

PRIMO PIANO

Ivass, ecco le modifiche al Cap

L'Ivass ha pubblicato sul proprio sito l'aggiornamento del Codice delle assicurazioni private. Le novità introdotte al testo fanno seguito alle modifiche apportate dal decreto legislativo n.68/2018 (quello che recepisce in Italia la direttiva Idd), che entreranno in vigore a partire dal 1 ottobre 2018.

Tra le principali novità presenti, spicca l'introduzione del concetto di distribuzione assicurativa e riassicurativa all'interno Cap (articolo 106). Altra novità saliente è quella relativa all'introduzione del concetto di "governo del prodotto" (articolo 30-decies) in base al quale le imprese di assicurazione e gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi da vendere ai clienti sono tenuti a elaborare e attuare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo e per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti. Presenti anche una revisione delle regole di condotta, in particolare nella fase precontrattuale (anche relativamente alle modalità di pagamento dei premi), una semplificazione delle informazioni ai clienti e una rinnovata dimensione del coordinamento tra autorità di controllo nazionali e internazionali

B.M.

INTERMEDIARI

Una concorrenza sleale agli agenti

Secondo Mauro Pecchini, la competizione tra gli sportelli bancari e le reti distributive tradizionali non è ad armi pari: il presidente di Tua PluRi invoca maggiori controlli e sanzioni proporzionate, che disincentivino comportamenti definiti "opportunistici"

La concorrenza tra agenti e sportelli bancari non è ad armi pari: uno squilibrio che va superato attraverso maggiori controlli e sanzioni proporzionate, perché "oggi, per le banche, risulta molto più conveniente continuare a operare in modo scorretto". Non usa molti giri di parole Mauro Pecchini per descrivere una situazione che lui definisce "insostenibile" e che penalizza fortemente le reti tradizionali.

Emiliano, 41 anni, dal 2015 presidente di Tua PluRi, gruppo agenziale di Tua Assicurazioni, Pecchini è divenuto agente nel 2000, monomandatario per Sara Assicurazioni. Dal 2009 ha scelto la strada del plurimandato, sotto le insegne di Tua, Uca, Nobis Filo diretto e Genialloyd.

Secondo Pecchini, c'è un rischio di erosione di quote di mercato degli agenti da parte dei grandi competitor: non solo le banche, ma anche Poste Italiane, che recentemente annunciato l'avvio della vendita di polizze Rc auto. Tuttavia, sottolinea, per questo grande player la strada non sarà in discesa: "lo sforzo organizzativo per gestire flussi di clienti che chiedono preventivi, denunciano sinistri, cambiano veicoli, è davvero notevole", spiega a *Insurance Daily*.

Intesa Sanpaolo, attualmente primo player del mercato vita italiano in termini di raccolta, ha annunciato la sua ambizione di diventare tra i primissimi player anche nel settore danni. A suo parere il nuovo obiettivo di Intesa Sanpaolo, che vanta circa 3.900 sportelli e 12 milioni di clienti, può creare difficoltà al futuro degli intermediari italiani?

Un competitor di queste dimensioni causerà facilmente qualche fastidio alle reti distributive tradizionali. Ma il punto non è questo. La concorrenza bancaria resta intollerabile perché non ci consente di giocare alla pari, nonostante qualche timido tentativo del Regolatore di mettere un po' di ordine nel sistema. Le polizze veramente vendute in banca sono davvero poche, le altre sono piazzate in modo forzoso, facendo sentire il cliente obbligato a sottoscriverle. Preventivi Rc auto privati ad arte delle garanzie che il cliente aveva sottoscritto in precedenza, per esempio, sono all'ordine del giorno. Così come le polizze incendio che il cliente è sostanzialmente obbligato a sottoscrivere all'accensione di un mutuo. Per non parlare delle polizze vita, dove le banche compiono il loro capolavoro, obbligando il cliente a sottoscrivere una polizza a premio unico anticipato, costringendolo così a rinunciare alla detraibilità fiscale e alla sottoscrizione di un mutuo di importo più alto e quindi più oneroso (e poi si parla di adeguatezza...). Occorrono maggiori controlli e sanzioni proporzionate, che disincentivino questi comportamenti opportunistici, perché oggi, per le banche, risulta molto più conveniente continuare a operare in modo scorretto.

