

MUOVERSI TRA RISCHI, SANZIONI E NUOVO BUSINESS

NEL SETTORE ASSICURATIVO NON MANCANO GLI STIMOLI ESTERNI AL CAMBIAMENTO. SECONDO CGPA EUROPE, È IMPORTANTE CAPIRE QUALI SONO LE NUOVE ISTANZE E AGIRE DI CONSEGUENZA, AVENDO SEMPRE L'OBIETTIVO DI MIGLIORARE LA PROPRIA PROFESSIONALITÀ PER DISTINGUERSI NEL SERVIZIO AL CLIENTE

Quella degli intermediari è una professione in continua evoluzione, non fosse altro che per i continui aggiornamenti normativi. **Lorenzo Sapigni**, direttore generale Italia di **Cgpa Europe** rappresentanza generale per l'Italia, compagnia che si occupa di assicurare la responsabilità civile degli intermediari, individua in particolare il 2002 come "l'anno da cui molte cose sono cambiate in tema di rischi, anche in relazione a sanzioni e nuovo business". Tornando ai tempi attuali, la prima voce di cambiamento è il decreto legislativo 68/2018, che regola l'attuazione e il recepimento della Idd nell'ordinamento italiano: per Sapigni è un'occasione da cogliere in quanto "la nuova normativa rappresenta un'opportunità per il settore perché mette tutti gli operatori sullo stesso piano".

UNO STIMOLO DAI REGOLAMENTI IVASS

In agosto l'Ivass ha pubblicato i tre regolamenti che portano sostanziali novità in tema di intermediazione assicurativa: il Regolamento 39, che si occupa anche della procedura per le sanzioni amministrative, il Regolamento 40, con le disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa, e il Regolamento 41, che introduce disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi in riferimento al *Codice delle assicurazioni private*. L'approccio del mondo assicurativo verso queste novità normative deve essere di apertura e volontà di cavalcare il cambiamento, di saper cogliere e far proprie le fasi di evoluzione per affrontare un mercato largamente sottoassicurato, in cui il cliente necessita di intermediari capaci di essere per lui consulenti, in particolare sui temi più sensibili del welfare. "I Regolamenti 39, 40 e 41 evidenziano che è importante concentrare l'attenzione sulla preparazione professionale dell'intermediario – spiega Sapigni – perché offrono



Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di **Cgpa Europe** rappresentanza generale per l'Italia

un valore aggiunto all'operatività di agenti e broker, permettendo loro di differenziarsi dagli altri canali distributivi".

IL RUOLO FONDAMENTALE DELLA FORMAZIONE

In particolare l'articolo 54 del Regolamento 40 prevede l'obbligo per gli intermediari di aggiornare le proprie capacità e competenze. "La consulenza non va necessariamente intesa come *raccomandazione personalizzata* ma anche come *consiglio professionale*. Per essere però in grado di farlo – osserva Sapigni – è necessario sviluppare conoscenze e competenze sufficienti a prestare il proprio parere di esperto e a mantenere nel tempo la propria professionalità". In questo senso, Cgpa affianca al proprio impegno di assicuratore di responsabilità civile professionale anche un'attività formativa dedicata agli intermediari: un'offerta che parte dalle disposizioni normative per arrivare a concretizzarsi in buone pratiche professionali da applicare, ad esempio, all'infedeltà di un dipendente o ai rischi di una sostituzione di polizza *claims made*. **M.M.**