discontinuità. Un cambio di paradigma nel modo di competere, coniugando sviluppo rapido e redditività. I cento milioni di premi emessi dopo appena quattro esercizi (in anticipo di un anno sulle previsioni del piano industriale) confermano il successo della semplificazione dell'offerta assicurativa danni, imperniata su polizze retail molto competitive, disegnate per lo small business. Tutto questo all'interno di un framework strategico che punta a ridurre le incombenze amministrative, sia in direzione che in agenzia, finalizzate a una indiscutibile efficienza operativa.

“Ma il meglio deve ancora venire” afferma **Andrea Sabia**, che abbiamo intervistato in coincidenza con l'imminente presentazione del piano quinquennale, “Dal quale mi aspetto un escalation di novità che porteremo ai nostri agenti come nuovi prodotti per segmenti di mercato che potremo conquistare attraverso originali modalità di web marketing e una forte predittività sulla potenziale domanda di protezione e sicurezza di alcune specifiche nicchie e di alcuni target professionali che ancor più, dopo l'esperienza di questa



terribile pandemia, manifestano una grande attitudine a migliorare profili di benessere individuale e professionale conseguibili attraverso la più qualificata intermediazione professionale. Se dimostreremo che saremo ancora più veloci nell'esecuzione delle nostre idee e della nostra strategia, mantenendo una grande agilità operativa coniugata con una forte spinta creativa, sono convinto che il punto di arrivo del nostro nuovo piano quinquennale 2022-2026 ci porterà ulteriori sorprese positive in termini di valore creato, non solo per gli azionisti, ma soprattutto per i nostri agenti, i nostri dipendenti e i nostri clienti.

COME SI È EVOLUTO IL MANAGEMENT TEAM CAPACE DI PORTARE BENE ASSICURAZIONI AI RISULTATI ACCENNATI?

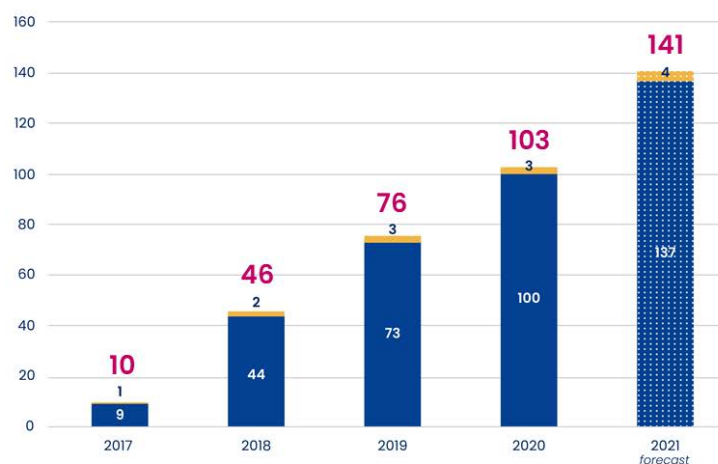
Sin dall'inizio assieme a **Lodovico Radice**, CFO della compagnia e ad **Alberto Dominici**, COO della compagnia, entrambi co-fondatori con me, abbiamo deciso di disegnare un organi-

Premi Lordi Contabilizzati

■ Bene Assicurazioni ■ FIT

CAGR 2017 - 2020
+118%
(Tasso annuo di crescita composto)

COR RATIO 2020
87,6%
(Net combined operating ratio)



gramma “piatto”, con una catena di comando corta che di fianco a noi coinvolgesse pochi e qualificati senior manager con responsabilità sulle singole aree aziendali *core* per una compagnia danni, a loro volta coinvolti come noi anche in termini imprenditoriali in una logica *win-win* di perfetto allineamento di interessi e con una visione di lungo periodo.

A QUASI QUINDICI ANNI DALLA BERSANI, CON LA SUA LUNGA ESPERIENZA DI GOVERNO DI RETI AGENZIALI, CHE CONSIDERAZIONI SI SENTE DI FARE SULL'INTERMEDIAZIONE PROFESSIONALE DI OGGI E SULL'EVOLUZIONE DEL PROFILO PROFESSIONALE DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONE?

