

PRIMO PIANO

Ue, l'auto torna a correre

Ad agosto il mercato dell'auto dell'Unione europea torna a crescere. Nel mese scorso le immatricolazioni hanno registrato un incremento dell'11,2% rispetto allo stesso periodo del 2014. Un dato che conferma la ripresa del settore e consolida il trend in rialzo cominciato due anni fa. Tanto più che agosto, come febbraio, è solitamente uno dei mesi più deboli sul fronte delle immatricolazioni. Invece si registrano 744.799 nuove vetture sulle strade dell'Unione. Come attestano i dati diffusi oggi dall'Acea (l'associazione europea dei costruttori di automobili), la crescita si è registrata su tutti i principali mercati: rispetto al 2014 in Italia si è registrato un +10,6%; ancora meglio la performance della Spagna che segna un +23,3%, ma crescono anche i mercati di Gran Bretagna (+9,6%) e Germania (+6,2%). Considerando i primi otto mesi dell'anno, le immatricolazioni sono cresciute dell'8,6% rispetto allo stesso periodo del 2014, superando quota nove milioni.

Secondo il centro studi Promotor, "il mercato dell'Unione, fortemente penalizzato dalle politiche di austerità degli ultimi anni, sta accelerando nel suo recupero verso i livelli ante-crisi". Promotor stima che il 2015 potrebbe chiudere con 13.630.000 immatricolazioni e quindi con un calo sui livelli ante-crisi ridotto al 12,5%.

Beniamino Musto


 IL PUNTO SU...

Microlesioni: ora si cambia

Il decreto ministeriale del 25 giugno scorso ha aggiornato le tabelle di liquidazione (1-9%) da sinistro stradale, un tema che avrà spazio anche nel ddl Concorrenza in approvazione



mento e costo sociale sostenibile) tale da generare la tanto attesa tabella per le lesioni di non lieve entità (articolo 138 Cod.ass.).

I "DUE PESI, DUE MISURE" SONO LEGITTIMI

Il forte dibattito che ha accompagnato in questi anni la proposizione di progetti di tabelle nazionali di liquidazione delle macrolesioni (apparse e poi velocemente rimesse in qualche cassetto ministeriale) non si è sopito nemmeno dopo l'importante sentenza resa dalla nostra Corte Costituzionale lo scorso 16 ottobre 2014 (la numero 235). Essa ha risposto positivamente al quesito se nel nostro ordinamento fosse legittima la previsione di una tabella per la liquidazione del danno alla persona (articolo 139 del Codice delle assicurazioni) che, per la sua applicazione parziale (solo ai sinistri stradali) e per il valore monetario del compenso (ben inferiore a quello adottato dalla magistratura ordinaria), era ritenuto violare i principi della Costituzione che disciplinano la tutela dei diritti primari (la salute) e l'uguaglianza tra le persone.

La sentenza 235 ha confermato, dunque, la validità di un impianto normativo che ammetta nel nostro ordinamento una tabella che, pur comprimendo parzialmente il diritto risarcitorio di una parte, consenta di mantenere in equilibrio il sistema assicurativo e quindi di avere un "livello accettabile e sostenibile di premi assicurativi".

Ma ancora oggi, a distanza di un anno da tale decisione, si attende la soluzione del problema. Tuttavia qualcosa si muove e si potrebbero registrare importanti novità nel breve periodo.

(continua a pag. 2)

È stato pubblicato in *Gazzetta Ufficiale* (n. 162 del 15 luglio scorso) il decreto del 25 giugno 2015 del ministero dello Sviluppo economico intitolato *Aggiornamento annuale degli importi per il risarcimento del danno biologico per lesioni di lieve entità, derivanti da sinistri conseguenti alla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti*.

Trattasi dell'annuale aggiornamento degli importi per il risarcimento dei danni alla persona di lieve entità (o micro-permanenti), derivati da sinistri conseguenti alla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti, in applicazione di quanto previsto dal V comma dell'articolo 139 del *Codice delle assicurazioni private* (dlgs n. 209 del 2005).

