



PRIMO PIANO

Corte dei conti, Inps da risanare

I conti dell'Inps non tornano. Ora è la Corte dei conti a certificarlo attraverso l'analisi del bilancio 2012. I numeri dell'Istituto guidato da Antonio Mastrapasqua registrano il primo disavanzo finanziario e l'aumento del deficit, derivanti anche dall'incorporazione di Inpdap ed Enpals, per i quali "appaiono indilazionabili misure di risanamento, che si riconnettono anche al ciclo recessivo oltre che all'incorporata gestione pubblica". La Corte sottolinea inoltre due necessità inderogabili: il rilancio della previdenza complementare e un monitoraggio costante degli effetti delle riforme del lavoro e delle pensioni. I magistrati invocano "l'urgenza di rilanciare la previdenza complementare" e, contemporaneamente, chiedono "una crescente attenzione al profilo dell'adeguatezza delle prestazioni collegate al metodo contributivo e degli eccessivi divari nei trattamenti connessi a quello retributivo". Infine, si "evidenzia nuovamente la necessità di un intervento finalizzato a ridisciplinare l'intero ordinamento e comunque a riequilibrare la governance dell'Istituto, soprattutto nei profili della rappresentanza legale, di indirizzo politico amministrativo e di gestione". Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

E se gli agenti fossero tutti liberi?

Paolo Iurasek, agente Fonsai a Udine e intelligenza di Unapass, parla dell'unificazione con Sna, del rischio disintermediazione, dell'opportunità del web e soprattutto del plurimandato, chiedendosi se sia l'unico modo di rendere liberi gli agenti

Tutti contro tutti: agenti tutti plurimandatari e imprese tutte "plurimandanti e pluricanale". Partendo da questa ipotetica visione sul plurimandato, il vice presidente vicario di **Unapass**, **Paolo Iurasek**, sottolinea che gli agenti non saranno mai plurimandatari fino a quando le imprese non saranno plurimandanti: un'imposizione di legge improbabile in un Paese libero.

E affronta altri due temi caldi per la rete agenziale: le imprese che cercano canali alternativi a quello agenziale, a suo parere una scelta miope; e l'annosa questione dell'unificazione con **Sna**, evidenziando che quella degli agenti è una *Non Categoria*, dove, in molti casi, non ci si iscrive ad alcuna organizzazione mantenendo il distacco dalla propria rappresentanza.

E insiste sull'importanza, per gli agenti, di curare la professionalità e l'organizzazione della propria impresa, anche attraverso l'utilizzo di quegli strumenti digitali che, ora, sono visti come *nemici* del canale tradizionale.



Paolo Iurasek, vice presidente Unapass

Oggi è vice presidente vicario di Unapass, ma da sempre considerato l'intelligenza della stessa associazione. Per una compagnia di assicurazione, la rete ha un suo valore di mercato importante, un vero asset del sistema. Le opinioni, peraltro pubbliche, provenienti da noti personaggi, appaiono discordi: chi paventa una possibile disintermediazione professionale chi, viceversa, sostiene che il non comprenderne l'importanza potrebbe assomigliare a una forma di attentato alla categoria degli agenti. Qual è la sua opinione?

