

Special Edition - Convention 2017

EDITORIALE

Il numero di Rendez-Vous che avete davanti è un po' speciale, in quanto è quello dedicato alla nostra convention 2017, che si è chiusa nei giorni scorsi. Una convention dal sapore particolare, dato che cade nel quinto anniversario dall'arrivo di Afi Esca in Italia. Prima di anticipare gli argomenti che tratteremo, vorrei ringraziare tutti coloro i quali hanno partecipato all'evento, un evento che nel corso della giornata ha sempre destato interesse, dove non è mai calata la partecipazione e l'attenzione del pubblico sino al termine dei lavori. Bene, venendo ai contenuti delle singole rubriche, occorre fare una premessa: abbiamo deciso di concentrarci su tre aspetti della giornata, senza nulla togliere agli altri, primo fra tutti il tema che ha aperto l'evento, ossia la normativa antiriciclaggio. Argomento che, per l'interesse suscitato e per la capacità espositiva del relatore, l'avv. Piercarlo Felice, meriterebbe più di un cenno, ma che per dovere di sintesi liquidiamo sottolineando quanto rimarcato dall'avvocato Felice, ossia che "l'adeguata verifica" sulla conoscenza approfondita della propria clientela, è l'elemento cardine su cui ruota tutto, insomma uno scudo capace di tutelare gli intermediari in caso di violazioni in materia di antiriciclaggio.

Ma come detto veniamo ai contenuti trattati nelle singole rubriche: per quanto riguarda la sezione Attualità saremo autoreferenziali e tratteremo degli sviluppi e dei piani 2018 di Afi Esca, attraverso l'intervento, avvenuto nel corso della mattinata, di Donato Di Stefano, Responsabile Commerciale della Compagnia. In Focus On daremo spazio alla tavola rotonda che ha avuto come protagonista la nuova direttiva europea in materia distribuzione. Vi racconteremo i singoli punti di vista dei relatori e le posizioni emerse nel corso del dibattito. Chiuderemo con A Tu per Tu, che questa volta, lasciatemi dire, ha per me un significato particolare, in quanto intervisteremo Massimo Congiu, che ci racconterà della sua drammatica esperienza di vita e di come si possano affrontare con grande forza di volontà e serenità d'animo, mettendosi anche a disposizione del prossimo, le tragedie personali.

IN QUESTO NUMERO

ATTUALITÀ:

Anniversario Afi Esca: uno sguardo al passato, analisi del presente e proiezioni per il futuro Pag. 02

FOCUS ON:

IDD: Una tavola rotonda piena di spunti e diversi punti di vista sulla nuova Direttiva di Distribuzione Pag. 03

A TU PER TU:

Intervista a Massimo Congiu presidente UNAPASS e autore del libro: "A me non può succedere" Pag. 04

Ci abbiamo riflettuto molto prima di proporgli l'intervista, ma la sua testimonianza alla convention, piena di commozione ed allo stesso tempo di determinazione, unita alla sua autorevole partecipazione alla tavola rotonda sull'IDD del pomeriggio, ci ha tolto qualsiasi dubbio in merito.

Bene, non mi rimane che augurarvi buona lettura.

Pierfrancesco Basilico

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



Afi • Esca 
GROUPE BURRUS

Italia
2012 - 2017

ATTUALITÀ

Anniversario Afi Esca: uno sguardo al passato, analisi del presente e proiezioni per il futuro

Una scrivania in un piccolo ufficio. Da qui nel 2012 è iniziata l'avventura di Afi Esca In Italia, ed è con questa immagine che Donato Di Stefano, Responsabile della Direzione Commerciale Afi Esca, ha dato il via al suo intervento durante il Convegno annuale della Compagnia, intervento diviso in tre parti, il chi era Afi Esca, il chi è oggi e il chi vorrà essere domani.

La prima parte è stata emozionante, un video riassuntivo dei primi 5 anni di Afi Esca Italia per mostrare come la Compagnia sia cresciuta negli uomini, negli eventi e nelle idee. Riprendendo il significato del video, Di Stefano ha sottolineato l'evoluzione che Afi Esca ha avuto dal suo arrivo in Italia. Un'evoluzione a tutto tondo che ha toccato vari aspetti, quello commerciale ed economico, con una significativa crescita di fatturato costante negli anni, quello strategico, passando da un'offerta di un singolo prodotto, Protectim, ad una gamma molto più ricca completata nel 2017 con l'ingresso della nuova polizza Chapeau. E non solo.

