

PRIMO PIANO

Mondiali, il pronostico dei Lloyd's

Cominciano oggi i mondiali di calcio 2018. E, come vuole tradizione, impazzano già i pronostici su chi riuscirà alla fine a sollevare la Coppa del Mondo: giornalisti, esperti, bookmaker, magari un nuovo polpo Paul e pure qualche soggetto del tutto estraneo (o quasi) al mondo del calcio. Come i Lloyd's di Londra: secondo il mercato assicurativo, sarà la Francia a imporsi nella competizione.

Il pronostico arriva da una graduatoria, stilata in collaborazione con Cebr, che ha messo in fila le diverse squadre partecipanti sulla base del valore assicurativo complessivo dei suoi giocatori. La Francia si pone al vertice della classifica con 1,9 miliardi di dollari: l'Inghilterra, con 1,6 miliardi di dollari, si ferma soltanto alla finale, mentre il Brasile chiude il podio con 1,5 miliardi. Per la Germania, invece, l'avventura ai mondiali si chiude soltanto con un quarto posto (1,4 miliardi di dollari).

Interrogato sul perché di questa ricerca, un portavoce dei Lloyd's si è limitato a un semplice "per puro divertimento". Una nota precisa inoltre che la ricerca "non dovrebbe essere utilizzata come base per predire il futuro". Sarà ma anche alla vigilia dei mondiali del 2014 era stata pubblicata una classifica analoga: al vertice si piazzava la Germania e tutti sappiamo come è andata a finire.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

La concorrenza aumenta, ma non deve far paura

Le cassandre hanno spesso fatto fosche previsioni sul futuro degli agenti italiani, smentite poi dai fatti. Secondo Giuseppe Spampinato, presidente del gruppo agenti Assimoco, l'irruzione nel mercato di player non tradizionali come Amazon non determinerà grandi stravolgimenti in un settore che richiede un'alta professionalità

Gli agenti vivono una situazione sicuramente complicata e non solo dal punto di vista economico. Regole talvolta eccessive e ridondanti comportano nuovi e sistematici costi che possono mettere in difficoltà le realtà agenziali. Questa l'opinione di **Giuseppe Spampinato**, presidente del gruppo agenti **Assimoco**, che in questa intervista sottolinea come il legislatore spesso tenda a mettere sullo stesso piano grandi e piccoli gruppi assicurativi, con conseguenze a volte pesanti per chi per mestiere vende polizze.

Attivo a Catania, Spampinato ha mosso i primi passi nel mondo assicurativo nel 1990 con **Ina Assitalia**, diventandone agente e collaborandovi fino al 2002. In quello stesso anno è passato ad Assimoco. È l'agente di riferimento di **Confcooperative** per l'intera Sicilia. Non è iscritto ad alcuna associazione di categoria ma solo al gruppo aziendale, dal 2003. Nel 2008 è stato eletto in giunta, per poi diventare vice presidente della rappresentanza e arrivare infine a ricoprire l'attuale ruolo di presidente.

Voi operate su tutto il territorio nazionale in concorrenza con Banca di Circuito Cooperativo e Casse Rurali, i cui punti di vendita sono 331, contro le vostre 90 agenzie in gestione libera. Come riuscite a difendervi da questa sorta di "assedio"?

In effetti potrebbe sembrare un assedio, ma nei fatti così non è. Può certamente capitare qualche collisione, ma nella quotidianità abbiamo sempre normalmente convissuto. (continua a pag. 2)



Giuseppe Spampinato presidente del gruppo agenti Assimoco



INSURANCE CONNECT su TWITTER

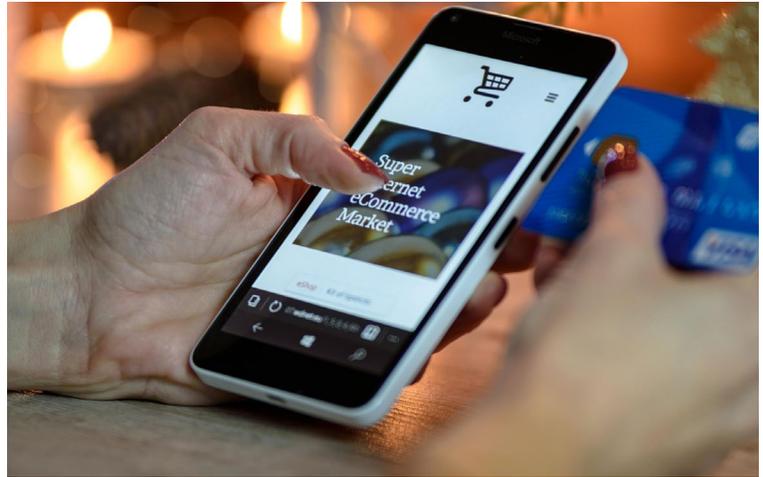
Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1)

Probabilmente è differente anche l'approccio verso la clientela, così come anche le richieste degli stessi clienti possono variare in funzione del canale di vendita. Quello bancario è uno dei pilastri di Assimoco, così come lo è il canale agenziale. Pertanto riusciamo e riusciremo a convivere, così come sempre avvenuto.

