

PRIMO PIANO

Fpa, lo Sna non aderisce al piano

Lo Sna non aderisce al piano di riequilibrio di Fpa presentato da Ermanno Martinetto. Il commissario aveva posticipato alla data di oggi il termine ultimo entro cui far pervenire l'accettazione alla sua proposta. Nella missiva inviata a Martinetto, lo Sna conferma le proprie posizioni. "Analizzando il mandato Covip alla amministrazione straordinaria - si legge - alla luce dei pareri tecnico legali acquisiti, risulta di tutta evidenza che il suo (del commissario, ndr) non potrebbe che essere un auspicio affinché le parti sociali aderiscano (e non sottoscrivano) al piano di riequilibrio, e in più in difetto indica possibili ulteriori provvedimenti dell'autorità di vigilanza per evitare il perdurare delle condizioni di squilibrio, e giammai minacce di liquidazione".

Secondo lo Sna, dunque, non esisterebbe un reale pericolo di messa in liquidazione di Fpa. Il presidente del sindacato, Claudio Demozzi, lo ha sottolineato anche in un'altra comunicazione, questa volta indirizzata al comitato dei gruppi aziendali aderenti allo Sna: "lo stesso commissario straordinario - ha affermato - nel documento di presentazione del piano ha certificato come l'equilibrio del fondo sia garantito attraverso un taglio (lineare) del 41,3% delle prestazioni". Per leggere la news completa clicca qui.

Beniamino Musto

NORMATIVA

Costi delle polizze Ppi nell'occhio di Ivass

A un mese di distanza dalla precedente lettera al mercato sulle polizze di tipo Payment protection Insurance, l'Autorità di vigilanza assicurativa ritorna sul tema emanando un'ulteriore comunicazione, volta a far luce sulle strutture di costo connesse alle polizze abbinate a finanziamenti

Le polizze Ppi, ormai diffuse grandemente anche sul mercato italiano, nascono nel mondo anglosassone con la finalità di proteggere il contraente/assicurato da eventi pregiudizievoli che possano limitare la sua capacità di rimborso di un finanziamento concesso da una banca o da un altro intermediario finanziario.

Di fatto, tutelano il finanziatore rispetto a eventuali eventi connessi alla vita o alla incolumità fisica del finanziato ovvero alla sua capacità lavorativa, che possano inficiare la sua capacità di dar seguito agli obblighi di restituzione del finanziamento assunti con chi lo ha erogato.

Frequentemente vendute in *pacchetti* (ovvero mediante abbinamenti di coperture vita e danni) associati a finanziamenti, prestiti personali, credito al consumo, mutui immobiliari, carte di credito *revolving* e mutui immobiliari, si sono ultimamente affermate anche in modalità di vendita di tipo *stand alone* (i.e. senza essere abbinate a finanziamenti) e per la loro frequente mancanza di trasparenza hanno da tempo richiamato l'attenzione del legislatore, nonché delle autorità di vigilanza assicurativa e bancaria, italiane.

In particolare, con i commi da 15 quater a 15 sexies dell'articolo 22 del d. l. 18 ottobre 2012 n. 179 (c.d. "Crescita bis"), successivamente convertito, con modifiche, dall'articolo 1, legge 17 dicembre 2012 n. 221, il legislatore, nell'intento di tutelare in modo particolare i consumatori, aveva imposto alcuni presidi di trasparenza agli operatori, quali, tra gli altri, la restituzione parziale del premio pagato e non goduto, in caso di estinzione anticipata del finanziamento e posto l'attenzione su tutti quegli elementi, spese in primis, volti a non consentire la libera portabilità del mutuo.

LA LETTERA AL MERCATO DEL 26 AGOSTO SCORSO

Con la precedente lettera inviata agli operatori del settore (imprese di assicurazione e banche e intermediari iscritti alla sezione D del Registro unico degli intermediari), Ivass, di concerto con la Banca d'Italia, era già ritornata sul tema della trasparenza delle polizze Ppi, esponendo i risultati dell'indagine conoscitiva svolta congiuntamente dalle due Autorità, e, più in particolare, Ivass per la parte relativa alla trasparenza e correttezza dei comportamenti delle imprese di assicurazione e Banca d'Italia per quella dei comportamenti delle banche e degli intermediari finanziari, coinvolti nell'offerta delle polizze in questione in abbinamento ai finanziamenti. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

In particolare, le due Autorità avevano lamentato una serie di criticità riscontrate nella fase di produzione e di distribuzione di tali prodotti (quali, ad es., offerta del prodotto comprendente molteplici garanzie in modo indistinto, con impossibilità per il cliente di associare il premio alle diverse componenti di garanzia offerte, e di escluderne quelle di non interesse; significativa riduzione delle garanzie per effetto di carenze o franchigie ovvero di clausole limitative della durata della polizza; utilizzo indiscriminato di dichiarazioni di buono stato di salute, in luogo di questionari sanitari; mancata restituzione del premio non goduto, in caso di estinzione anticipata di finanziamento; scarsa informativa e verifica di adeguatezza in fase di collocamento).

