



PRIMO PIANO

La strage della pirateria stradale

I pirati della strada, negli ultimi sei anni, hanno provocato 653 morti. È quanto emerge dall'analisi realizzata dall'Osservatorio sulla pirateria stradale dell'Asaps (associazione amici della polizia stradale), che ha raccolto ed elaborato le informazioni relative alle omissioni di soccorso e fuga registrate nel periodo tra il 2008 e 2013. Alle 653 vittime si devono aggiungere i 4.168 eventi e 4.943 feriti: secondo l'Asaps, si tratta di una vera e propria "macro-emergenza, che è purtroppo sottostimata perché nessuno, a parte la nostra associazione, si è mai preoccupato di monitorare un fenomeno criminale così violento". I pirati vengono presi, ma non sempre: nei sei anni della rilevazione, solo 2.711 (65%) sono stati identificati, lasciando 2.233 casi aperti. Tra i pirati identificati, il 26,4% è risultato in stato di ebbrezza alcolica (716 episodi), un dato che corrisponde anche a 172 delle 653 vittime totali. "Si tratta di un dato da considerare fortemente sottostimato - precisa il presidente dell'Asaps, Giordano Biserni - poiché essendo accertabile solo quando il pirata sia catturato nell'immediatezza del fatto, è evidente che quando la cattura del fuggitivo avviene a distanza di ore o giorni, i fumi dell'alcol o della droga sono ormai svaniti".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Per gli agenti, il tempo sta per scadere

La scelta mono o pluri non deve più essere oggetto di discussione, ma deve lasciare all'agente la libertà di fare la scelta che ritiene più adatta. A ribadirlo, Antonio Canu, vice presidente del Comitato dei Gruppi aziendali, che, per scongiurare il pericolo disintermediazione insiste sull'urgenza di definire un nuovo accordo di sistema, che coinvolga sindacati, imprese e gruppi agenti, superando il rinnovo mutilato dell'accordo nazionale

Figlio d'arte, iscritto da subito allo **Sna**, **Antonio Canu**, 47 anni, laurea in Scienze Politiche, agente **Generali** a Sassari (divisione **Lloyd Italico** del cui gruppo è presidente), è oggi vice presidente del *Comitato dei Gruppi aziendali*.

La sua vita associativa non è rivolta solo all'intermediazione assicurativa: ha una spiccata vocazione per il sociale, partecipando a campi di lavoro in Palestina e avviando, insieme ad altri volontari, un progetto dell'Archi di Milano, rivolto, in particolare, ai bimbi del campo profughi.

Ma i suoi interessi spaziano: nel 1997, consegue il titolo di sommelier; nel 1998 l'abilitazione professionale a *degustatore ufficiale dell'Associazione italiana sommelier*, ed è conosciuto sul territorio per la sua poliedrica energia, professionalità e grande attenzione a un'imprenditorialità innovativa.



Antonio Canu, agente Generali

Lei è vice presidente del Comitato dei Gruppi Aziendali. Dall'esterno, il Comitato appare poco coeso e ripiegato su se stesso, con scarsa capacità di dare un taglio diverso alla politica sindacale. Sembrava difficile ritrovare lo spirito della vittoria del gennaio 2012. Può chiarire ai lettori le sue valutazioni?

A rigor di statuto, il comitato dei Gaa non avrebbe il compito di indirizzo, di *dare un taglio* alla politica del sindacato; dovrebbe riportare all'Esecutivo nazionale (En) le istanze della base, e alla base la linea dell'En. Questo ci è stato sempre ripetuto, quando abbiamo avanzato proposte per fronteggiare questa crisi senza precedenti. In realtà, il comitato potrebbe essere straordinariamente utile se diventasse, come da tempo propone il presidente **Tonino Rosato**, un luogo di elaborazione politica e strategica, oltre che di condivisione delle migliori pratiche messe in atto da ogni gruppo. È vero che spesso non siamo stati capaci di farlo, ma negli ultimi tempi vedo una maggiore coesione della maggioranza dei presidenti, e una rinnovata capacità di elaborazione e proposta. Se poi, però, tali proposte vengono totalmente ignorate dall'En...

