

PRIMO PIANO

Afp, nuovi vertici

È Giovanni Maggi il nuovo presidente di Assofondipensione, l'associazione che riunisce 32 fondi di pensione negoziali, con oltre due milioni di lavoratori dipendenti iscritti. Imprenditore lecchese, 53 anni, Maggi è socio e consigliere delegato della holding di famiglia, a cui fanno capo aziende specializzate nella produzione e commercializzazione di catene da neve, catene nautiche e altri accessori industriali. Già presidente per quattro anni degli industriali di Lecco e poi, per un anno, degli industriali di Lecco e Sondrio, in Confindustria ricopre la carica di presidente del gruppo tecnico welfare. "Il nuovo consiglio - ha commentato Maggi dopo la nomina - sarà impegnato a portare avanti con rinnovato slancio e vigore le attività dell'associazione in vista delle sfide che attendono il secondo pilastro previdenziale, anche sulla base delle novità normative recate dalla Legge di Bilancio 2017 e dai provvedimenti di prossima emanazione come il ddl Concorrenza". La nomina di Maggi arriva insieme a un rinnovo complessivo dei vertici di Assofondipensione: Roberto Ghiselli, membro della segreteria nazionale della Cgil, va alla vicepresidenza, Maurizio Agazzi, dg di Cometa, passa alla segreteria, e Fabio Porcelli della Uil è il nuovo coordinatore del comitato tecnico.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Agenti, tra autocritica e fiducia

Gli intermediari italiani avrebbero già dovuto intraprendere la strada del cambiamento anni fa, quando i bilanci delle agenzie erano solidi. Ma non tutto è perduto, secondo Fulvio Galli, agente Generali Italia di Goito, anche se c'è stata poca lungimiranza

Gli agenti, per ritrovare la solidità delle proprie agenzie, devono smetterla di essere *auto-centrici*, perché il cliente va cercato e non atteso. Ma a tanti manca ancora molto per fare il salto di qualità, e fare la differenza sul mercato. Il *cross-selling*, di cui si parla da decenni, dev'essere perseguito con costanza e non solo utilizzato in funzione tattica. In un mercato come quello italiano, già di per sé poco amante delle coperture assicurative, i canali alternativi porranno sempre più difficoltà agli agenti che avrebbero già dovuto cambiare da anni.

Il pensiero di **Fulvio Galli**, agente **Generali** di Goito ed esperto sui temi della previdenza per gli intermediari, oscilla tra (auto)critica verso la categoria e fiducia nella possibilità di migliorare e vincere le sfide della contemporaneità. Galli fa parte del comitato amministratore del fondo previdenziale aziendale, ed è rappresentante dell'assemblea dei delegati di **Fpa**, sulla cui modalità di salvataggio continua a esprimere grossi dubbi.



Fulvio Galli, agente Generali Italia a Goito

Quali azioni mette in atto la sua agenzia per raggiungere l'obiettivo di tenere l'assicurato al centro?

Tutti i più importanti studi ci dicono che la tenuta economica del sistema agenziale continua a essere a rischio. Il contesto nel quale operiamo è complesso: contrazione dei premi auto da un lato, e difficoltà di sviluppare altri rami dall'altro, rendono molto difficile lavorare sui ricavi, recuperando efficienza.

Sono convinto che per gli agenti sia necessario fare il salto di qualità e capire che oggi è sempre più necessario aprirsi a nuovi rami e non essere auto-centrici, e che il cliente va cercato e non sempre "atteso" in agenzia al momento del rinnovo. Credo che l'attività di *cross-selling* debba essere intrapresa costantemente, ma abbiamo bisogno che le compagnie mettano a nostra disposizione strumenti, prodotti e rami che ci permettano di crescere. In questo senso, la tecnologia, intesa come strumenti atti a migliorare l'efficienza e la penetrazione del nostro ruolo, può essere intesa come un alleato e non come un concorrente. (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

A suo parere la nuova normativa europea sulla distribuzione (Idd), che sarà in vigore dal 2018, migliorerà o peggiorerà il modus operandi degli agenti?