Rispetto alle criticità emerse, con lettera del 26 agosto scorso, Ivass aveva richiesto all'organo amministrativo delle imprese di assicurazione e degli intermediari di adottare, entro 90 giorni, un piano da sottoporre all'organo di controllo e da realizzare nei successivi tre mesi, contenente le iniziative volte a rendere i prodotti e le modalità di offerta ed esecuzione dei contratti in linea con quanto previsto dalla legge e indicato nel dettaglio, congiuntamente, dalle due Autorità.

Ivass e Banca d'Italia avevano già preannunciato, in quella sede, la loro intenzione di approfondire la struttura dei costi connessi a tali polizze.

LA LETTERA AL MERCATO DEL 24 SETTEMBRE SCORSO

In linea con quanto già preannunciato, Ivass ha pubblicato sul proprio sito un'ulteriore lettera al mercato avente ad oggetto le polizze Ppi, questa volta per ciò che attiene la struttura dei costi relativi a tali prodotti.

La lettera, che questa volta è a firma singola della sola Autorità di vigilanza assicurativa, è indirizzata alle imprese di assicurazione vita e danni, domestiche e comunitarie operanti in Italia in solo regime di stabilimento, che offrono coperture assicurative di tipo Ppi in modalità pacchetto o stand alone.

A queste imprese, l'Autorità di settore richiede di inviare tra il 15 e il 30 ottobre prossimi, avvalendosi dell'applicazione Infostat accessibile dal sito Ivass, una serie di dati relativi all'anno 2014, riguardanti le polizze abbinate ai finanziamenti.

In particolare, l'indagine, che mira a rilevare informazioni sulla raccolta premi, numero di assicurati, entità complessiva delle provvigioni riconosciute alla rete di vendita per le polizze Ppi vendute nel 2014, prevede, nello specifico, per le polizze a pacchetto (i.e. abbinamento di coperture vita con coperture danni), la trasmissione di una serie di informazioni riguardanti le aliquote provvigionali medie riconosciute ai diversi canali di distribuzione nonché il livello dei premi di tariffa per ciascuna delle garanzie che compongono i pacchetti Ppi e i relativi caricamenti applicati sui premi.

Di interesse rilevare che, in caso di pacchetti, Ivass richieda che la relativa informativa sia fornita, all'Autorità di Vigilanza, dalla sola impresa di assicurazione vita, che si dovrà far carico di trasmettere a Ivass anche le informazioni riguardanti le coperture assicurative relative alla componente danni.

Con riferimento alle coperture vendute in modalità stand alone (non abbinate cioè a finanziamenti), le imprese dovranno comunicare a Ivass analoga informativa per le prime tre tariffe in termini di volume della produzione 2014.

Per le imprese, poi, che nel 2014 non hanno raccolto premi derivanti da polizze abbinate a finanziamenti, la comunicazione è comunque dovuta, secondo le modalità precedentemente accennate.

QUALE FUTURO PER LE POLIZZE PPI

Appare difficile, in questa fase, fare dei pronostici sul futuro che attende gli operatori del settore.

Senz'altro gli interventi svolti sin qui dal legislatore prima, e dal regolatore poi hanno, come prioritaria, la finalità di promuovere la trasparenza a favore dei consumatori, favorendo una concorrenza nel settore ancora acerba e forse anche di difficile realizzazione.

Appare infatti difficile, ancora oggi (nonostante i copiosi interventi in materia), immaginare che un consumatore in attesa di ricevere un prestito disquisisca con la banca sulle coperture assicurative realmente necessarie alla sua posizione e chiedere l'esclusione delle coperture superflue, ad esempio, nonostante gli interventi correttivi dovrebbero mirare proprio a questo.

Sebbene qualche operatore già paventi un ridimensionamento ulteriore del settore (nel quale peraltro i margini sembrano farsi sempre più esigui) c'è tuttavia da ritenere che il mercato non sia destinato a scomparire, fin quando le banche continueranno a concedere finanziamenti.

Chiara Cimarelli,
Of counsel

Dipartimento Diritto delle Assicurazioni
Studio Legale Associato in association with Simmons & Simmons LLP

RICERCHE

Salgono gli stipendi degli italiani

Secondo l'indagine di Towers Watson nei prossimi mesi i lavoratori beneficeranno di un aumento del salario

Salari fermi al palo negli ultimi anni a causa dei livelli dell'inflazione. Ma a partire dal 2016, e già nei prossimi mesi di quest'anno, i lavoratori italiani potranno beneficiare di una crescita degli stipendi. È la previsione per il 2016 che emerge dal *Salary budget planning study* di **Towers Watson**. La combinazione di un discreto aumento dei salari e un'inflazione vicina a livelli record negativi saranno un fattore determinante per i dipendenti italiani, i quali inizieranno a vedere un reale incremento del loro reddito dopo anni di crescita zero.