Il 2017 è stato l'anno della conferma di Afi Esca, conferma che è passata in tutta Italia con Afi Esca On the Road ed Afi Esca Académie,

rispettivamente un programma di roadshow con tappe in tutta la penisola ed un programma di formazione sulle tecniche di vendita emozionale delle polizze vita.

Programmi innovativi, creati appositamente per migliorare e consolidare il rapporto con i propri intermediari convenzionati. A lato delle iniziative fisiche della Compagnia, Donato Di Stefano ha illustrato le nuove iniziative pubblicitarie, di comunicazione e di marketing adottate dalle più classiche alle più moderne: WhatsApp, Facebook, LinkedIn, pubblicità di prodotto personalizzate; iniziative che hanno supportato le reti, le stesse reti che hanno votato online la Compagnia come "Miglior partner per le reti di distribuzione nella mediazione creditizia".

Nell'ultima parte dell'intervento obiettivi ambiziosi e nuove strategie distributive hanno preso titolo. Il prossimo triennio sarà ricco di interessanti novità, l'ingresso nel settore della Cessione del Quinto dello Stipendio, gli sviluppi del front end per gli intermediari, l'innovazione nel mercato delle TCM e i nuovi prodotti, novità che siamo certi garantiranno alla Compagnia e agli intermediari una continua crescita economica e strutturale in linea con quella dei primi cinque anni.



FOCUS ON

IDD: Una tavola rotonda piena di spunti e diversi punti di vista sulla nuova Direttiva di Distribuzione

Mettete insieme sei autorevoli relatori, moderati da un interlocutore d'esperienza su una tematica importante come quella dell'IDD, e il risultato sarà una tavola rotonda ricca di spunti e di riflessioni. Questo è quello che è successo nel dibattito organizzato alla Convention di Afi Esca lo scorso 18 ottobre. Cominciamo dai partecipanti: Enrico Pollino, Director EMF Group in veste di conduttore, pronto a tirare le fila e stimolare il dialogo tra Pierfrancesco Basilio, Direttore Generale Afi Esca Italia; Federico Cancarini, Amministratore Unico PerTe Insurance Broker; Massimo Congiu, Presidente UNAPASS; Claudio Demozzi, Presidente SNA; Silvia Lumediluna e Luigi Viganotti, rispettivamente Responsabile Sviluppo Commerciale CGPA e Presidente ACB. Apre il dibattito il padrone di casa, Pierfrancesco Basilio, che afferma che per Afi Esca l'impatto dell'IDD sarà più formale che sostanziale, in quanto i prodotti della Compagnia nascono sempre da un'attenta valutazione delle esigenze dei destinatari, per cui si tratterà più che altro di mettere dei paletti in termini di policy e procedure specifiche, che di certo impatteranno nei rapporti tra compagnie e reti distributive. Per rimanere in terra d'oltralpe, Silvia Lumediluna, che rappresenta una Compagnia francese specializzata in Rc professionale per Agenti e Broker, ha espresso grande interesse per l'IDD, i cui parametri sono già tenuti in considerazione da tempo da parte di CGPA, soprattutto in un quadro di valorizzazione dell'aspetto formativo degli Intermediari, che rappresenta un elemento chiave per inquadrare al meglio questa novità. E se per Federico Cancarini, che nella discussione porta

il punto di vista dei mediatori creditizi, non si può parlare di vero impatto della normativa europea bensì di una tendenza ad una consulenza sempre più articolata da parte del mondo dell'intermediazione, Claudio Demozzi ritiene che gli Agenti in questo contesto hanno pochi margini di azione in tema di adeguamento dei prodotti, in altri termini o si dà all'agente la possibilità di fare consulenza oppure l'IDD traballa. L'aspetto legato all'Agente monomandatario è stato affrontato da Massimo Congiu, il quale, dopo aver segnalato che l'IDD deve rappresentare un'opportunità, che si realizza attraverso una buona consulenza, ha evidenziato che con l'entrata in vigore della normativa, l'attività del monomandatario è complicata. Quale soluzione? Il tratto distintivo potrebbe essere quello di una consulenza, remunerata a prescindere dalla stipula della polizza, per verificare se quel determinato prodotto è adatto o meno alle necessità del cliente. Sulle barricate invece Luigi Viganotti, secondo cui è d'obbligo un rinvio dell'entrata in vigore, al fine di fare chiarezza sull'interpretazione della normativa. Solo chiariti i punti controversi si potrà comprendere la grande opportunità che il recepimento di questo articolato legislativo porterà, primo fra tutti quello di porre l'attenzione sull'importanza e sul ruolo degli intermediari, intesi non come venditori ma come portatori di interessi dei clienti.

