

SPITFIRE BUSINESS

di Carlo Andrea Pozzi

Il Sistema di Gestione Professionale Agnostica

*Un unico metodo, applicato con coerenza a due ambiti normativi:
distribuzione assicurativa e protezione dei dati personali*

1. Presentazione

SPITFIRE Business è l'impresa individuale di Carlo Andrea Pozzi, attiva da oltre un ventennio nella consulenza e formazione professionale rivolta a soggetti operanti in ambiti normati e regolamentati. L'attività nasce da un percorso maturato all'interno del settore assicurativo (distribuzione assicurativa) — con esperienza diretta come subagente e poi come broker — e si è progressivamente estesa alla consulenza in materia di protezione dei dati personali.

Ciò che caratterizza SPITFIRE Business non è la specializzazione in un singolo settore, ma l'applicazione di un metodo di gestione unico e riconoscibile, capace di adattarsi a contesti normativi diversi mantenendo la medesima solidità, rigore e qualità di erogazione. È questo il senso della gestione professionale agnostica: un sistema che funziona indipendentemente dalla materia trattata, perché il valore risiede nel metodo, non nel singolo argomento.

2. Il concetto di gestione professionale agnostica

Nella pratica quotidiana, agenti assicurativi, broker e imprese si trovano spesso a dover gestire adempimenti che appartengono a mondi normativi differenti: da un lato la distribuzione assicurativa, disciplinata dal Codice delle Assicurazioni Private (Decreto lgs. 209/2005), vigilata e regolata da IVASS (Regolamento 40/2018); dall'altro la protezione dei dati personali, disciplinata dal Regolamento UE 679/2016 (GDPR). Sono materie diverse per contenuto, ma affini per struttura: entrambe richiedono formazione continua, documentazione adeguata, verifica di conformità e un referente competente a cui potersi rivolgere.

Il sistema applicato da SPITFIRE Business è stato costruito proprio per rispondere a questa affinità strutturale, con un metodo di lavoro identico a prescindere dal dominio applicativo:

Analisi

Ricognizione della situazione dell'intermediario o dell'impresa, individuazione dei requisiti normativi applicabili e delle eventuali carenze da colmare.

Progettazione

Costruzione su misura del percorso formativo, della documentazione o del piano di conformità, calibrato sulle esigenze specifiche del cliente.

Erogazione

Fornitura del servizio tramite le più aggiornate piattaforme digitali di video-call e gestione didattica, con attenzione a qualità e tempestività.

Mantenimento

Aggiornamento periodico obbligatorio e assistenza continuativa, per garantire la conformità nel tempo e non solo al momento iniziale.

« Lo stesso metodo, applicato con coerenza, in ambiti normativi differenti »

3. I principi deontologici ed etici

La gestione professionale agnostica non riguarda solo il metodo di lavoro, ma anche i principi di condotta che lo sostengono, comuni a entrambi gli ambiti di applicazione a prescindere dalla materia trattata:

Indipendenza e imparzialità

Il servizio è svolto senza condizionamenti verso le parti coinvolte, garantendo un giudizio autonomo e obiettivo nella valutazione delle situazioni e nella proposta delle soluzioni.

Riservatezza

Le informazioni acquisite nello svolgimento dell'incarico sono trattate con la massima riservatezza e utilizzate esclusivamente per le finalità concordate con il cliente.

Trasparenza

Compensi, ruoli ricoperti ed eventuali situazioni di conflitto d'interesse sono comunicati con chiarezza al cliente, prima e durante lo svolgimento del servizio.

Correttezza e diligenza professionale

L'attività è svolta con competenza costantemente aggiornata, secondo le migliori pratiche del settore e nel rispetto della normativa vigente.

Centralità dell'interesse del cliente

Ogni decisione operativa è orientata a tutelare l'interesse del cliente, antepoendolo a ogni altro interesse proprio o di terzi.

Questi principi non sono legati a una specifica materia, ma accompagnano allo stesso modo l'attività di formazione e consulenza assicurativa e quella di consulenza e assistenza in ambito privacy: è proprio questa coerenza, applicata a prescindere dall'argomento trattato, a rendere la gestione autenticamente agnostica.