La vendita di polizze vede aumentare il numero di competitor: oltre alle banche e alle compagnie dirette si stanno ora aggiungendo nuovi player come Amazon, Google e Walmart. Da suo punto di vista cosa significa operare in una realtà già molto complessa come quella del vostro gruppo?

Direi che non c'è nessuna particolarità così complessa o diversa da quelle presenti nei vari gruppi assicurativi. Assimoco ha esperienza nella gestione di più canali di vendita e questo ha positivi riscontri nell'operatività. Poi, come in ogni realtà, ci sono problematiche che portano a momenti di confronto serrati, ma questo penso faccia parte della normale dialettica e del gioco di ruoli, comuni a tutte le realtà. Per quanto riguarda la concorrenza esterna posso dire che più volte negli ultimi vent'anni ho assistito a fosche previsioni del destino degli agenti ma, puntualmente, si sono rivelate errate. Internet, nelle sue varie componenti, così come Amazon e altri player troveranno sicuramente il loro spazio nel mercato assicurativo ma non determineranno grandi stravolgimenti in un settore che ancora oggi richiede alta professionalità. Saranno forse agevolati nella vendita di prodotti massivi o retail ma, con sempre più pressanti obblighi e normative in difesa del consumatore, non sarà così facile. E il cliente stesso sentirà il bisogno di comprendere sempre di più e meglio quello che sta acquistando.



Salvatore Rossi, presidente di Ivass

Le continue modifiche regolamentari talvolta vanno a intralciare una già complessa situazione normativa ed economica delle agenzie. Quali iniziative, magari condivise con la mandante, avete messo in campo per tutelare gli iscritti?

È una situazione sicuramente complicata, e non solo dal punto di vista economico. Le regole talvolta imposte appaiono eccessive e ridondanti, e comportano nuovi e sistematici costi che possono mettere in difficoltà le realtà agenziali. Realtà che, erroneamente, sono considerate allo stesso modo dei grandi gruppi con conseguenze a volte pesanti. Con la mandante ci intratteniamo continuamente su questi argomenti e sul conseguente recupero di redditività per le agenzie cercando di mettere in atto progetti e iniziative utili allo scopo. Non sempre ci si riesce. Ma c'è la consapevolezza reciproca del problema, così come, anche in una realtà variegata come la nostra, la consapevolezza da parte della mandante di non potersi permettere di fare a meno di un efficiente e consistente canale agenziale.

Nel far rispettare le regole, a volte si ha l'impressione che l'Ivass si accanisca particolarmente nel sanzionare agenti e broker, mentre sembrerebbe quasi chiudere un occhio sui tutti gli altri canali alternativi. Secondo lei il regolatore agisce seguendo due pesi e due misure?

L'impianto sanzionatorio è sicuramente sproporzionato e spesso, per realtà medio piccole, comporta la chiusura e la consegna dei libri in tribunale. Certamente i ladri o i truffatori vanno colpiti e adeguatamente sanzionati ma, per tutta una serie di rilievi, sono previste sanzioni sproporzionate che non trovano riscontro in nessun'altra categoria produttiva. In altri ambiti, ad esempio, a volte si scoprono ristoranti con cibi scaduti o addirittura non tracciabili e pericolosi per la salute che vengono sanzionati con ammende risibili. Per non parlare dei casi di esercizio abusivo della professione riguardanti varie categorie di professionisti. Tuttavia non penso che il problema riguardi l'Ivass: se il legislatore si orienta in un certo modo è perché non fa altro che applicare la legge. I motivi vanno ricercati a monte dell'Ivass.

