

PRIMO PIANO

False Rc auto, il caso Globins

Non accennano a diminuire i casi di intermediari abusivi e di società con sede all'estero che operano senza autorizzazione sul territorio italiano, proponendo prezzi concorrenziali. E tra questi, non sembrano mancare nemmeno i recidivi. Otto anni dopo capita di veder ancora circolare nomi di polizze fraudolente già segnalate dal vecchio Isvap. È lo stesso Isvap a evidenziarlo, nella sua ultima segnalazione fatta sul proprio sito: l'Autorità ha richiamato l'attenzione su una falsa polizza Rc auto intestata a "Globins Ltd - intermediazione di marketing tra compagnie di assicurazioni e riassicurazioni", società con sede legale a Londra, ma che non rientra tra quelle autorizzate o abilitate all'esercizio dell'attività assicurativa in Italia. Già nel gennaio del 2006 l'allora Isvap avvertì i consumatori sulla diffusione di polizze contraffatte vendute sotto questa insegna, sottolineando il fatto che la società risultasse avere anche una sede di rappresentanza a Roma. Nel caso della segnalazione attuale, l'Isvap fa presente che sulla polizza incriminata sono riportati i dati di "Broker service Italia R. Giuffrida Nasonte", intermediario che non risulta iscritto al Rui, né nell'elenco degli intermediari dell'Unione Europea.

Beniamino Musto

MERCATO

Polizze sanitarie al palo

Mentre in Italia cala la diffusione delle polizze per la sanità integrativa, in Francia la riforma del lavoro è stata di stimolo per rinnovare e aumentare le proposte di polizze su infortunio, malattia o morte

I dati di **Banca d'Italia** sulla diffusione delle polizze sanitarie tra le famiglie italiane, nel 2012, evidenziano un calo rispetto a quanto registrato nel 2010: nel 2012 la percentuale delle famiglie in possesso di almeno una polizza malattia era del 4,3%, rispetto al 5,5% nel 2010. In termini assoluti le famiglie assicurate, due anni fa, erano circa un milione (1,2 milioni nel 2010), su un totale di 24 milioni.

È indubbio che il tema della sanità complementare si scontri con un contesto tipicamente italiano nel quale viene data poca attenzione alla tutela della salute con forme assicurative a integrazione della sanità pubblica, a differenza di altri Paesi europei dove, storicamente, si riscontra una più spiccata propensione a tutelare il proprio futuro in modo privatistico.



CONDIZIONI NECESSARIE ALLO SVILUPPO: INNOVAZIONE E SPINTA NORMATIVA

Le assicurazioni in Italia svolgono un ruolo abbastanza rilevante nella sanità complementare, attraverso l'offerta di coperture assicurative di tipo individuale e l'istituzione di fondi e casse di assistenza sanitaria per la stipula di polizze collettive. Tuttavia, il livello di diffusione di tali coperture è ancora molto basso, e il potenziale di crescita del mercato assicurativo sul comparto salute molto elevato: in Italia la sanità complementare è una realtà destinata a crescere per diverse ragioni, sia strutturali che sociali:

1. i vincoli del bilancio pubblico non consentono più di far fronte agli incrementi di spesa previsti per il prossimo futuro, che dovranno quindi essere sostenuti dai privati;
2. nel confronto con gli altri Paesi europei, l'Italia evidenzia un'elevata spesa *out of pocket* per la sanità;
3. l'invecchiamento della popolazione italiana è oramai un fenomeno in progressiva crescita.

Il confronto con le principali realtà europee in cui le casse e le assicurazioni hanno un ruolo di rilievo, insegna che semplici iniziative commerciali, maggiore innovazione e opportuni adeguamenti normativi potrebbero aiutare la diffusione della sanità complementare anche nel nostro Paese. È il caso della Francia che, sebbene caratterizzata da un sistema sanitario diverso da quello italiano, ha da sempre sviluppato un modello di servizio e di offerta dedicato alle coperture sanitarie.

Il mercato delle polizze sanitarie in Francia è in costante sviluppo: un recente studio condotto da Tns Sofres, evidenzia che le coperture complementari malattia sono al primo posto tra le voci di spesa assicurativa delle famiglie francesi (in media 1.100 euro all'anno, contro 460 euro annui destinati alle assicurazioni auto) e il 90% delle famiglie assicurate afferma di considerarsi adeguatamente tutelato dalla copertura in essere. Inoltre, a seguito dell'approvazione da parte del Senato francese della riforma sul lavoro nel maggio scorso, tutti i lavoratori avranno diritto a una copertura sanitaria integrativa parzialmente pagata dalle imprese.