In definitiva, il 2018, precisamente il 23 febbraio, è dietro l'angolo e, seppur con moderato ottimismo, permane incertezza intorno a questo argomento che sicuramente avrà un impatto di rilievo sulle reti distributive.



A TU PER TU

Intervista a Massimo Congiu presidente UNAPASS e autore del libro: "A me non può succedere"

Come detto in apertura, diamo spazio nella rubrica "A Tu per Tu" a Massimo Congiu, collega, che nel corso della sua vita ha affrontato e tutt'ora sta affrontando, con grande forza e determinazione, una grave malattia. Questi sono argomenti molto delicati ai quali tutti noi, dovendone parlarne, verrebbe scaramanticamente da dire "A me non può succedere". Proprio "A me non può succedere" è il titolo del libro attraverso cui Massimo Congiu ha voluto testimoniare questa sua esperienza.

Da dove è nata l'idea ed il bisogno di trascrivere nero su bianco le emozioni provate durante quel periodo?

Il libro si pone principalmente l'obiettivo di condividere all'esterno un'esperienza molto forte, affinché le persone possano reagire in maniera positiva alla malattia. Purtroppo c'è scarsa conoscenza e non si deve avere paura di parlarne anzi, bisogna cercare di trasmettere un messaggio positivo, un messaggio con cui aumentare la sensibilità verso la prevenzione e dare un senso di speranza a chi si trova nel tunnel della malattia, per avere le forze e le energie per uscirne.

In che modo le sue polizze assicurative l'hanno aiutata durante la malattia?

Direi che sono state un elemento determinante e mi hanno aiutato moltissimo. Basti pensare che molte volte, oltre al disagio fisico, le persone in queste situazioni hanno anche un disagio di tipo economico. Io purtroppo ho toccato con mano la validità degli strumenti assicurativi, grazie ai quali ho potuto usufruire di consulenze d'eccellenza e di cure più efficaci. Sono convinto che, in molti casi, l'accesso agevolato alla copertura sanitaria possa mettere in condizioni psicologiche migliori. Si pensi ad esempio che, rispetto all'Europa, nel nostro paese l'approvazione dei farmaci arriva in ritardo, per non parlare inoltre del divario sanitario tra nord e sud, quindi lo strumento assicurativo offre anche la possibilità di spostamenti e a volte anche il consulto di esperti stranieri.

Alla luce della sua esperienza, quale deve essere il corretto approccio di proposizione delle polizze vita al cliente?

Oggigiorno il marketing assicurativo non si incentra più sulle tecnicità del prodotto ma sulla storia della persona cui il prodotto è rivolto.



L'approccio commerciale è "raccontami la tua storia" per entrare in empatia con il cliente, cui bisogna offrire le soluzioni che meglio si adattano alla sua esperienza. Occorre partire da un'analisi corretta dei rischi e non parlare mai dell'aspetto tecnico ma agganciare alla sua storia personale una soluzione. In questo modo non faccio l'agente di assicurazione ma trovo e costruisco insieme al cliente gli scudi di protezione più adatti nel caso in cui succeda qualche incidente di percorso più o meno grave.

Qual'è la finalità del libro?

Quando si toccano con mano i luoghi della sofferenza, diventa ancora più forte la sensibilità di trovare forme di aiuto per gli altri, per cercare di rendere meno dolorosa l'esperienza di chi soffre. Il mio vuole essere un piccolo contributo per migliorare le strutture sanitarie e le situazioni dei singoli. Pensiamo ad esempio a colui il quale, dopo un trattamento di chemioterapia, prende un mezzo pubblico per tornare a casa, ecco che magari poter usufruire di un mezzo di trasporto più agevole come ad esempio un taxi oppure mettere a disposizione un contributo economico per avere assistenza può aiutare non poco il paziente. Questa è la finalità del mio libro, non solo raccontare la mia esperienza, ma direi quasi metterla a disposizione del prossimo.