Abbiamo il serio timore che, com'è già avvenuto per la precedente direttiva *lmd1*, entrata in vigore in Italia nel 2006 col Regolamento 5 dell'Ivass, gli oneri amministrativi e le responsabilità a carico dell'intermediario saranno aggravati. Inoltre, bisogna fare attenzione per evitare che tale direttiva, anche nel nostro Paese rafforzi la vendita diretta tramite la grande distribuzione, come già avviene in altri mercati europei. Per questo motivo, ho molto apprezzato che le quattro associazioni di categoria degli intermediari professionisti operanti in Italia, **Aiba, Acb, Anapa Rete ImpresAgenzia** e **Sna**, abbiano fatto fronte comune inviando un documento a firma congiunta all'Ivass, evidenziando osservazioni e proposte.

Molti intermediari hanno intrapreso il cambiamento: ma non su tutto. Mentre i ricavi calano, le responsabilità aumentano. Come si frangono gli obblighi sempre più pressati?

L'agente avrebbe già dovuto cambiare, forse la direttiva gli fornirà quella motivazione in più per non essere più un venditore. Deve essere un agente-imprenditore, un agente-manager che, oltre a continuare a fare sviluppo, anche in condizioni di mercato sfavorevoli, deve possedere le competenze del controllo di gestione ed essere interessato al proprio utile netto.

Gli agenti dovranno puntare su un approccio integrato, che tenga conto dei nuovi sistemi informativi e comunicativi, commerciali e di marketing. Dovrà investire in tecnologia, cioè in strumenti in grado di migliorare l'efficienza e che avranno un impatto sulla redditività delle agenzie rendendole più autonome operativamente, e anche competitive sul mercato. Se sapremo disegnare questo modello, saremo vincenti e in grado di offrire una consulenza adeguata e giustamente remunerata.

La parte più colpita da Covip nel piano di salvataggio del Fondo pensione agenti sono stati i pensionati. I tagli alle pensioni riguardano anche i colleghi deceduti, il che comporta la diminuzione degli assegni di reversibilità. È legittimo a suo parere?

Ho sempre pensato, così come sostenuto da una parte del mondo delle associazioni, che il passaggio al sistema a contribuzione definita fosse la soluzione migliore, e che avrebbe messo in equilibrio il fondo, sia sulle pensioni future sia su quelle attuali. È una posizione, però, che non è stata condivisa, sulla quale si è dibattuto a lungo, e che una corrente del sindacato non ha voluto prendere nemmeno in considerazione. Questo, a mio avviso, non è altro che l'effetto di tali decisioni. Non possiamo chiederci a posteriori se è legittimo o meno, ma avremmo dovuto ragionare a priori su quali sarebbero stati gli effetti. (continua a pag. 3)

POLIZZA RC PROFESSIONALE
**INTERMEDIARI
ASSICURATIVI**



www.polizzarcintermediari.it

RINNOVATA PER IL 2017
LA CONVENZIONE RISERVATA A TUTTI
GLI ISCRITTI IVASS IN SEZIONE A E B



Resta a disposizione per ulteriori informazioni:

Giulio Pizzi

02.91.98.33.19

392.97.75.111

g.pizzi@assimedici.it

TOTALE INTROITI

per provvigioni e consulenze
anno precedente fino a

110.000,00 €*

MASSIMALE

per anno **1.875.927,00 €**
per sinistro **1.250.618,00 €**

490,00 €

✓ Garanzia Postuma: **3 ANNI**

✓ Retroattività: **5 ANNI**

✓ Franchigia: **1.000,00 €**

Estensione a richiesta:

✓ Responsabilità Solidale: **+ 10 %**

Moduli di adesione
e
fascicolo informativo
sono disponibili
SU

www.polizzarcintermediari.it

*Per fatturati superiori quotazione personalizzata

Compagnia delegataria

CNA

www.polizzarcintermediari.it è gestito da **ASSIMEDICI Srl**

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. **02.91.98.33.11** - Fax 02.87.18.19.05 - PEC info@assimedici.eu
www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it - Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011

**STEFFANO
GROUP**



(continua da pag. 2)

Oggi mi rattrista e mi fa rabbia leggere su un autorevole giornale di tiratura nazionale delle *allegre e famigliari* gestioni da parte degli amministratori della società immobiliare di proprietà di Fonage, e che gli stessi componenti del cda di Fonage, purtroppo, stanno confermando, dando così ragione a quanto anche il **Gaa Generali** aveva denunciato circa tre anni fa, quando iniziò la crisi del fondo, prima di essere commissariato.