Le imprese di assicurazione, contrariamente alle banche scelsero di relazionarsi con la clientela attraverso una rete che, oggi, definiremmo *esternalizzata*, utilizzando lo strumento del contratto di agenzia e trasferendo alle agenzie, da un lato, una significativa parte dei costi di distribuzione e, dall'altro, la relazione con la clientela. Attualmente, e con riferimento anche a qualche norma di recente promulgazione, il rischio disintermediazione esiste ed è connaturato al mondo che stiamo vivendo. Il progresso tecnologico favorisce il by pass dell'intermediario e il collocamento diretto soprattutto se non è resa percepibile al cliente l'addizione di valore dell'agente. Curare la propria professionalità e organizzare la propria impresa agenzia diventa un valore imprescindibile ed essenziale di questo lavoro. Quello assicurativo, troppo dipendente dalla Rc auto, è stato un *non mercato* almeno fino al 1994: dopo questa data, in virtù della liberalizzazione, ha cominciato a risentire degli effetti della concorrenza. Ogni anno, la tariffa Rc auto cresceva e in modo uguale per tutti, alle stesse condizioni, in un regime di obbligatorietà: impossibile definirlo un mercato. Tutto questo non esiste più e da troppo tempo perché si possa parlare di crisi; siamo piuttosto di fronte a un cambiamento. Da imprenditore ritengo sia possibile che le imprese cerchino canali alternativi a quello agenziale, che sperimentino vie nuove, ma in questo caso, più che di un attentato alla categoria credo si possa parlare piuttosto di scelta miope.

(continua a pag.2)



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



Jean François Mossino

(continua da pag. 1) L'agente è un intermediario professionale, e ha avuto finora un elevato grado di attaccamento al marchio o ai marchi che rappresenta. È più frequente il *turn over* dei dirigenti d'impresa che quello degli agenti che, in molti casi, hanno due o addirittura tre generazioni di professionisti sulla stessa piazza, in una logica di continuità utile anche alle imprese stesse. Perdere valore non sarebbe utile a nessuno, soprattutto quando questo canale vale un buon 80% dell' intermediato.

Il presidente di una delle tre associazioni di categoria ha sostenuto che le nuove tecnologie informatiche (internet, social network, multi canalità, ecc.) non devono fare paura, proprio in virtù della consulenza pre e post vendita offerta dall'agente, che è e resta, un fattore chiave per il mercato. Quale potrebbe essere il nuovo modello di business? Condividi la sottovalutazione sui nuovi canali?

Il progresso e l'evoluzione dell'uomo è il frutto della visione e della capacità innovativa di pochissime persone, che con grande curiosità e una certa capacità di focalizzare le soluzioni rendono grandissimi favori al mondo intero. Il web non è solo uno strumento di comunicazione, ma è diventato un qualcosa che ha modificato la nostra modalità di relazionarci con il prossimo, annullando le distanze e vanificando i tempi, rendendoci *globali*. La competitività dell'agente rispetto a canali tecnologici permarrà fintantoché la fisicità della relazione, la prossimità al cliente, saranno importanti e fino a quando la competenza professionale sarà evidente ed evidenziata anche attraverso l'utilizzo proprio di quegli strumenti digitali che ora sembrerebbero essere solo nemici del canale tradizionale.

Lei è vice presidente di Unapass. La categoria tutta, da anni, attende la riunificazione con Sna. Attesa mai decollata: continue incertezze, paure da parte di ambedue le associazioni. Una battaglia di poltrone o, a monte, concrete ragioni giustificano quella che appare come una insuperabile decisione? Può spiegare il suo punto di vista ai nostri lettori?

Sono da otto anni il vice presidente vicario di Unapass. Non ho vissuto il momento della separazione, ma, a quel tempo, le visioni di due modi di vivere la professione erano profondamente diverse: più assimilabile al lavoro para subordinato e rivendicativa quella di Sna, più libera e imprenditoriale quella di Unapass, che aveva fortemente voluto l'istituzione dell'Albo. Negli anni, le due anime hanno smorzato quella differenza e ho vissuto personalmente,