4. I due ambiti di applicazione

4.1 Settore assicurativo

Il sistema si applica alla formazione e all'aggiornamento professionale degli intermediari assicurativi, in conformità al Regolamento IVASS n. 40/2018:

- Formazione professionale iniziale (art. 88, 60 ore formative) per l'aspirante addetto alla distribuzione assicurativa interna d'ufficio e per l'aspirante subagente da iscrivere alla sezione E del RUI.
- Aggiornamento professionale obbligatorio (art. 89, 30 ore formative) per l'intermediario assicurativo in attività — agente e broker — e per gli addetti alla distribuzione interna.
- Elaborazione e progettazione della documentazione informativa dell'intermediario e degli accordi di collaborazione fra intermediari, oltre alla progettazione di corsi e test di certificazione per la rete di vendita.
- Supporto allo sviluppo di nuove agenzie assicurative inizialmente prive dei requisiti professionali RUI: dal 2023, in qualità di istitutore-delegato assicurativo, affianco l'agenzia nell'imbastire le corrette basi conformi alla normativa di settore vigente, su cui strutturarsi per proseguire successivamente in autonomia.

4.2 Settore Privacy / GDPR

Il medesimo sistema si applica alla gestione della protezione dei dati personali nelle attività dell'intermediario assicurativo, in conformità al Regolamento UE 679/2016:

- Consulenza per gli adempimenti previsti dal GDPR, rivolta sia al titolare sia al responsabile del trattamento dei dati personali.
- Produzione della documentazione organizzativa prevista dalla normativa vigente, a tutela dei dati trattati e a prevenzione del rischio di data breach.
- Eventuale attività di Responsabile della Protezione dei Dati (DPO) per conto dell'intermediario assicurativo, quale supporto tecnico interno e punto di riferimento verso soggetti esterni, compresa l'Autorità Garante.

5. Il metodo operativo

L'attività di SPITFIRE Business si fonda su un metodo di lavoro strutturato e coerente, applicato con lo stesso rigore in ogni fase del servizio: dalla formazione iniziale all'aggiornamento periodico, dalla consulenza normativa alla produzione documentale. Le modalità operative descritte di seguito garantiscono continuità e qualità dell'erogazione, indipendentemente dall'ambito trattato.

5.1 Modalità operative

Caratteristica	Descrizione
Smart	Erogazione tramite le più attuali piattaforme digitali di video-call e gestione didattica, per servire con qualità le esigenze della clientela indipendentemente dalla collocazione geografica.
Fast	Interazione rapida ed efficiente con il cliente, per privilegiare qualità e velocità nell'erogazione dei servizi formativi e di consulenza.
Continuità	Assistenza non limitata all'adempimento puntuale, ma estesa al mantenimento della conformità nel tempo, tramite aggiornamento periodico obbligatorio.

6. Il profilo professionale

Carlo Andrea Pozzi avvia la propria esperienza commerciale presso le Assicurazioni Generali negli anni '90, proseguendo per un ventennio anche in veste di broker assicurativo. Dal 2003 è iscritto all'Albo nazionale degli Agenti di assicurazione (matr. 79255) e dal 2006 è abilitato alla qualifica di broker (sez. B del RUI, matr. B000010205).

Dal 2007, dopo aver acquisito i requisiti di formatore assicurativo, si dedica alla progettazione formativa per intermediari. È iscritto dal 2009 al Ruolo dei Periti ed Esperti della Provincia di Prato e dal 2010 all'Albo CTU del Tribunale di Prato, con specializzazione in Assicurazioni Danni. Nel 2018 consegue la qualifica di DPO – Responsabile per la Protezione dei Dati presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, estendendo così il proprio sistema di gestione professionale anche al dominio della protezione dei dati personali.

7. Perché scegliere questo sistema

- Un unico interlocutore per adempimenti normativi differenti, con lo stesso livello di rigore metodologico.
- Metodo di lavoro strutturato e coerente, applicato con lo stesso rigore a ogni ambito normativo.
- Erogazione digitale, rapida e accessibile da qualsiasi sede operativa.
- Esperienza diretta e pluriennale nel settore distributivo assicurativo, oltre che nella consulenza privacy.
- Continuità del rapporto professionale, oltre l'adempimento puntuale iniziale.

8. Contatti

Per una consulenza gratuita o per maggiori informazioni sui servizi descritti:

SPITFIRE Business di Carlo Andrea Pozzi

P.IVA 02574660979

Telefono / WhatsApp: 320 687 9256

Email: carloandreapozzi@spitfire.business

Sito web: www.carloandreapozzi.com