A un recentissimo convegno, il presidente del gruppo aziendale di Aviva, Pierangelo Colombo, ha sostenuto che i sindacati e tutti i gruppi aziendali dovrebbero riordinare le logiche di mercato, e appianare le vertenze ancora aperte: Fpa, Ana, Ccn. A suo parere, è un obiettivo raggiungibile?

I gruppi agenziali stanno aumentando la loro importanza proprio perché sono diventati gli unici interlocutori delle compagnie. Nelle trattative di secondo livello, anche per gli orientamenti dell'**Antitrust** e le evoluzioni del mercato, ci si sta orientando verso un modello di rappresentanza in base al quale i sindacati definiscono il quadro generale e i gruppi agenti gli accordi di natura economica, specifici della propria realtà.

In tale contesto, il rapporto tra gruppi agenti e rappresentanze non deve essere interpretato come una contrapposizione: occorre un obiettivo comune. Entrambi devono lavorare all'unisono per il bene della categoria. Quindi anche su questioni importanti come quelle da lei evidenziate, credo che le due facce dell'interlocuzione con il mercato e con le Autorità debbano parlarsi e perseguire un obiettivo comune.

La strada sicuramente sarà lunga e tortuosa ma sono fiducioso che si possa trovare una soluzione considerando anche le *best practice* presenti nell'ambito della rappresentanza sindacale, dove associazione e gruppi agenti dialogano e agiscono di comune accordo.

Carla Barin

RICERCHE

Cresce il premio medio Rc Auto

Secondo Segugio.it, rispetto all'inizio del 2016, il dato è in aumento del 7,4% per le automobili, e del 6,4% per le moto

Stabile il *best price*, in crescita il prezzo medio. Sono questi i dati principali che emergono dall'aggiornamento mensile di **Segugio.it** sulla situazione dell'Rc auto nel nostro Paese. Secondo l'indagine, dall'inizio del 2016 il prezzo medio per questo tipo di copertura è aumentato del 7,4% per le automobili e del 6,4% per le moto. Il *best price* resta sostanzialmente stabile, scontando soltanto una diminuzione del 7,9% nel settore delle due ruote. Stanti queste condizioni, secondo l'aggregatore, attraverso le comparazioni l'utente può arrivare a risparmiare, rispetto alla tariffa media, fino al 45,7% per una polizza auto e al 44,2% per una copertura sulla moto.

Nel settore auto, si conferma preponderante la quota di richieste per vetture già possedute (77,3%). Le domande per le auto usate si fermano al 17,1%, mentre per le vetture nuove, dove si registra un sensibile aumento del valore medio del mezzo da assicurare (quasi 23 mila euro), il dato si attesta al 5,6%. Sempre in crescita poi la quota degli utenti registrati nella prima classe di merito: l'indice si ferma al 58,5%, dato più alto mai registrato da Segugio.it.

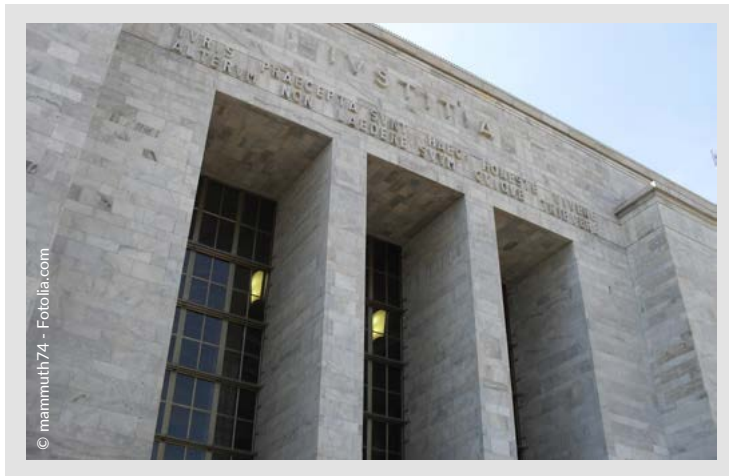
Tendenze simili si notano anche nel comparto delle due ruote. Seppur in calo, resta maggioritaria la quota di richieste per moto già possedute (60,4%). Diminuiscono anche le domande per moto usate (29,7%), mentre il mercato delle moto nuove spicca un balzo che consente di sfiorare la doppia cifra (9,9%) e di raggiungere il valore più alto mai registrato su Segugio.it. Crescono poi, come nel settore auto, la percentuale di utenti registrati nelle prime classi di merito (31,9%) e la quota di chi non ha commesso sinistri negli ultimi cinque anni (95,8%). Aumentano infine le richieste per garanzie accessorie: il dato approda in doppia cifra (10,1%), segnando un nuovo record per Segugio.it.