La gestione dei dati del cliente, imposta dal Gdpr, offrirà agli agenti la possibilità di poter operare con maggiore libertà e soluzioni migliori? Qual è il suo pensiero in proposito?

Anche prima della introduzione della nuova normativa europea sulla privacy c'erano opportunità importanti per gli agenti, ma non tutti sono stati in grado di coglierle.

(continua a pag. 2)



Mauro Pecchini

(continua da pag. 1)

Nella vecchia normativa, nulla vietava a un intermediario di essere titolare del trattamento dei dati dei propri clienti, indipendentemente da quanto scritto dalle direzioni generali nelle loro circolari. Chi raccoglieva i consensi, chi utilizzava un proprio database e lo alimentava con maggiori informazioni di quelle inserite nei gestionali di compagnia, operava, de facto, come titolare. Con tutto quello che ne conseguiva sulla possibilità di utilizzare i dati in caso di risoluzione del mandato, e liberando l'agente dal rischio di accuse di furto di proprietà industriali. È un tema centrale per la sicurezza delle nostre attività. Ma ancora oggi mi capita di parlare con colleghi che sono rimasti fermi a prima del 1996, e operano come meri esecutori delle disposizioni diramate dalle rispettive mandanti. In questo contesto, il Gdpr ha avuto il grande merito di riportare questo tema all'attenzione di tutti: non c'è stato un gruppo agenti che non abbia affrontato l'argomento e non abbia messo all'ordine del giorno la discussione di un accordo dati con la compagnia. Tuttavia c'è ancora molto da fare: occorre arrivare alla realizzazione di una interfaccia comune per lo scambio dei dati (peraltro già prevista da una legge mai attuata) e occorre spingere le compagnie all'utilizzo di tracciati dati standard, in modo da agevolare la diffusione e l'utilizzo di software di agenzia. Su questi temi ricordo che il nostro gruppo agenti è stato promotore, nel 2016, della nascita di Share, l'associazione delle software house assicurative che ormai è diventata un punto di riferimento per le istituzioni, imprese di assicurazione e intermediari, per tutte le questioni relative alla tecnologia applicata al nostro settore.

Nell'ultimo triennio, il Fonage ha subito una sorta di tsunami che si è abbattuto sui risparmi (e le speranze) di molti agenti, pensionati e non. Oggi si intravede una ripresa. Su questo argomento, quale futuro immagina per le pensioni degli agenti?

In Italia abbiamo un problema serio: la cosiddetta *piramide* demografica non è più a forma di piramide, ma è diventata una sorta di rombo. Si è creata una situazione per cui i lavoratori, con i loro contributi, non sarebbero più stati in grado di tenere in piedi un sistema retributivo a ripartizione. Pertanto i vari governi che si sono succeduti sono stati costretti a prendere decisioni impopolari, riformando drasticamente il sistema pensionistico. Ciò nonostante è in corso un conflitto generazionale enorme, perché l'Inps continua a elargire rendite sproporzionate a chi è potuto andare in quiescenza con il vecchio sistema, mentre pagherà pensioni decurtate del 40-50% a chi si vedrà conteggiare la pensione con il nuovo sistema.

Il Fondo pensione agenti non è estraneo a queste dinamiche demografiche, e per questo è stato necessario intervenire: non per il gusto di penalizzare i pensionati, ma per garantire che il fondo sia ancora al proprio posto tra 40 anni, per poter erogare le prestazioni pensionistiche a chi è diventato agente oggi. Certo, la cura è stata un po' forte. Ma non è colpa degli amministratori del Fpa o dello Sna se da un giorno all'altro qualcuno ha deciso che i conteggi sulla tenuta del fondo sarebbero stati effettuati a numero chiuso. In questo contesto il Sindacato nazionale agenti si è preso delle responsabilità enormi, ma i fatti gli hanno dato ragione e i danni sono stati limitati al minimo, nonostante le Cassandre: il fondo è sopravvissuto, è sano e i risultati degli ultimi esercizi sono stati ottimi.