nel 2007 e 2008 insieme a Silvano Compagnin, gli incontri con gli allora vice presidenti Sna, Giovanni Metti e Vincenzo Cirasola, che portarono a un documento siglato e redatto insieme a Domenico Fumagalli, nel quale si stabilivano tempi e modalità dell'unificazione. Ho guidato anche una seconda commissione, nel 2010/11, seduto al tavolo con **Jean François Mossino**, allora vice presidente vicario, redigendo in prima persona una *carta dei valori* che, in quella sede, discutemmo e condividemmo. Il tutto non ha però avuto seguito. Per la posizione che riguarda Unapass non si può parlare di battaglia di poltrone. Non le abbiamo mai chieste né le chiederemmo. Abbiamo proposto di scrivere insieme uno statuto e di prevedere un periodo transitorio di due anni a esecutivi unificati cui dovrebbe seguire un congresso per tesi proprio per favorire l'amalgama e per non garantire sedie a nessuno. Non abbiamo posto pregiudiziali né sul nome di un'organizzazione unica, né sull'esigenza, tutta di Sna, di conservare la storia, come se quella storia non fosse anche la nostra. Ci è parso invece, negli incontri di quest'ultimo periodo, esistere una volontà di cancellare Unapass neanche si fosse macchiata di chissà quale peccato originale. Nel frattempo, abbiamo visto nascere un'altra associazione rappresentativa della categoria, forte dell'esperienza dei gruppi agenti, cui guardiamo con interesse, perché l'unità non è alternativa: si fa con chi ci sta. Non so perciò, a questo punto, se l'unificazione sia effettivamente una richiesta della categoria tutta, ma sottolineo, provocatoriamente, che il punto dolente rimane un altro: forse la nostra è una non categoria, visto che la maggior parte degli agenti non si iscrive ad alcuna organizzazione e ha spesso atteggiamenti di disincantato distacco dal mondo della propria rappresentanza, contro i propri interessi.



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

Riaperto il tavolo con l'Ania, Sna non intende retrocedere dal quadro normativo previsto dalle vigenti leggi. L'agente è un imprenditore, gestisce a proprio rischio e spese. Questo, sino a ieri, appariva il pensiero anche di Unapass che, in virtù di questo concetto, scelse di associarsi a Confindustria. Oggi parrebbe pensarla diversamente. Perché?

Nessuno pensa di retrocedere dal quadro normativo, anche perché non sarebbe né lecito né concesso.

(continua a pag.3)



(continua da pag.2) Unapass non ha cambiato il suo pensiero e ritiene che l'agenzia sia sempre più un'impresa di intermediazione, una pmi a tutti gli effetti. Nelle scelte che ciascun imprenditore deve operare per affrontare il mercato, riteniamo, da sempre, che l'unica regola che viga è quella del libero arbitrio. Crediamo che spetti a ciascuno di noi, senza imposizioni,

scegliere responsabilmente quale tipo di organizzazione darsi e con quante imprese, senza per questo classificare come migliore o peggiore una scelta rispetto all'altra. Sul binomio monomandato - plurimandato esiste, poi, un equivoco di fondo irrisolto e mal affrontato. Gli agenti non saranno mai plurimandatari fino a quando le imprese non saranno plurimandanti ed è francamente improbabile che in un Paese libero possa vigere un' imposizione di legge in tal senso. A volte, ed è un errore comune, ci piacerebbe essere diversi da ciò che siamo e tendiamo a dimenticare o sottovalutare alcuni aspetti: in un mondo libero, *tutti contro tutti*, con gli agenti tutti plurimandatari e le imprese tutte plurimandanti e pluricanale, la categoria sarebbe oggetto di una fortissima selezione della specie. Avremmo fatto veramente gli interessi di tutti? Avremmo veramente trovato l'unico modo di rendere liberi gli agenti? E, soprattutto, esiste un solo modo per essere liberi?

Il legislatore è intervenuto sulle liberalizzazioni in quanto le imprese non hanno voluto intuire, strategicamente, come regolamentare la concorrenza. Arrivarono a respingere la richiesta congiunta di Sna e Unapass di petite courtage. Oggi tentano di correre ai ripari. Ne intravede le ragioni?