Innovazioni nell'assicurazione obbligatoria per la Rca

Il provvedimento Ivass 72/2018 disciplina le regole relative al bonus-malus definendo una serie di casistiche. In questo numero e nel successivo, un approfondimento sulle novità contenute nella norma

TERZA PARTE

Con il provvedimento 16/04/2018 n° 72, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il 02/05/2018, l'Ivass ha stabilito nuove regole per il regime assicurativo bonus-malus, stabilendo i nuovi criteri di individuazione e le regole evolutive della classe di merito di conversione universale (cd. classe di Cu), e di continuità della storia assicurativa, di cui all'art. 3 del regolamento n. 9 del 19 maggio 2015, recante la disciplina della banca dati attestati di rischio e dell'attestazione sullo stato del rischio, di cui all'art. 134 del Codice delle assicurazioni (come modificato dalla legge Concorrenza n. 124/2017).

Le norme (dieci articoli) entreranno in vigore con una diversa scansione temporale. Alcune norme sono entrate in vigore il 3 maggio, altre tra giugno 2018 (contratti con forma tariffaria a franchigia e a tariffa fissa, tuttavia con riferimento ai contratti in scadenza al 1° agosto 2018) e gennaio 2019 (incidenti stradali sotto copertura di polizza temporanea).

Per quanto concerne l'assegnazione della classe di Conversione universale (Cu), la norma distingue:

- l'ipotesi di prima immatricolazione del veicolo, di volta a volta al Pra, di prima registrazione nell'Archivio nazionale dei veicoli, dove al contratto si applica la classe di Cu 14;
- l'ipotesi di veicoli già assicurati, dove il contratto è assegnato alla classe di Cu indicata nell'attestazione sullo stato del rischio, fatto salvo quanto disposto dal successivo art. 3.

Tale ultima norma disciplina la classe di Cu. Per le annualità successive a quella di acquisizione del rischio, nell'attestazione sullo stato del rischio è indicata sia la classe di merito interna, ove prevista dalle singole imprese, sia la classe di Cu.

LA TABELLA DI CONVERSIONE UNIVERSALE

I criteri di attribuzione della classe di Cu per l'annualità successiva, determinata sulla base della sinistrosità registrata ai sensi degli articoli 2 e 3 del Regolamento Ivass n. 9, del 19 maggio 2015, per tutte le forme tariffarie, sono riportati in una specifica tabella.

Ciascuna singola impresa, peraltro, adotterà una specifica tabella di corrispondenza, da utilizzare al momento dell'assunzione del rischio, per convertire la classe di Cu, indicata nell'attestazione sullo stato del rischio, nella classe di

merito interna determinata dall'impresa anche attraverso l'individuazione di altri parametri autonomamente assunti, fatto salvo quanto previsto dall'art. 133, comma 1-bis, del Codice delle assicurazioni private.

Tale tabella dovrà essere disponibile all'interno dei locali degli intermediari che operano su mandato delle compagnie (agenti e propri collaboratori) o in forza di un accordo sottoscritto con l'impresa (broker) e sul sito internet dell'impresa con separata evidenza rispetto alla tabella allegata alle condizioni di polizza. Deve essere peraltro ben chiaro che "I criteri evolutivi inerenti alle classi di merito interne delle imprese non incidono sull'evoluzione delle classi di Cu".

LE POLIZZE DI DURATA TEMPORALE

L'attestato di rischio, inoltre, conserva una validità per un periodo di cinque anni a decorrere dalla scadenza del contratto al quale tale attestato si riferisce, in conformità a quanto previsto dall'art. 8 del regolamento Ivass n. 9 del 19 maggio 2015. Decorsi quindici giorni dalla scadenza del contratto di cui al comma precedente, l'utilizzo dell'attestazione è subordinato alla presentazione di una dichiarazione sottoscritta dal contraente o dal proprietario del veicolo, riferita al periodo successivo alla scadenza del contratto al quale l'attestato si riferisce, che attesti la mancata circolazione ovvero la stipula di una polizza di durata temporanea.

A tale proposito, per polizza di durata temporanea, per Ivass, "si intende il contratto di assicurazione Rc auto stipulato per un periodo di copertura inferiore all'anno, ovvero che, pur stipulato con durata annuale, abbia avuto una durata inferiore a quella convenuta qualunque ne sia la causa".

Qualora, successivamente alla stipula della polizza di durata temporanea, venga sottoscritta una copertura annuale o di anno più frazione, i sinistri con responsabilità che abbiano interessato le polizze di cui al comma precedente, comunicati alla banca dati degli attestati di rischio, ai sensi dell'art. 4-bis del provvedimento Ivass n. 35 del 19 giugno 2015, saranno riportati nell'attestato di rischio rilasciato dall'impresa che per prima assumerà il rischio con la polizza di durata annuale, ai fini dell'attribuzione della classe di Cu. (continua a pag. 4)