Giacomo Corvi



Quando è tempo di disdire

Il tacito rinnovo, se non approvato in modo specifico dal contraente, è inefficace. Lo ribadisce la Suprema Corte, indicando le giuste tempistiche



Fra le categorie di clausole considerate vessatorie, descritte sia dal Codice del consumo che dal Codice civile, rientrano anche quelle che stabiliscono "un termine eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto per comunicare la disdetta al fine di evitare la tacita proroga o rinnovazione" (art. 33 comma 2, lett. i Cod. cons.).

Con la recente sentenza n. 20402/2015, la Cassazione ha confermato l'orientamento giurisprudenziale, ricordando che le clausole di proroga tacita o di rinnovazione del contratto, se predisposte dal contraente più forte, sono da considerarsi prive di efficacia, ex art. 1341 comma 2 c.c., qualora non siano approvate, per iscritto in modo specifico, dal contraente aderente (cfr. Cass. n. 11734/2004).

Nel caso di specie, la Suprema Corte era stata a chiamata a decidere del rinnovo automatico (o tacito) di un contratto di fornitura fra due privati. Caratteristica fondante del contratto di fornitura, così come per numerosissime altre categorie di contratti, è quella di operare per lunghi intervalli di tempo prestabiliti fra le parti.

Il rinnovo è automatico, se previsto dal contratto

Anche con riguardo ai prodotti assicurativi, elemento necessario della operatività della polizza è che questa copra per i rischi assicurati, un determinato intervallo di tempo. Nel caso di specie,

le compagnie assicurative generalmente prevedono rinnovi automatici del contratto, secondo lo schema del *bail-out*, per il quale sarà onere del contraente provvedere ad inviare una disdetta alla compagnia entro un dato periodo di tempo anteriore al rinnovo automatico, per interrompere il rapporto con la compagnia. Il tutto sulla base di una clausola di tacito rinnovo inserita nel contratto stipulato.

Molte compagnie, però, a volte possono tendere ad apporre clausole di rinnovo automatico sulla base di tempi eccessivamente lunghi che, secondo la giurisprudenza maggioritaria, finirebbero per danneggiare il consumatore e per porsi, quindi, in contrasto con il già citato articolo 33 Cod. cons.

Benché rispetto all'ambito assicurativo la giurisprudenza pubblicata risulti ormai risalente addirittura ad una sentenza della Corte d'Appello di Roma del 2002, appare evidente dalla sentenza sopracitata che la lettura delle norme in esame, a prescindere dallo schema contrattuale nelle quale siano inserite, resta invariata. Appurato quanto appena affermato, rispetto alla necessità di considerare tempistiche congrue per l'attivazione della clausola da rinnovo automatico, possiamo far riferimento al dettame della stessa giurisprudenza che, caso per caso, ha indicato il giusto periodo di tempo.

I termini per i contratti annuali o pluriennali

Anche se non è possibile fare una valutazione astratta valida per ogni contratto, per non incappare in una pronuncia avversa che dichiari la clausola in esame vessatoria e quindi nulla, occorre tener presente che la tendenza pluriennale delle corti di merito e della Cassazione è quella di considerare congrui, come limite per la disdetta, i termini di 60 e 90 giorni anteriori al rinnovo dei contratti annuali, mentre varia, caso per caso, con riguardo ai contratti operanti a livello pluriennale.

In conclusione, oltre che al problema temporale, bisogna sempre aver ben presenti le disposizioni dell'art. 1341 c.c., prevedendo la precisa conoscibilità e sottoscrizione da parte del contraente, a pena di nullità della clausola.

Giorgio Grasso,
PhD, Studio Legale Simmons & Simmons

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