L'EVOLUZIONE DELL'OFFERTA

La riforma del lavoro ha certamente messo in discussione l'approccio commerciale e strategico delle compagnie assicurative francesi che hanno rivisitato le proprie strategie distributive e di offerta alimentando il mercato delle polizze salute con nuove soluzioni e servizi a esse abbinati. I trend emergenti sull'innovazione di prodotto sono rappresentati da:

- **prodotti rimborso spese in caso di ricovero**, visite specialistiche, prestazioni ottiche e dentarie, acquisto farmaci che prevedono un **bonus fedeltà** cliente: maggiori coperture e livelli di rimborso in base alla durata del contratto. Si tratta di **Modulango**, ultimo prodotto lanciato da **Axa France** nell'ottobre 2012 che mediamente porta a un giro di affari di 10 mila polizze al mese. Il prodotto prevede cinque forme di sottoscrizione diverse per livello di garanzia e somme assicurate; (*continua a pag.2*)



(continua da pag. 1)

- **prodotti dedicati ai pensionati** di età compresa tra i 55 e gli 80 anni. È questo il caso della polizza *SwissLife Vigéo Santé* di **SwissLife** che è sottoscrivibile in cinque formule secondo il livello di rimborso desiderato e copre le spese dentarie, di ospedalizzazione, ottiche e le cure termali: qualora l'assicurato non usufruisca della prestazione ottica questa è raddoppiata l'anno successivo;

- **prodotti infortuni per il target 12-18 anni e 19-30 anni**. Si tratta dell'offerta di **Banque Postale** collegata a prodotti infortuni occorsi, ad esempio, durante la gita scolastica o viaggi di scambio all'estero. Per il target *12-18 anni* la copertura ha una durata variabile da una settimana a un mese, mentre per il target *19-30 anni* può durare anche fino a un anno. Banque Postale pubblicizza questa offerta nei mesi di marzo/aprile e giugno/agosto;

- **prodotti salute per il largo pubblico** ovvero prodotti con premio di polizza variabile in funzione dell'età e delle somme assicurate. **Aviva France**, a novembre 2013, ha lanciato il prodotto *Primo Protection* con garanzie morte e invalidità permanente in caso di infortunio o malattia: cinque livelli di capitale assicurato a scelta del contraente, garanzie con decorrenza

al momento della sottoscrizione e nessuna compilazione di questionario anamnestico. Il premio varia da cinque euro al mese per un 30enne con capitale assicurato di 30 mila euro a 20,50 euro per un 45enne con capitale assicurato pari a 50 mila euro;

- **prodotti infortuni su misura**, come nel caso di **MetLife** con il prodotto *Super Novatem Accident*, con garanzia morte, invalidità permanente e diaria, sottoscrivibili a copertura dei rischi della *vita privata o vita privata e professionale* di durata variabile da due a 365 giorni;

- **molteplici soluzioni** da parte di tutti i principali operatori del mercato con riferimento alle aziende a seguito della riforma del lavoro: si tratta molto spesso di soluzione differenziate per classe dimensionale (numero addetti/fatturato) e tipologia di attività.

Lucia Valentini

senior consultant, Prometeia spa



ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
GUARDARE LONTANO!**



CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI RINNOVARE

Fpa, ecco il piano per le nuove generazioni

Il blocco dei trasferimenti ha acceso le polemiche e le preoccupazioni intorno alla sostenibilità del fondo pensione. La direzione cerca di fare chiarezza

Dopo una settimana di dibattiti sul fondo pensione agenti, parla finalmente il fondo stesso per chiarire alcune questioni definite “insinuazioni”. La replica della direzione del fondo vuole fare chiarezza tra una ridda di dichiarazioni e prese di posizione, soprattutto da parte dei principali sindacati degli agenti.

“Precisiamo innanzitutto – si legge nel comunicato di **Fpa** – che le difficoltà che sta attraversando il fondo non riguardano la situazione economico-finanziaria, in quanto il patrimonio è ancora in accrescimento, ma la sostenibilità di lungo periodo e in particolare il disavanzo attuariale conseguente all’applicazione delle nuove disposizioni sul calcolo delle riserve”. Questi disavanzi, oltre che derivanti dall’applicazione di nuovi calcoli attuariali, derivano da situazioni congiunturali: l’allungamento della vita, il periodo di bassi tassi di interesse e uno scarso numero di nuove adesioni.

Il problema è che il fondo pensione, essendo a gruppo chiuso, non è in grado, al momento, di garantire una sostenibilità sul lungo periodo. Non si tratta del cosiddetto buco di bilancio, come precisa la nota, anche perché, a garanzia della gestione ordinaria i bilanci sono “tutti certificati da un attuario indipendente”, come del resto l’ultimo disponibile, il bilancio 2012, che presenta “una situazione di equilibrio”.

Per risolvere la questione, che certamente non è di poco conto e riguarda il futuro di molti agenti in attività, ma anche di quelli che vorranno intraprendere nei prossimi anni questa professione,

“è stato predisposto un piano di riequilibrio attualmente all’esame delle parti sociali”, cioè sindacati e **Ania**. Le responsabilità della *governance* del fondo si dividono al 50% (unico istituto di questo tipo nel settore) tra intermediari e compagnie.