Sì, abbiamo puntato sugli agenti plurimandatari cercando di costruire in questi anni un rapporto di stima condivisa ed improntato alla costante ricerca di un elevato livello di servizio che intendiamo garantire ai nostri intermediari e ai loro collaboratori. Si tratta di realizzare una miscela di soluzioni utili alla produttività di ogni singola nostra agenzia. Così oggi siamo arrivati a 350 agenzie, operative sull'intero territorio nazionale, che apprezzano la nostra vicinanza e hanno toccato con mano, duran-

te questo biennio di pandemia attraversato da lunghi periodi di lockdown, cosa vuol dire avere di fianco una mandante che ti possa far lavorare in modo snello e dematerializzato, servendo i clienti e gli assicurati finali anche a distanza e da remoto senza alcuna complessità, o peggio, interruzione di servizio.

Proprio questo aspetto è ciò che a mio avviso caratterizzerà sempre più l'evoluzione dei modelli di agenzia che devono liberarsi dalle strettoie burocratiche che purtroppo attanagliano ancora oggi in modo inverosimile l'operatività quotidiana di un intermediario. Chi abbraccerà con noi l'evoluzione che ci offre il mondo digitale, non solo non avrà alcun rischio di disintermediazione, ma realizzerà un concreto vantaggio competitivo rispetto ai suoi colleghi concorrenti che operano sulla sua stessa piazza. Noi conosciamo profondamente i modelli operativi di agenzia, molti di noi arrivano da lì, e abbiamo troppo rispetto del mondo agenziale, per non provare a dare il nostro contributo ad un cambiamento che migliori la vita lavorativa di tutti i collaboratori di un agente, lavorando in piena sintonia con loro per offrire continue opportunità di formazione professionale da remoto e in presenza, ma soprattutto idee di sviluppo praticabili giorno dopo

giorno, e misurabili nei risultati conseguiti. E so che i nostri agenti condividono appieno questa mia visione quotidianamente declinata da **Salvatore Nobile** e da **Vincenzo Iurillo** come responsabili commerciali della direzione territoriale Nord e della direzione territoriale Centro-Sud della compagnia.

UNA IMPORTANTE NOVITÀ SI REGISTRA — PROPRIO IN QUESTI GIORNI — FRA LA COMPAGNIE DEI PARTNER INDUSTRIALI DI BENE ASSICURAZIONI. L'ENTRATA DI ITALMOBILIARE NELL'AZIONARIATO HA UN SIGNIFICATO PARTICOLARE...

In questi anni ho sempre raccolto generale consenso da parte della compagine sociale. In particolare dal gruppo Nürnberger che ci ha seguiti dalla nascita supportandoci con grande fiducia. È accaduto nei mesi scorsi che Aspen, altro nostro azionista, sia stato soggetto di un'OPA e tolto dalla quotazione dal NYSE. Per questo abbiamo concordato il riacquisto delle azioni Bene in loro possesso. La parteci-

pazione è stata valutata con interesse da molti investitori istituzionali. Tra questi abbiamo scelto Italmobiliare, per la sua storia, la sua reputazione, la sua solidità patrimoniale.

È noto che con Italmobiliare, condotta da Carlo Pesenti, siamo di fronte al ritorno in campo di una famiglia che è stata per decenni azionista di maggioranza della RAS.

Italmobiliare ha sottoscritto un aumento di capitale, a noi riservato, per 40 milioni di euro. È un segno di apprezzamento per quanto di buono il gruppo Bene Assicurazioni è riuscito a fare finora. E anche e soprattutto la conferma del desiderio di partecipare a una storia di innovazione e di sviluppo che certamente può aver richiamato alla mente, nella valutazione dell'opportunità, l'epopea vissuta nei decenni della grande RAS, ai tempi in cui era la seconda compagnia italiana, presente in molte parti del mondo con propri uffici di corrispondenza e compagnie controllate. Per noi può essere un buon viatico.