Con l'inizio dell'anno nuovo, Generali Italia ha completato il progetto del ceo, Mario Greco, inglobando Toro, Lloyd Italico e Augusta, tranne lo scorporo per Alleanza. Una vera tempesta di marchi, che ha coinvolto centinaia di piccole e medie agenzie in progetti ambiziosissimi. Scuole e culture diverse. Qual è l'opinione dei suoi iscritti fra aspettative e timori?

Rappresento una rete molto unita e coesa fatta di alcune agenzie molto grandi e strutturate e di tante piccole e piccolissime. È da almeno vent'anni che, di queste ultime, sento dire da direttori commerciali e ad che il mercato le avrebbe spazzate via.

(continua a pag.2)



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1)

Molti dirigenti si sono avvicendati, ma quelle agenzie sono ancora tutte qui. La paura del *tritacarne* Generali, però, era grandissima. La sottoscrizione di un importante accordo integrativo che, tra le tante altre cose, impegna la compagnia al supporto e mantenimento dell'attuale consistenza numerica e distribuzione territoriale delle agenzie, a marchio Lloyd Italico, ci ha dato un po' di tranquillità. Ora, ci aspetta un anno di delirio ma siamo pronti, come si diceva un tempo, al lavoro e alla lotta.

Si chiude l'indagine dell'Antitrust sulla base delle lettere di impegno di UnipolSai, Generali, Allianz, Reale Mutua, Cattolica, Axa e Groupama. L'Authority ne valuterà i contenuti. Potrà esistere una sana concorrenza, rispettando anche le opinioni di coloro che amano la propria bandiera e che, solo per questa, vogliono operare?

Sì, può esistere sicuramente, rispettando le opinioni di tutti. La scelta mono o pluri non deve più essere oggetto di discussione: esiste per legge. Questo però non deve far nascere nuovi obblighi. Libertà è, prima di tutto, fare la scelta professionale e imprenditoriale che ogni agente ritiene più adatta per se. Se è insopportabile l'atteggiamento delle compagnie che dividono gli intermediari in agenti di serie A e di serie B, è ancor più insopportabile vedere dei colleghi che si dedicano a tale esercizio, anche se magari ribaltando i parametri delle compagnie.



Il ricorso all'Antitrust di Sna, ideato addirittura da Ghironi e Metti, e le polemiche che ne sono nate tra i gruppi aziendali sulle diverse valutazioni dei fatti, pare abbiano logorato irrimediabilmente quel residuo senso di appartenenza della categoria. Sono così diverse le opinioni? A suo parere, cos'è cambiato?

Credo che alcuni mutati atteggiamenti siano da ricondurre anche alla drammatica situazione di crisi in cui versa la categoria. Intendiamoci: trilatero, subentro nei locali di agenzia e nelle utenze e qualsiasi altra cosa sia di ostacolo, prima ancora che alla concorrenza, al pieno esercizio dell'attività di libero agente di assicurazioni, è giusto che vengano

rimossi. I principi sono importanti: vengono prima di ogni cosa. Ma, per dare concretezza e attuazione ai principi, garantire la libera concorrenza e, soprattutto, preservare la nostra professione secondo l'attuale *modello mediterraneo* e, al contempo, ridefinire la figura dell'intermediario di assicurazione, è necessario e urgente un accordo di sistema, che veda coinvolti i sindacati, le imprese e i gruppi agenti. E va fatto ora, perché il tempo, per molti colleghi, sta scadendo.

L'apparente fenomeno della disintermediazione investe tutto il territorio nazionale, fino ad avere la percezione che stia emergendo, apertamente, una spinta contro gli intermediari tutti. Non le sembrano atteggiamenti inquietanti?