Poste Italiane, nell'ambito del suo piano industriale al 2022, ha indetto una gara per individuare una compagnia partner assieme a cui gestire il business Rc auto. Lo Sna è già sul piede di guerra: le ragioni sono molte, non ultima la concorrenza dei 13mila sportelli postali sparsi in modo capillare sul territorio italiano. Questo nuovo competitor potrebbe portare significativi decrementi nei portafogli agenziali. Tutto questo la preoccupa?

Non capirò mai come una persona possa entrare spontaneamente in un ufficio postale. È uno degli ambienti meno invitanti a cui riesco a pensare: file chilometriche, gestite in modo incomprensibile, confusione, aria viziata, personale scarsamente qualificato. Eppure in pochi anni le Poste sono diventate una delle compagnie leader in Italia nel segmento vita. Nei rami danni non auto, al contrario, non mi pare abbiano avuto risultati eclatanti. Vedremo cosa sapranno fare nella Rc auto. Il rischio di erosione di quote di mercato a discapito della rete agenziale è forte, ma lo sforzo organizzativo per gestire flussi di clienti che chiedono preventivi, denunciano sinistri, cambiano veicoli, è davvero notevole. Sono pronto a scommettere sul fatto che si verificheranno diversi disservizi. In ogni caso, un concorrente come Poste Italiane è assolutamente anomalo, e bene ha fatto lo Sna a sollevare la questione. Noi di Tua Plu.Ri siamo pronti a supportare e a seguire il presidente Claudio Demozzi anche in questa battaglia.

Carla Barin

INSURANCE
CONNECT
È SU YOU TUBE

Segui il nostro canale



You
Tube

COMPAGNIE

Cattolica e Cei, il valore di una polizza contro i rischi Nat-Cat

La soluzione assicurativa, che in Italia si distingue per entità delle coperture su scala nazionale, proteggerà oltre 25mila parrocchie italiane

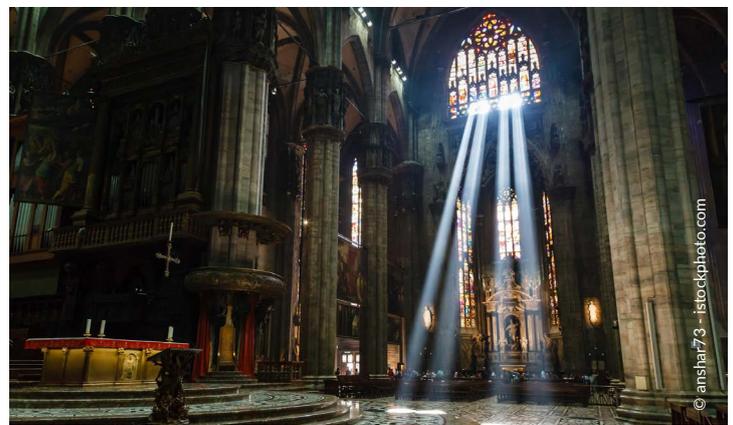
Cattolica Assicurazioni e la Conferenza episcopale Italiana (Cei) hanno perfezionato l'accordo per una polizza assicurativa definita "unica nel suo genere" in Italia: la soluzione, infatti, garantisce la protezione dai rischi catastrofali a tutte le 25.796 parrocchie delle 225 diocesi italiane. Si tratta del primo schema nazionale contro i rischi di calamità naturale mai stipulato: il complesso delle opere edili delle parrocchie (chiesa, canonica intercomunale e campanile) sarà così coperto dai rischi terremoto, alluvione e inondazione in modo uniforme e omogeneo su tutto il territorio italiano. L'idea di assicurare contro le catastrofi naturali tutte le parrocchie italiane è nata all'indomani dei terribili eventi sismici che nel 2016 hanno colpito il centro Italia, provocando il crollo di edifici religiosi di inestimabile pregio. Simbolo di quella catastrofe fu il crollo della Basilica di San Benedetto a Norcia. Solo a seguito dell'ultimo terremoto tra Umbria e Marche, le chiese danneggiate sono state più di mille, un terzo delle quali è tuttora inagibile.



