

# IL VALORE ECONOMICO DEL DATO

di BENIAMINO MUSTO

UN INTERESSANTE CONFRONTO TRA PUNTI DI VISTA SU UN TEMA SENSIBILE PER GLI AGENTI HA VISTO PROTAGONISTI FILIPPO GARIGLIO (UEA), ENZO SIVORI (AUA) E GAETANO VICINANZA (GAS): L'AUSPICIO COMUNE È CHE A LIVELLO SINDACALE DI PRIMO LIVELLO SI DEFINISCA CON LE COMPAGNIE UN RAPPORTO QUADRO-CORNICE PER CONSENTIRE DI TROVARE UN ACCORDO EFFICACE SU QUESTO FRONTE

Uno dei temi centrali del convegno Intermediari di **Insurance Connect** ha riguardato la relazione tra gli agenti e i dati. Un argomento politico, su cui c'è da tempo un'elevata sensibilità nella categoria. Ma anche un terreno che, al di là di quanto messo nero su bianco nei vari accordi sottoscritti con le mandanti, chiama gli agenti ad assumere una postura più evoluta sul fronte dell'organizzazione dell'agenzia. Temi, questi, su cui si sono confrontati **Filippo Gariglio**, vice presidente dell'**Unione Europea Assicuratori (Uea)**, **Enzo Sivori**, presidente degli **Agenti UnipolSai Associati (Aua)** e **Gaetano Vicinanza**, presidente del **Gruppo Agenti Sara (Gas)**.

## QUANDO C'È UN DATO, NON PUOI PIÙ NASCONDERLO

Gariglio ha esordito citando un libro appena pubblicato in cui sono raccolti gli atti di un convegno organizzato lo scorso anno da Uea per ragionare sul valore economico dei dati (vedi box a pagina 33). "È da almeno 15 anni - ha detto - che discutiamo di privacy e di dati. Ci siamo spesso accapigliati tra di noi e con le nostre mandanti. Ma abbiamo capito che, mentre si litiga su aspetti come la titolarità o la proprietà, succede che, alla fine, chi vuole i dati riesce a prenderseli comunque". I grandi operatori riescono infatti ad accedere facilmente ai big data raccolti sulle piattaforme digitali. Gariglio ha ricordato che gli agenti sono portatori di dati in quanto operatori di prossimità, e conoscono il cliente come nessun altro, ma ha anche sottoline-

ato che il cliente, usando i device, dà i propri dati a tanti altri soggetti. Dati che, "mentre gli agenti sono impegnati a litigare con le mandanti, possono essere facilmente intercettati e utilizzati dai grandi player che hanno strutture e capacità per farlo".

E di dati, nell'industria assicurativa, ce ne sono sempre di più, grazie all'evoluzione del settore verso lo sviluppo di un variegato universo di servizi. Secondo il vice presidente di Uea, il dato ha un valore di per se stesso, indipendentemente dal rapporto assicurativo. Per questo, ha auspicato, "spero che nella trattativa di primo livello si riesca definire con le compagnie un rapporto quadro-cornice in cui agenti e mandanti



Da sinistra: **Gaetano Vicinanza**, presidente del Gas; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review; **Enzo Sivori**, presidente di Aua; **Filippo Gariglio**, vice presidente di Uea

## IL LIBRO PUBBLICATO DA UEA

**N**el suo intervento, il vice presidente di Uea, Filippo Gariglio, ha citato un libro appena pubblicato, a cura dell'avvocato **Rudi Floreani**, intitolato *Centralità dei dati nel sistema assicurativo. Ragionamenti sul valore economico del dato* (ed. Giuffè Francis Lefebvre), che raccoglie gli atti di un convegno dall'omonimo titolo che si è svolto il 23 novembre 2022 all'Università Bocconi di Milano. Il libro raccoglie dunque il parere dei giuristi ed economisti intervenuti nel convegno, i quali hanno approfondito i profili giuridici, economici e contabili concernenti l'utilizzo dei dati nel mondo assicurativo: dai *big data* nell'industria assicurativa all'importanza dei dati come *asset* aziendale; dalla valorizzazione economica dei dati (e l'iscrizione in bilancio) al tema della *data monetization*; dalla tutela dei dati in sede giurisdizionale alla visione comparatistica europea sui *cookie wall*.

possano lavorare insieme, definendo un aspetto economico". Un auspicio, questo, che è stato pienamente condiviso anche da Enzo Sivori e Gaetano Vicinanza.