È vero che sul *petite courtage* - la possibilità di piazzare un rischio non gradito dall'impresa o dal cliente presso altra impresa - tema da sempre molto caro a Unapass, vi è stata una sintesi più formale che sostanziale con Sna per un certo periodo. Ed è anche vero che, durante le trattative dell'*Ana 2003*, sembrava quasi raggiunto con Ania un accordo che ne prevedesse l'esercizio, a determinate condizioni. Bisogna anche ricordare però, che già a quel tempo, lo Sna aveva più a cuore il tema del plurimandato, ritenendo il *petite courtage* una soluzione residuale e di secondo piano. Quindi, la respinta di Ania trovò anche, almeno ideologicamente, una spalla. Oggi questa opportunità non si può più porre essendo vietata qualsiasi regolamentazione di un istituto simile. Tutto ciò che è seguito, dal 2006 in poi nei rami danni, infatti, ha avuto un impatto devastante su un sistema che si era fondato, dal 1949, sul concetto di esclusiva e le sue varianti. Se ne sono visti gli effetti sugli accordi integrativi stipulati dalle singole imprese con i gruppi agenti. Credo che così come gli agenti si sono visti azzerare il monte premi della loro liquidazione, per gli effetti delle leggi Bersani e successivamente dall'abolizione del tacito rinnovo, anche le imprese, alla luce delle nuove norme, temano concettualmente l'estrema volatilità dei portafogli e potenzialmente delle reti stesse.

Carla Barin

PRODOTTI

Igloo, un rifugio sicuro per chi ha contratto un mutuo

La nuova polizza cpi è rivolta al canale della mediazione del credito

L'*igloo* è il nome dei rifugi che la popolazione degli Inuit costruiva per mettersi al riparo dalle violente temperature polari, riuscendo a rimanere al sicuro anche quando all'esterno infuriava la tempesta. Ed è probabilmente richiamandosi alla solidità di queste sorprendenti costruzioni che **Cnp Italia**, rappresentanza italiana di **Cnp Assurance** (tra i maggiori player transalpini nel mercato Cpi) ha lanciato *Igloo*, nuova soluzione assicurativa a protezione del mutuo che, in caso di eventi imprevisi, tutela i sottoscrittori pagando le rate del mutuo o liquidando l'intero debito residuo.

Igloo è disponibile in due versioni, ed è rivolta sia a chi deve ancora contrarre un mutuo, sia a coloro i quali ne hanno già uno in essere, lasciando la possibilità di scegliere tra quattro diverse durate (tre, cinque, sette o dieci anni), in modo da adattarsi a esigenze diverse tra loro.

Un'altra caratteristica di questa polizza è la possibilità di indennizzare 15 rate consecutive, e, in caso di prematura scomparsa per infortunio dell'assicurato, di anticipare entro 48 ore un capitale utile ad affrontare le prime spese.

“In un periodo in cui la crisi ha messo a dura prova la capacità di spesa degli italiani - spiega **Maria Giovanna Scinicariello**, responsabile commerciale di Cnp Italia - ha deciso di dar vita a una soluzione assicurativa in grado di tutelare ancora di più l'individuo (da sempre al centro delle nostre attenzioni) e di supportarlo nei momenti di difficoltà.”

Beniamino Musto





IL PUNTO SU...

Quale ruolo e valore per il consulente tecnico d'ufficio

Quello del Ctu è un lavoro sempre più importante in molte controversie, in modo particolare nell'ambito sanitario. Una recente sentenza della Corte di Cassazione ribadisce l'utilità ai fini di un corretto giudizio di una mansione che necessiterebbe di maggiore riconoscimento

Nel numero del 16 ottobre di questo giornale, il giudice **Marco Rossetti** (consigliere presso la Suprema Corte di Cassazione) ha affrontato il tema della consulenza tecnica d'ufficio nel contenzioso civile e penale, in modo articolato ed esauriente.

Colpiscono nel pensiero dell'autore la profonda conoscenza della tematica e delle procedure di generazione degli incarichi giudiziari, ma anche la lucida presentazione di proposte per dare a tale importante funzione consulenziale un ruolo qualificato sempre più idoneo a supportare la complessità delle controversie tecniche nel mondo moderno.