La ricerca, condotta nel luglio 2015 con 8.000 questionari ricevuti da 110 aziende del settore privato in tutto il mondo, rivela che lo stipendio medio italiano è cresciuto del 2,5%: questo, unito alla bassa inflazione annuale del 0,4%, porterà a una crescita in termini reali degli stipendi che non si registrava da molti anni. In particolare, analizzando il documento che sintetizza i risultati della ricerca annuale di Towers Watson sull'andamento degli stipendi ed esamina le pratiche come uno strumento per supportare le aziende nei piani di compensazione per il 2015, si prevede che l'aumento dei salari in Europa supererà significativamente l'inflazione quest'anno: con Francia e Olanda che beneficeranno di condizioni simili all'Italia, mentre i dipendenti britannici e tedeschi beneficeranno di un aumento medio di circa il 3%.

Mentre in Spagna, Svizzera, Irlanda e Grecia le risorse stanziare per aumentare gli stipendi saranno più basse, pari a circa il 2%, ma i livelli negativi d'inflazione in questi Paesi dovrebbero riflettersi in un costo della vita più basso per la maggioranza dei lavoratori. Per il 2016, la previsione per l'Italia è molto simile in termini di crescita degli stipendi, ma con l'inflazione attesa rapidamente in crescita dallo 0,4% all'1,2%. Ne consegue che l'aumento del reddito disponibile in termini reali sarà percepito in forma attenuata. Uno scenario simile è atteso in Europa, con l'incremento degli stipendi compreso tra il 2-3%. È previsto, inoltre, che il tasso di inflazione si attesterà nel Vecchio continente a circa il 1,2-1,6%, fatta eccezione per Spagna Svizzera, e Grecia dove si stima che l'inflazione resterà inferiore all'1%.

Tradotto: "anche se l'inflazione, come atteso, dovesse crescere dell'1,2% l'anno prossimo, si tratta pur sempre di un livello storicamente basso – ha sottolineato **Rodolfo Monni**, responsabile indagini retributive di Towers Watson –. Per fare un confronto, tra il 2011 e il 2013 abbiamo registrato un'inflazione annua compresa tra il 2,5% ed il 4,5% e una crescita degli stipendi che era equivalente o significativamente inferiore. Di conseguenza, nel 2016 si prevede quindi un nuovo incremento dei salari in termini reali".

Renato Agalliu

CARRIERE

Munich Re, Andreas Moser nuovo ceo in Italia

Assumerà l'incarico a partire dal gennaio 2016

A partire da gennaio 2016 **Andreas Moser** sarà il nuovo ceo di **Munich Re Milano**. L'incarico presso la rappresentanza generale per l'Italia del riassicuratore tedesco giunge all'indomani di svariate esperienze maturate da Moser all'interno del gruppo Munich Re: attualmente ricopre, da Monaco, la carica di client manager executive per l'America Latina, di cui è anche responsabile per la parte riguardante l'organizzazione internazionale, grazie alla quale ha acquisito un ampio *know how* internazionale.

"Le sue capacità professionali e il suo background culturale – si legge in una nota di Munich Re – contribuiscono a delinearne quale persona ideale per lo svolgimento di questo importante compito. Il mercato italiano, con i suoi attori esigenti e professionali, è sicuramente di grande interesse e le sfide legate alla nuova funzione rendono più stimolante questo suo futuro incarico".

Paolo Ghirri, deputy ceo e client manager executive della Munich Re Milano, continuerà a svolgere le funzioni di ceo ad interim fino all'arrivo di Andreas Moser.

B.M.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Ecco Ace Global accounts, per clienti più esigenti

Ace Italia ha introdotto il ruolo di global accounts & multinational coordinator che sarà ricoperto da **Paolo Tassetti**, che continuerà a operare anche in qualità di property manager. La scelta è avvenuta in conseguenza della nuova strategia di segmentazione del business che ha coinvolto tutto il gruppo Ace. La compagnia ha recentemente costituito a livello internazionale la divisione Global accounts & multinational, che avrà il compito di gestire tutti i clienti di maggiore dimensione e con profilo internazionale.

In Italia, quindi, Tassetti coordinerà le attività commerciali e quelle tecnico assuntive con l'obiettivo di fornire un servizio dedicato e altamente monitorato per i clienti italiani con fatturato superiore a 500 milioni di euro, con più di 500 dipendenti e un'esposizione multinazionale.

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

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

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 Ghilosso, 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 Cappiello, 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 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Francesco Merzari, direttore generale Sia
Roberto Rossi, direttore IT di Donau Versicherung AG

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Roberto Grasso, General Manager di D.A.S. Italia

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
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

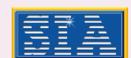
16.45 - 17.00 – Q&A

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor



Scarica il programma completo