Come noto, il legislatore del codice del 2005 volle introdurre delle tabelle di compensazione del danno alla persona da sinistro stradale, tanto per le lesioni lievi quanto per le gravi, con l'ottica dichiarata di calmierare i costi dei sinistri e quindi le tariffe dei premi Rc auto.

Dal 2005 a oggi, si può dire, tanta acqua è passata sotto i ponti.

Di fatto, mentre la tabella delle microlesioni è stata immediatamente predisposta ed emanata, tutti i Governi che si sono succeduti da allora a oggi non sono riusciti a trovare quella sintesi di interessi contrapposti (tra congruo risarcimento e costo sociale sostenibile) tale da generare la tanto attesa tabella per le lesioni di non lieve entità (articolo 138 Cod.ass.).

(continua da pag. 1)

I CAMBIAMENTI CHE VERRANNO

È noto oramai (se ne è parlato lungamente anche in questo giornale), che l'iter parlamentare di approvazione del ddl *Concorrenza* licenziato dal Governo proceda a tappe forzate, tra forti contrasti e pressioni antagoniste che sempre hanno caratterizzato il tema in argomento.

Le ultime notizie riferiscono di una previsione di elaborazione della tabella unica nazionale che tenga conto "dei criteri valutativi del danno non patrimoniale ritenuti congrui dalla consolidata giurisprudenza di legittimità" (emendamento 7.97 alla legge annuale per il mercato e la concorrenza, C 3012 Governo, approvato nella seduta del 31 luglio scorso), che lascia intendere un maggiore avvicinamento dei valori monetari da lesione di non lieve entità (art. 138 Cod.Ass.) alla tabella di liquidazione del danno alla salute elaborata dal Tribunale di Milano.



Numerose si annunciano le modifiche che la legge emananda imporrà anche alla disciplina delle lesioni di lieve entità.

Allo stato, e per rimanere al dm del 25 giugno scorso, la tabella per le microlesioni è stata aggiornata ai valori Istat per l'anno in corso e, per la prima volta, l'indice economico è stato ridotto rispetto a quello previsto dal precedente decreto 2014, in ragione della riduzione del -0,3% dell'ultimo dato economico statistico.

Così, a decorrere dal mese di aprile 2015, il punto base per l'1% di menomazione viene appunto ridotto dalla precedente indicazione di 795,91 euro, 793,52 euro e il valore giornaliero della inabilità temporanea (articolo 139 comma 1 lettera b) è stato ridotto da 46,43 euro a 46,29 euro (l'importo da riconoscere per ogni giorno di inabilità momentanea ed assoluta, pari quindi al 100%).

Si annuncia un autunno di importanti novità nel mondo della liquidazione del danno alla persona e l'impressione è che il saldo economico del ramo Rc auto ne sarà corposamente condizionato.

Filippo Martini,
Studio Mrv



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2015-42409, Marzo 2015.

TOWERS WATSON

PRODOTTI

Axa Tutta la Vita sbarca sulla rete agenziale

La copertura racchiude tre garanzie modulabili in un unico prodotto



Uno strumento digitale specifico per individuare le soluzioni più adatte ad affrontare, in caso di avversità, bisogni mirati. Con questo obiettivo Axa lancia sulla rete agenziale il prodotto multigaranzia *Tutta la Vita*, studiato per proteggere le persone e la loro famiglia in caso di perdita di autosufficienza, malattia grave o prematura scomparsa. In sostanza, la copertura racchiude tre garanzie modulabili sulle esigenze del cliente e variabili con il passare del tempo in un'ottica *life cycle*.