Certamente, tale sviluppato pensiero ben si ataglia alla materia delle controversie giudiziali da colpa medica, perché spesso proprio l'apporto del consulente dell'ufficio è determinante non solo e non tanto per la determinazione del danno, ma anche e proprio per la qualificazione della condotta del sanitario o della struttura ai fini di un accertamento della colpa quanto più possibile vicino allo sviluppo causale della vicenda clinica.

Tra i principali aspetti critici del sistema, Rossetti evidenzia la difficoltà che incontrano i comitati addetti al compito di selezionare professionisti qualificati; l'assenza di rotazione degli incarichi e dei controlli sull'operato dei Ctu; la questione, infine, assolutamente rilevante dell'eccessiva sottostima dei compensi dovuti per prestazioni talvolta assai complesse.

Quest'ultimo fenomeno, in particolare, determina spesso l'allontanamento dalla funzione di importanti professionisti del mondo accademico e scientifico per l'inadeguatezza del valore attribuito al loro apporto.

Il contributo alla conoscenza scientifica

Il ruolo del Ctu è divenuto, specie nella disciplina della responsabilità sanitaria, essenziale ai fini della composizione della lite e del conferimento al magistrato di quel conoscere scientifico che è base per la creazione del suo convincimento, sintetizzato nella sentenza finale. Questo ragionamento sul ruolo del Ctu trova sponda nelle pagine di una importante sentenza resa di recente dalla Corte di Cassazione, sezione penale, la numero 16237 del 9 aprile 2013.

In tale decisione (nota e trattata già in questo giornale in tema di applicazione della *Legge Balduzzi* alla colpa sanitaria), esistono profili chiari di valorizzazione del ruolo del Ctu, sia sotto l'aspetto della

qualificazione dell'apporto tecnico, sia sotto quello dei limiti del ruolo del consulente nell'iter decisorio del giudice.

Supporto alla guida dell'indagine e al lavoro del giudice

Hanno grande valore le espressioni utilizzate nello sviluppo della motivazione della sentenza e se ne dà quindi diretto riporto testimoniale. Circa il rapporto tra giudice e suo consulente, si legge che "il giudice di merito non dispone delle conoscenze e delle competenze per esperire un'indagine siffatta: le informazioni relative alle differenti teorie, alle diverse scuole di pensiero, dovranno essere veicolate nel processo dagli esperti".

Tuttavia, con riguardo al contenuto tecnico dell'apporto dei Ctu, si evidenzia che gli stessi "non dovranno essere chiamati a esprimere (solo) il loro personale seppur qualificato giudizio, quanto piuttosto a delineare lo scenario degli studi ed a fornire gli elementi di giudizio che consentano al giudice di comprendere se, ponderate le diverse rappresentazioni scientifiche del problema, vi sia conoscenza scientifica in grado di guidare affidabilmente l'indagine".

La sintesi del ragionamento con l'inquadramento dei rispettivi ruoli è ben delineata nella seguente massima centrale: "il giudice, con l'aiuto degli esperti, individua il sapere accreditato che può orientare la decisione e ne fa uso oculato, metabolizzando la complessità e pervenendo ad una spiegazione degli eventi che risulti comprensibile da chiunque, conforme a ragione ed umanamente plausibile: il più alto ed impegnativo compito conferitogli dalla professione di tecnico del giudizio".

Con il monito finale che "il perito non è più (non avrebbe mai dovuto esserlo) l'arbitro che decide il processo, ma l'esperto che espone al giudice il quadro del sapere scientifico nell'ambito cui il giudizio si interessa, spiegando quale sia lo stato del dibattito nel caso in cui vi sia incertezza sull'affidabilità degli enunciati della scienza o della tecnologia".

Non mai arbitro dunque, ma qualificato e responsabile tecnico che introduce il sapere scientifico in giudizio, sulla base del quale il giudice crea la sintesi, di assoluzione o condanna, che noi chiamiamo sentenza.

Filippo Martini,
Studio legale Mrv

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 3 dicembre di www.insurancetrade.it

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