

# LA COMPLIANCE NON È UN OBBLIGO MA UN VALORE

di MARIA MORO

LE NORME POSSONO RAPPRESENTARE UN'OPPORTUNITÀ DI CRESCITA PER L'IMPRENDITORE INTERMEDIARIO NEL MOMENTO IN CUI SE NE COLGONO I VANTAGGI NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE. IN QUESTO SENSO, GLI STRUMENTI INFORMATICI POSSONO TRASFORMARE UN DATO OBBLIGATORIO IN UN'INFORMAZIONE DI BUSINESS

La compliance può non essere solo burocrazia ma trasformarsi in un'opportunità di crescita per l'attività dell'intermediario. **Alberto Bonomo**, amministratore di **X Consulting**, ha voluto lanciare una sfida per mostrare il valore intrinseco di alcuni adempimenti obbligatori per chi vende soluzioni assicurative.

Dal 2013 X Consulting opera nel settore assicurativo offrendo consulenze di audit, compliance e gestione del rischio; oggi, con il progetto sulla certificazione di qualità dell'intermediario, è una delle tre società autorizzate da **Ivass** alla Sandbox.

L'idea che l'obbligatorietà di un disposto normativo possa diventare un'opportunità è tradotta da X Consulting negli strumenti del portale **ICS Internal Control System**, progettato per supportare l'attività di distribuzione, fornire soluzioni che agevolino la gestione in autonomia dell'agenzia e ne efficientino i processi.

Gli esempi a cui ricorre Bonomo per dimostrare come la conformità possa portare redditività traggono origine dai Regolamenti n.40 e n.45/2018 di Ivass.

## GESTIRE LE INFORMAZIONI A VANTAGGIO DELL'ATTIVITÀ

Ricco di opportunità è l'articolo 58 (Reg. n. 40) sulla valutazione delle richieste ed esigenze del cliente (*demands and needs*). Bonomo ha spiegato che "la verifica delle esigenze del cliente è intrinseca all'attività assicurativa. La necessità di documentarla, in realtà, permette di ordinare i bisogni e le caratteristiche del cliente, aiutando l'intermediario a fare meglio il proprio lavoro sia verso l'assicurato sia a supporto dei collaboratori".

L'articolo sui contratti in forma collettiva (n. 66) impone l'onere di adempiere agli obblighi di informativa



**Alberto Bonomo**, amministratore di X Consulting

precontrattuale e di raccogliere le richieste della clientela, un aspetto che apre al contatto diretto con ognuna delle parti che costituiscono la collettività (condòmini, membri di un'associazione) e "può diventare un'importante opportunità commerciale per raggiungere una platea di nuovi potenziali clienti".

La richiesta di raccogliere le esigenze di sostenibilità (art. 68), permette di avviare un dialogo con il cliente di cui beneficia in primo luogo la reputazione dell'intermediario, ma consente anche di "conoscere l'orientamento dell'assicurato sulla sostenibilità, raccogliendo nuove informazioni ed eventualmente qualificandolo come interessato a prodotti *Esg compliant*".

Infine, citando l'articolo 13 del Regolamento 45/2018 sullo scambio informativo con i produttori e l'articolo 16 dello stesso sui rapporti di collaborazione, Bonomo ha dimostrato come la compliance non solo possa sostenere il business ma anche migliorare l'operatività e il profilo imprenditoriale dell'agenzia.