Nello specifico, Axa Tutta la Vita garantisce un capitale iniziale e una rendita mensile vitalizia tra i 500 e 2.500 euro mensili per permettere all'assicurato di affrontare l'impossibilità di vivere autonomamente, sia in caso di perdita delle capacità di svolgere attività normali della vita quotidiana (vestirsi, lavarsi, mangiare, muoversi), sia in caso di patologie nervose o mentali quali Parkinson e Alzheimer. Inoltre, in caso di mancanza prematura del capofamiglia, il prodotto prevede anche l'erogazione di un capitale, fino a 200 mila euro, destinato ai beneficiari indicati dal sottoscrittore stesso: ciò al fine di garantire alla famiglia di mantenere invariato lo status economico in un periodo di avversità. Costruire il proprio piano sulla base delle diverse fasi della vita e delle specifiche necessità è possibile, attraverso l'inserimento dei dati personali di base, nell'apposita sezione del sito della società.

R.A.

RICERCHE

L'agente? Un punto di riferimento per gli italiani

Quasi un italiano su due consulta un intermediario nelle decisioni importanti, anche non collegate a prodotti assicurativi. È la fotografia dell'osservatorio UnipolSai

Un punto di riferimento nelle scelte dei consumatori. Più in generale rappresenta una sorta di consigliere di fiducia ideale. Le caratteristiche peculiari? Per il 56% degli italiani deve essere un esperto in materia, mentre per il 31% è fondamentale la conoscenza diretta della persona. E ancora il 24% lo vorrebbe al corrente anche delle proprie abitudini di vita e il 29% del campione indica la vicinanza del professionista anche quando ci sono problemi. Altre caratteristiche ideali: venire percepito dalla parte del consumatore, (21%), sapere rassicurare il cliente (19%), ed essere vicino e facilmente raggiungibile (15%). È questo l'identikit dell'agente di assicurazioni che emerge dall'ultima ricerca dell'osservatorio **UnipolSai**, commissionata a **Nextplora** e basata su un campione di 4186 persone, che fotografa l'atteggiamento degli utenti in relazione al professionista assicurativo.

Il ruolo e le caratteristiche dell'agente assicurativo emergono in un quadro in cui, più in generale, il professionista specializzato di cui si ha conoscenza diretta è la figura di maggior fiducia per oltre la metà di coloro che si rivolgono al di fuori dell'ambito familiare (52%). Fiducia di gran lunga superiore a quella riconosciuta a siti web specializzati (31%) senza dimenticare blog e forum online (14%). Si scopre così, stando allo studio, che l'agente di assicurazione è la figura più consultata dagli italiani. Quasi un cittadino su due (42%), infatti, preferisce consultarsi con un professionista della propria città quando deve prendere decisioni o fare acquisti importanti, come quelli relativi alla salute, alla casa e all'auto. In particolare spicca, tra le figure dei professionisti del territorio, quella dell'intermediario: il 24% degli intervistati preferisce coinvolgere un professionista assicurativo nelle decisioni importanti. E la quota sale al 27% quando si tratta di giovani tra i 18 e i 24 anni. Ma in quali occasioni gli italiani decidono di consultarsi con un agente assicurativo? La scelta generalmente avviene, oltre che per l'acquisto di una polizza auto (36%), soprattutto per l'acquisto di beni e servizi a protezione della casa (32%), di servizi a protezione della salute (28%) e di servizi a protezione dagli infortuni (25%). Insomma, un vero e proprio consigliere personale di fiducia sulle principali scelte di vita quotidiana.

Renato Agalliu



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

MARTEDÌ 15 SETTEMBRE 2015 N. 774

Convegno
**INTERMEDIARI
NELL'ERA DELLA SELEZIONE**

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT***

Iscriviti su www.insurancetrade.it



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

Insurance Daily



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

MARTEDÌ 15 SETTEMBRE 2015 N. 774

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 - **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 - **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghiloso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 - **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Capiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 - Q&A

13.15 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 - **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 - **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 - **Tecnologia per nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di Sia

15.10 - 15.30 - **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di Das

15.30 - 16.45 - **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

16.45 - 17.00 - Q&A

sponsor



Associazione Categoria Brokers



FOR SAFER TRADE



DIFESA LEGALE



making relationships count



Genias



IAMA CONSULTING



SIRIB E FORMAZIONE SRL



resta telus



Outsourcing solutions



Scarica il programma completo