Certo che sì! Finora gli agenti intermediano una quota di mercato amplissima. Ciò vuol dire che sono il canale preferito dai consumatori, e che sono indispensabili per le imprese e l'intero sistema distributivo. Certo che, se si sta fermi senza far niente, se si lascia che le compagnie rosicchino sempre maggiori quote con i canali alternativi, se si assiste passivamente al fatto che gli agenti, per disperazione, si riducano a collocare polizze per conto dei comparatori *auto disintermediando*, se si attendono inermi le nuove normative comunitarie subendole anziché intervenire, come sistema distributivo integrato, per modificarle, allora è certo che moriremo di disintermediazione. Ancora una volta, e lo ripeto a costo di sembrare noioso, urge iniziare un lavoro, creativo e coraggioso, che porti a un nuovo accordo di sistema, che dica di più e vada oltre, e più in alto del mero tentativo di un rinnovo mutilato dell'*Accordo nazionale*.

Carla Barin



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**

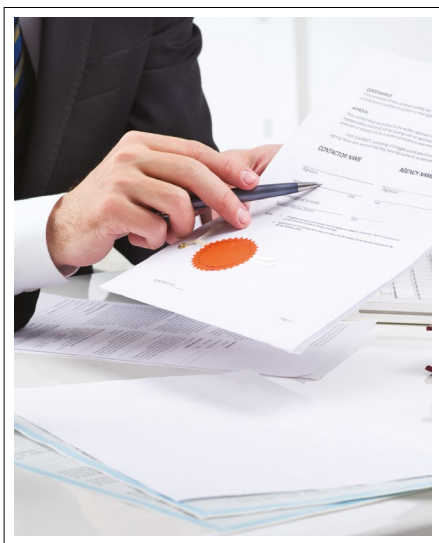
**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",
IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO,
ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT**



Storni e ...dintorni

Una sentenza del tribunale di Milano chiarisce i dubbi sul diritto allo storno. Vengono superate le difficoltà interpretative, riconoscendo le posizioni degli agenti, molto distanti dalle ragioni avanzate nel tempo dalle compagnie

(PARTE SECONDA: GLI STORNI EX D.L. BERSANI)



Torniamo oggi a occuparci del tema degli storni provvigionali, questa volta in relazione alla applicazione del dl 40/07 (*decreto Bersani*) alla luce di una recente sentenza del Tribunale di Milano.

È noto che a seguito della conversione di tale decreto, una gran parte degli agenti ebbe ad accettare gli accordi che i vari gruppi avevano sottoscritto con le compagnie al fine di "congelare" gli storni derivanti

dai recessi spiccati dagli assicurati in applicazione di tale provvedimento che, diversamente, avrebbero potuto mettere in seria difficoltà la redditività agenziale.

L'importo complessivo di tali storni poteva, specie con il passare del tempo, diventare talora assai ingente, specie per chi avesse avuto nel portafoglio agenziale prevalentemente contratti pluriennali nei rami elementari.

L'applicabilità dello storno

Tali accordi, talora, prevedevano anche un certo aumento delle relative distinte provvigionali sul ricorrente, per compensare, almeno per un certo periodo, il decremento di redditività conseguente all'archiviazione del sistema del preconto normalmente praticato sulle polizze pluriennali. Tuttavia, per questo motivo, alcuni agenti si videro addebitare, con meraviglia, storni maggiori rispetto alle provvigioni a suo tempo percepite e anche per casi in cui gli annullamenti di polizza si erano verificati per motivi diversi da quelli previsti dal dl Bersani

Le compagnie giustificavano la cosa facendo riferimento all'articolo 9 comma IV *Ana*, sostenendo che l'addebito dello storno doveva essere calcolato non in riferimento alle distinte provvigionali vigenti al tempo in cui vennero corrisposte, bensì applicando le nuove aliquote provvigionali in corso al momento del recesso che, come si è detto sopra, non di rado erano maggiori delle precedenti proprio per effetto degli aggiornamenti eseguiti per recuperare la redditività perduta.