In nome della tutela degli iscritti

Intanto la scorsa settimana la direzione del fondo ha deciso di sospendere temporaneamente i trasferimenti volontari

in attesa della definizione proprio di quel piano di risanamento che riporterà l’istituto all’equilibrio prospettico. La decisione ha creato non poco scontento e spaesamento.

Tuttavia la direzione giustifica questo atto e lo rivendica necessario per la “tutela di tutta la collettività degli iscritti”. Secondo la versione di **Fpa**, “un numero molto elevato di richieste di trasferimento avrebbe infatti compromesso la realizzazione di qualsiasi piano di riequilibrio, tenuto conto della natura a capitalizzazione collettiva del fondo”.

Sacrifici per gli agenti, supporto da parte dell’Ania

Ma come si articolerà il piano di riequilibrio? Saranno chiesti importanti interventi da parte di **Ania**, ma anche sacrifici da parte degli agenti. Secondo quanto riporta **Fpa**, gli “interventi mirati sulle varie categorie di iscritti” saranno ispirati a un “principio di equità che stabilisce prestazioni pensionistiche per ciascun aderente strettamente collegate all’effettiva contribuzione versata”. Questo servirebbe in prima battuta per mitigare lo squilibrio intergenerazionale: “le prestazioni eccessivamente generose, relative ai vecchi iscritti, verranno ridotte mentre verranno aumentate quelle dei giovani”. Le misure, inoltre, saranno da stimolo per i giovani che, si augura **Fpa**, aderiranno più numerosi.

La posizione delle rappresentanze

I prossimi mesi saranno quindi decisivi per la buona riuscita del piano di riequilibrio, che, è necessario ricordare, deve essere ancora definito nei dettagli e concordato tra **Ania** e gli agenti che gestiscono il fondo, cioè lo **Sna**. Proprio il presidente del maggior sindacato di categoria, **Claudio Demozzi**, ha rassicurato sulla vicenda, ridimensionando la questione della sospensione dei trasferimenti volontari, pur definendo la decisione “sofferta”.

Diverso è invece il punto di vista di **Anapa**, che ha lanciato un allarme, chiedendo a gran voce che la situazione del fondo sia valutata da un *advisor* indipendente, e che si provveda a una vera e propria riforma e non a un intervento che il presidente dell’associazione, **Vincenzo Cirasola**, definisce “palliativo”.

Fabrizio Aurilia



Francesco Pavanello, presidente Fpa

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 10 marzo di www.insurancetrade.it

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

L'INNOVAZIONE PER CRESCERE

Valorizzazione delle informazioni, dei canali distributivi e dell'offerta assicurativa.
Da qui partono le strategie per lo sviluppo del settore e per una nuova relazione con il cliente

Milano, 19 marzo 2014 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Innovazione: come ridisegnare l'industria e la sua profittabilità**
Massimiliano Sodano, principal di Boston Consulting

10.00 - 10.30 - **Il patrimonio informativo come motore per la crescita**
Valeria Sandei, amministratore delegato di Almaviva Gruppo Almaviva

10.30 - 11.00 - **L'innovazione secondo Generali Italia**
Intervista a Bruno Scaroni, chief distribution officer

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 12.00 - **Detector: la nuova frontiera nel contrasto alle frodi assicurative**
*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass;
Andrea Guerra, managing director di Kube Partners*

12.00 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Tecnologia e canali distributivi**
Dai provvedimenti legislativi alla capacità di rimettersi in gioco
Intervengono:
*Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it
Michele Quaglia, responsabile sviluppo rete di Reale Mutua
Marco Rossi, head of sales & marketing di D.A.S.
Patrick Savre, direttore danni Groupama Assicurazioni
Carlo Scarbolo, responsabile Sviluppo business e Crm, Società Cattolica di Assicurazione*

13.00 - 13.50 - **Lunch**

13.50 - 14.00 - **Le nuove frontiere della ricerca**
Ferdinando Boschi, managing director di Art

14.00 - 14.30 - **Come cambia l'offerta assicurativa**
Massimiliano Maggioni, partner di Excellence Consulting

14.30 - 15.00 - **Conoscere il cliente significa anticiparne i bisogni assicurativi**
Sonia Grieco, sales & marketing manager Previnet

15.00 - 15.30 - **L'innovazione verso nuovi target di clientela: l'importanza della specializzazione e del servizio**
Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia

15.30 - 16.00 - **Big Data, la rivoluzione a portata di business**
Gianluca Verraz, Technology Center Director, RGI Group

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: L'innovazione nei prodotti Auto, danni e vita**
Così cambia la relazione con il cliente
Intervengono:
*Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Roberto Felici, direttore marketing di Allianz Italia
Enrico Cavallari, direttore marketing, digital & multiaccess di Axa Assicurazioni
Vittorio Pini, responsabile prodotti danni di UnipolSai
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Luca Sina, direttore vendite rete agenti Zurich*

insurance Trade
WWW.INSURANCETRADE.IT



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo