

Special Edition - Convention 2019

EDITORIALE

Ecco a voi una nuova edizione di Rendez-Vous; un numero questo un po' speciale, dedicato in gran parte alla nostra Convention annuale Afi Esca InFormazione 2019, giunta ormai alla settima edizione, che si è svolta mercoledì 23 ottobre nella suggestiva location dell'Hotel Four Points by Sheraton Milan Center. Il 2019 si è riconfermato un anno #DAVEROIMPORTANTE per Afi Esca con significativi traguardi raggiunti e progetti di comunicazione dedicati, tra cui il format televisivo in collaborazione con Le Fonti TV. Prima di anticiparvi gli argomenti trattati in questa newsletter, vogliamo ringraziare tutti i partecipanti della Convention che hanno reso possibile la perfetta riuscita dell'evento. E ora, passiamo a presentare il contenuto delle singole rubriche: per quanto riguarda la sezione Attualità, ci concentreremo proprio sulla Convention 2019, di cui verranno descritti tutti i momenti principali e i punti più significativi trattati dai relatori. La rubrica Focus On di questo numero sarà interamente incentrata sulla corretta formazione dei prodotti Vita che Afi Esca e ACB offriranno dall'anno prossimo in collaborazione. Durante la Convention, il tema è stato oggetto di approfondimento del focus "IDD e offerta consulenziale" a cura di Luigi Viganotti, Presidente ACB - Associazione Categoria Brokers.

IN QUESTO NUMERO

ATTUALITÀ:

Convegno Afi Esca: i risultati del 2019 e le novità in programma per il 2020 Pag. 02

FOCUS ON:

L'evoluzione della consulenza assicurativa Pag. 03

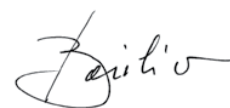
A TU PER TU:

Intervista a Luigi Viganotti presidente ACB:
Associazione Categoria Brokers di
Assicurazioni e Riassicurazioni Pag. 04

Proprio il Dottor Viganotti sarà il protagonista di "A Tu per Tu", lo spazio dedicato alle nostre interviste esclusive. Attraverso il suo prezioso contributo, approfondiremo il tema IDD: a un anno dall'entrata in vigore della nuova Direttiva, risulta fondamentale comprendere a fondo l'evoluzione della figura dell'intermediario e della consulenza assicurativa. A questo punto, non ci resta che augurarvi buona lettura.

Pierfrancesco Basilico

Direttore Italia Afi Esca
p.basilico@afi-esca.com



ATTUALITÀ

Convegno Afi Esca: i risultati del 2019 e le novità in programma per il 2020.

I risultati ottenuti da Afi Esca negli ultimi dodici mesi e le novità in programma per il 2020 sono stati al centro dell'intervento del Direttore Generale di Afi Esca Pierfrancesco Basilico che ha introdotto i lavori della 7ª Convention annuale InFormazione 2019. Dopo aver fatto un breve riassunto sulla continua crescita marcata da Afi Esca nell'ultimo anno, il Direttore Generale ha rilanciato le ambizioni della Compagnia per il 2020: "Questa giornata è rivolta al presente ma soprattutto al futuro". La mattinata è proseguita con un momento dedicato al coaching assicurativo a cura della società Ekis - The Coaching Company. Giovanni Sposito, trainer e life coach, ha illustrato i principi della vendita emozionale, con l'obiettivo di creare un'atmosfera favorevole tra cliente e intermediario. "Non dimenticate mai che operate in un mercato emozionale. Quando parlate al cliente gli parlate di vita, un'esperienza che riguarda ciascuno di noi", ha detto Sposito rivolgendosi alla platea. La sessione pomeridiana si è aperta con la premiazione degli intermediari della compagnia che si sono maggiormente distinti nel 2019, tra cui Miglior Produttore,

Miglior Consulente e Miglior Progetto Insurtech.

Il pomeriggio è proseguito con un focus sull'evoluzione del marketing a cura del Responsabile Marketing e Comunicazione di Afi Esca, Luca Loforese che ha presentato le principali novità del 2020, dall'introduzione dei tariffatori da banco, alla modernizzazione di brochure e fascicoli informativi. Inoltre, sono stati annunciati i principali eventi del prossimo anno a partire da Afi Esca Académie (in collaborazione con ACB) che, attraverso corsi in aula, sessioni di e-learning e webinar si propone di accrescere la cultura assicurativa. Il prossimo anno vedrà anche un doppio appuntamento di Afi Esca Competition, con l'ultima edizione che ha visto i vincitori trascorrere un'indimenticabile weekend a Misano Adriatico per la gara di MotoGP. A seguire, è stata poi la volta di Roberto Ricco, Responsabile Operation di Afi Esca che ha illustrato le novità in materia di Front End, mentre a chiudere la giornata è stato l'approfondimento di Luigi Viganotti, Presidente ACB che ha presentato un bilancio della normativa IDD e di come sia cambiata l'offerta consulenziale.



FOCUS ON

L'evoluzione della consulenza assicurativa

E' tempo di bilanci! La IDD, ovvero la nuova direttiva europea in materia di distribuzione assicurativa, è entrata in vigore da un anno e ha apportato grandissimi cambiamenti all'interno del mondo assicurativo italiano ed europeo. Ma come si sono adeguati gli intermediari e le Compagnie assicurative a questi cambiamenti? E quanto ancora resta da fare in termini di formazione? Durante la Convention Afi Esca InFormazione 2019, ha risposto a queste domande il Presidente di ACB Luigi Viganotti, un professionista protagonista del panorama assicurativo da più di trent'anni. "Credo fermamente che questi nuovi regolamenti possano essere un'opportunità, e non voglio vederli come un ulteriore ostacolo o peggio ancora, come uno svantaggio per la nostra categoria", ha dichiarato il Dott. Viganotti in apertura d'intervento. Secondo il Presidente ACB, l'avvento della IDD deve determinare un approccio diverso al contratto assicurativo che accresca la tutela verso il cliente finale. Infatti, sin dal momento della creazione di una soluzione assicurativa, le Compagnie (e gli intermediari assicurativi stessi, qualora partecipassero alla creazione o alla modifica di un prodotto) devono verificare

che ogni singola proposta di copertura sia in linea con l'interesse del cliente finale. "Le esigenze e i bisogni del cliente sono destinati a diventare il punto focale della polizza assicurativa se gli intermediari vogliono fare vera consulenza", ha proseguito il Dott. Viganotti. Proprio in quest'ottica, dalla partnership tra Afi Esca e ACB, nel 2020 nascerà un'Académie dedicata al settore delle polizze vita, con Roadshow che attraverseranno tutta la penisola per raggiungere il maggior numero possibile di intermediari. Attraverso incontri e corsi di formazione di varie tipologie (lezioni frontali, e-learning, webinar), l'Académie si propone l'obiettivo di trasferire i nuovi concetti di cultura assicurativa introdotti dalla IDD, modificando l'approccio dell'intermediario con il cliente. "L'intermediario potrà diventare il punto focale della polizza assicurativa solo facendo vera consulenza. E la vera consulenza, che metta al centro i bisogni e le esigenze del cliente, si identificherà sempre di più con il concetto di raccomandazione personalizzata", ha concluso il Dott. Viganotti.



A TU PER TU

Intervista a Luigi Viganotti presidente ACB: Associazione Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni

In questo numero speciale della rubrica "A Tu per Tu" approfondiremo il tema della IDD e della Formazione per gli intermediari intervistando un protagonista del panorama assicurativo: Luigi Viganotti, presidente ACB, Associazione di Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni.

Dottor Viganotti: ad un anno dall'entrata in vigore dell'IDD, che primo bilancio possiamo fare sull'impatto che ha avuto sul panorama assicurativo italiano?

L'IDD ha portato sicuramente molti cambiamenti che però, al momento, non abbiamo ancora visto nella loro totalità. A distanza di un anno dalla sua entrata in vigore manca ancora l'attuazione di tante norme che sono state previste dalla IDD e poi trasformate nei Regolamenti IVASS 40 e 41. Qualche Compagnia ha già iniziato ad utilizzare le nuove procedure previste, i nuovi documenti, il POG, creando così i presupposti per una corretta consulenza verso il cliente. Purtroppo siamo ancora molto indietro e per questo il bilancio sul primo anno di IDD non può che essere non molto soddisfacente.

Secondo lei, l'entrata in vigore di questa Direttiva, è solo uno svantaggio o può essere vista come un'opportunità per gli intermediari?

A mio modo di vedere, l'avvento della IDD dovrà necessariamente portare un radicale cambio di mentalità. Con questa Direttiva, infatti, le esigenze ed i bisogni del cliente sono destinati a diventare il punto principale nella proposizione di una polizza assicurativa. Questa nuova concezione obbligherà gli intermediari assicurativi ad una maggiore consulenza e, di conseguenza, ad una maggiore Formazione e specializzazione dei prodotti assicurativi.

Credo dunque che la IDD non deve essere vista come un ostacolo, ma come una grande opportunità da cogliere.

Come è possibile fare una maggiore Formazione sui prodotti Vita?

Secondo ACB, in accordo anche con Afi Esca, il cosiddetto "Protection Gap" (ovvero il livello di "sottoassicurazione" degli italiani rispetto ai cittadini degli altri paesi europei) è dovuto principalmente alla mancanza di informazione che le persone hanno rispetto ai prodotti Vita, che invece, sono importantissimi per chiunque.

Di conseguenza, la Formazione erogata, soprattutto nei confronti degli intermediari che hanno un rapporto quotidiano con i loro clienti, dev'essere completamente diversa.



Noi come Associazione stiamo lavorando molto su questa linea poiché riteniamo che l'intermediario, per offrire una corretta consulenza al cliente, debba prima comprendere quali siano le sue vere esigenze e, solo in un secondo momento, proporre la corretta copertura assicurativa. Questo discorso è valido per qualsiasi tipo di assicurazione, ma in particolar modo per i prodotti Vita che richiedono, vista l'importanza del tipo di polizza, una consulenza ancora maggiore. E l'unico modo per trasmettere agli intermediari questa tipologia di consulenza è solo tramite una corretta e continua Formazione.

A proposito di Formazione, ci può parlare del Progetto Académie 2020, in collaborazione con Afi Esca, per la Formazione degli intermediari relativa ai prodotti Vita?

Sono molto felice della partnership tra ACB ed Afi Esca per il progetto Académie 2020, un progetto che sono sicuro darà un grande valore aggiunto agli intermediari. Infatti, a partire dal prossimo anno organizzeremo, in diverse zone d'Italia, dei corsi formativi per trasmettere agli intermediari assicurativi l'importanza delle polizze Vita e le opportunità economiche legate a questo mercato.

Con l'avvento di internet e l'evolversi del mercato dell'insurtech, il mondo dell'intermediazione assicurativa è cambiato radicalmente e tanti canali, come ad esempio l'RC Auto, tra poco saranno un'esclusiva dei canali digitali. Noi, come Associazione di Categoria Broker, abbiamo il dovere di trovare ed indicare ai nostri associati dei canali alternativi e dei nuovi mercati in cui potersi specializzare, ed Afi Esca Académie 2020 è l'occasione perfetta per poterlo fare.