In effetti tale disposizione riconosce l'applicabilità dello storno

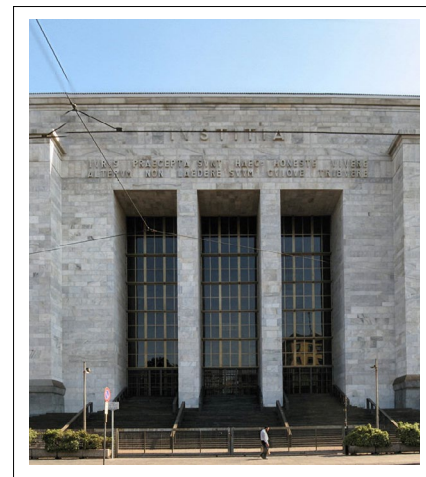
all'agente, calcolandolo con riferimento all'aliquota provvigionale in corso al momento del recesso che, come nel caso di specie, può essere anche diversa da quella originaria. Osservo però che tale norma è applicabile solo nei casi in cui vi sia stato o cambiamento di gestione o di trasferimento di portafoglio, o nella prassi, una riorganizzazione aziendale a seguito di liquidazione; tutte situazioni che nel caso di specie non ricorrevano e pertanto già si può dubitare della legittimità di tale tipologia di addebiti.

Ma la domanda di maggior interesse era quale fine potesse fare il debito accumulatosi in forza degli storni *congelati*, atteso che lo stesso rischiava di *scongolarsi* alla prima occasione di attrito con la compagnia dalla quale potesse derivare lo scioglimento del mandato con effetti spesso disastrosi sui bilanci agenziali o comunque alla scadenza del termine di efficacia degli accordi.

Una sentenza a favore degli agenti

Le posizioni sul punto erano assai distanti: da un lato gli agenti, che reclamavano l'applicabilità dell'art. 9 comma II lettera b dell'*Ana* 2003 nella parte in cui dispone che il diritto allo storno non si applica quando lo scioglimento del contratto di assicurazione sia dovuto per effetto di "sopravvenute disposizioni legislative" come in effetti è successo a seguito dell'introduzione del dl Bersani. Dall'altra parte, l'*Ania* la quale sosteneva che la risoluzione della polizza non avveniva per effetto immediato e diretto dell'entrata in vigore del provvedimento legislativo bensì solo se e quando l'assicurato, mediante una sua autonoma valutazione, avesse deciso di avvalersi del dl Bersani, inviando nei tempi e nei modi di legge il relativo atto di recesso.

Il problema è stato risolto dal tribunale di Milano, nella sentenza in commento; questa ha stabilito che ciò che rileva, nel caso di specie, non è tanto la volontà di disdetta dell'assicurato quanto il fatto che la causa della stessa sia riferibile alla nuova legge, non essendovi dubbio che la possibilità per gli assicurati di risolvere anticipatamente i contratti in corso sia diretta conseguenza della sopravvenuta disposizione legislativa e cioè del dl Bersani. (*continua a pag.4*)





(continua da pag.3)

Una pronuncia significativa quindi a favore degli agenti, anche perché proviene da un *tribunale importante* come quello di Milano, in quella che si profila essere però una lunga guerra che forse si protrarrà ancora per chissà quanto in attesa di una pronuncia definitiva della Cassazione.

Infine, per chi fosse interessato a una verifica dei propri storni comunque generatisi, ricordo che l'art 9 comma VI Ana dispone che su richiesta dell'agente, l'impresa è tenuta a fornire entro 30 giorni, un dettagliato elenco analitico, con specifica indicazione relativa alla causale degli storni addebitati. L'articolo dispone inoltre che gli storni in ogni caso devono essere richiesti dalla compagnia non appena in grado di liquidarne l'importo e, comunque, non oltre 15 mesi dallo scioglimento del contratto di agenzia.