### ESSERE IN GRADO DI FARE UNA GESTIONE EFFICACE

Sivori si è detto concorde con quanto affermato da Gariglio anche sugli altri aspetti posti all'attenzione del dibattito. Secondo il presidente di Aua, il dato non ha un valore di scambio. "Il suo valore – ha affermato – risiede in ciò che si riesce a fare con i dati". Sivori ha poi portato l'esempio del *Patto 3*, l'accordo che Aua ha recentemente sottoscritto con **UnipolSai**, il cui principio di partenza è l'autonomia, "in primis nella gestione complessiva dell'agenzia, ma anche nella gestione del dato. Su questo aspetto – ha aggiunto – l'associazione sta portando avanti uno studio, in collaborazione con il **Politecnico di Milano**: andando nelle agenzie ci siamo accorti che effettivamente il patrimonio di dati che abbiamo è molto scarno. Dopo di che il valore del dato deriva dalla capacità di gestione efficace dello stesso". Con la mandante, ha ricordato Sivori, Aua ha prorogato fino al 2030 l'accordo dati sottoscritto nel

2017 che stabilisce tre principi fondamentali: agenti e compagnia si scambiano i dati che rispettivamente riescono ad avere dal cliente; gli agenti UnipolSai possono diventare titolari autonomi del dato; in caso di dismissione del mandato di UnipolSai, gli agenti hanno la facoltà di conservare tutti i dati in loro possesso. "Ma la scommessa finale – ha aggiunto Sivori – è ancora una volta che noi dobbiamo necessariamente, in un mercato complesso come quello omnicanale, riuscire a fare sistema con la nostra mandante nel mercato, perché le compagnie hanno capacità di investimento sul digitale che noi agenti non potremo mai avere". Tutto ciò fermo restando che l'agente deve sviluppare la propria capacità di autonomia, e su questo punto Aua si sta muovendo per mettere a punto un gestionale unico a disposizione di tutti gli iscritti.

### STRUMENTI EVOLUTI A DISPOSIZIONE DEGLI AGENTI

Lo sviluppo di propri strumenti tecnologici da mettere a disposizione degli agenti è ciò che ha fatto il Gas di Gaetano Vicinanza, che al convegno ha ripercorso le fasi attraverso cui il gruppo ha preso consapevolezza sui molteplici aspetti che ruotano intorno al tema dei dati. "Come gruppo non avevamo mai affrontato questi argomenti", ha raccontato Vicinanza, ricordando i tentativi iniziali di ispirarsi agli accordi dati di altri gruppi agenti del mercato. "Ma non si può essere tuttologi – ha aggiunto – e pertanto ci siamo avvalsi della consulenza di un esperto. Nel nostro percorso sull'accordo dati abbiamo ragionato per gradi". Uno dei risultati di questa presa di consapevolezza è stato *Ulisse*, un software messo a disposizione degli iscritti al gruppo. "Uno strumento evoluto, finanziato dal Gas, il cui progetto è partito quattro anni fa, e che al momento viene usato da circa 250 agenzie", ha detto Vicinanza. Quanto all'accordo, gli agenti Sara sono riusciti a definire con la mandante aspetti chiave, come quelli riguardanti l'uso dei dati per le collaborazioni o il plurimandato. "E possiamo anche fare, su richiesta dell'agente, il ritorno dati"; ha aggiunto Vicinanza, mostrando soddisfazione per un accordo "che chiarisce bene molti aspetti, e che è stato il risultato di un lavoro duro, per il quale si è partiti da molto lontano".