Avv. **Paolo De Angelis**
Slda - Firenze

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di lunedì 24 marzo)

NEWS DA WWW.INSURACETRADE.IT

Ramo vita: ancora in crescita a febbraio

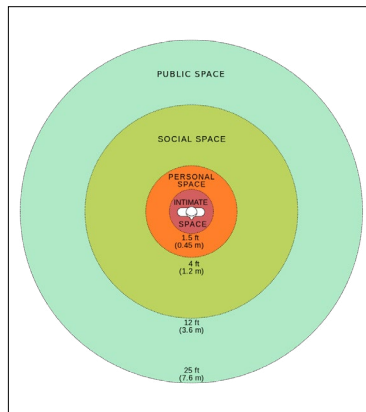
Continua a crescere a grandi ritmi il ramo vita. Nel mese di febbraio la nuova produzione raccolta in Italia ha raggiunto gli 8,4 miliardi di euro, con un incremento del 48,7% rispetto allo stesso mese del 2013, mentre da gennaio il totale della produzione ha toccato i 16,3 miliardi, +37,9% rispetto ai primi due mesi dell'anno scorso.

Relativamente alle imprese italiane ed extra europee, che rappresentano 7,7 miliardi di raccolta (+53,4%), nel mese di febbraio le nuove polizze di ramo I hanno continuato ad aumentare, crescendo di circa il 70% rispetto allo stesso mese del 2013, toccando i 6,4 miliardi, l'83% dell'intera nuova produzione emessa. In forte aumento anche la raccolta di ramo V con un volume di nuovi affari triplicato rispetto a febbraio 2013 e pari a 285 milioni.

Ancora male, invece, la nuova produzione di polizze linked (ramo III), che nel mese di febbraio hanno registrato, per il quarto mese consecutivo, una contrazione del 12,9%, per una raccolta di nuovi premi pari a un miliardo; nulla, l'emissione di nuove polizze index. I contributi relativi a nuove adesioni individuali a forme previdenziali, infine, è stata pari a 83 milioni, in aumento dell'11,5% rispetto a febbraio 2013.

FORMAZIONE

Gli stimoli visivi



Esiste un esercizio d'aula, che io amo molto, chiamato **Gioco delle connessioni**, che mette in relazione fra loro il tempo e gli stimoli visivi.

Il trainer divide i partecipanti in due gruppi: al primo gruppo chiede di alzare la mano quando i componenti pensano che sia trascorso un minuto e trenta secondi dall'inizio del gioco; al secondo rivolge la stessa richiesta, ma chiede loro di eseguire il gioco a occhi chiusi.

Per rendere il gioco ancora più interessante, il trainer chiede, in se-

greto, ad alcuni partecipanti del gruppo con gli occhi aperti di alzare la mano molto prima dello scadere del minuto e mezzo, e di farlo in rapida sequenza.

Scopo del gioco è dimostrare che non solo è soggettiva la percezione degli stimoli visivi, ma anche quella del tempo: chi ha gli occhi aperti ha una percezione diversa del tempo e, soprattutto, si fa facilmente influenzare dagli altri.

A questo gioco, spesso associa, quando spiego la prossemica, il cosiddetto **gioco dell'uovo prossemico**.

In che cosa consiste? Si tratta semplicemente di porre un partecipante al centro della sala e di chiedere a un secondo partecipante si avvicinarsi frontalmente e di fermarsi quando il primo partecipante comincia a provare disagio.

Viene poi coinvolto un terzo partecipante che dovrà avvicinarsi al primo lateralmente, e successivamente anche un quarto si avvicinerà dall'altro lato. Stessa regola: quando quello al centro prova disagio, ci si ferma.

Infine, tocca al quinto e ultimo che raggiungerà gli altri quattro nella parte posteriore del gruppo.

Finito l'esercizio, collegando simbolicamente i partecipanti con una linea, si otterrà la forma di un *uovo* dove il partecipante più lontano è quello di fronte, segue quello dietro ed infine i due laterali.

Un gioco semplice che mette in evidenza come nelle relazioni interpersonali la distanza (prossemica) sia fondamentale per evitare brutte sorprese. È noto che, se superiamo la distanza consentita, la reazione che generiamo in colui che subisce *l'invasione* può essere a volte anche esagerata se non addirittura violenta

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 7 aprile di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012