Alberto Minali

Un duplice significato

Già presente con una quota molto elevata di mercato nel settore degli *Enti religiosi*, il gruppo di Verona con questa intesa rafforza ulteriormente così il proprio posizionamento distintivo. Questo accordo, spiega Cattolica in una nota, assume un duplice significato. Il primo è di carattere industriale "perché il progetto, per l'entità della copertura, segna una pietra miliare per l'industria assicurativa



italiana. La definizione di una copertura di tale portata ha richiesto un lavoro di analisi per la definizione corretta del rischio ed ha coinvolto i principali player della riassicurazione mondiale. In caso di calamità, Cattolica attiverà il suo corpo peritale specializzato, mettendo a disposizione in maniera rapida e puntuale i fondi per la ricostruzione". Inoltre, sottolinea il gruppo veronese, "l'operazione è di particolare rilievo per il valore del patrimonio artistico di carattere religioso del nostro Paese".

Secondo il presidente di Cattolica, Paolo Bedoni, "questo accordo è frutto del lavoro di squadra compiuto dalle direzioni tecniche e dalla business unit Enti religiosi e non profit, strumento fortemente voluto da Cattolica per meglio interpretare i bisogni della Chiesa Italiana, un mondo al quale, per storia, identità e competenza, siamo tradizionalmente legati". L'amministratore delegato Alberto Minali ha inserito questa intesa "nel solco del Piano industriale 2018-2020 e in continuità con l'impegno profuso da tempo da Cattolica nel settore degli Enti religiosi".

In questo contesto, conclude, "l'accordo raggiunto premia e valorizza la proposta distintiva del gruppo Cattolica nell'innovazione di soluzioni assicurative, soprattutto rivolte a questo settore. In un Paese a forte rischio ambientale, idrogeologico e sismico come l'Italia, l'operazione assume anche un valore sociale e culturale di cui siamo particolarmente orgogliosi perché tutela un patrimonio che rappresenta l'identità stessa del Paese".

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Sara, liquidazione sinistri in meno di 24 ore

L'impresa annuncia un accordo con Whoosnap, start up lanciata da LVenture: nel mirino, efficientamento dei tempi e contrasto alle frodi nell'Rc auto

Per liquidare un sinistro ci vogliono in media 20 giorni. In futuro si spera che i tempi possano ridursi, magari con il contributo delle nuove tecnologie. È quello che si impegna a fare Sara Assicurazioni con l'accordo, in fase di finalizzazione, che ha siglato con Whoosnap, start up lanciata da LVenture, per l'utilizzo di Insoore nel segmento dell'Rc auto: si tratterebbe di una prima volta in Italia. Secondo quanto riporta un comunicato stampa, la soluzione potrebbe consentire di portare i tempi di gestione sinistri a meno di 24 ore.

"La tecnologia è un formidabile abilitatore e la relazione privilegiata avviata con LVenture ci permette di osservare e sfruttare le opportunità che il mondo delle start up ci offre per migliorare il servizio e la customer experience dei nostri assicurati", ha commentato Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni.

L'obiettivo dell'intesa è duplice: velocizzare i tempi di liquidazione sinistri e, allo stesso tempo, ridurre il rischio di frodi assicurative. La soluzione consente di effettuare, in *real time* e *on demand*, l'ispezione fotografica nelle fasi pre-assuntive, permettendo così di certificare lo stato del veicolo in chiave antifrode e di monitorare le condizioni del mezzo nel corso del tempo. Gli assicurati che decideranno di far ispezionare il veicolo, inoltre, potranno beneficiare dello sconto sulla polizza previsto dalla *legge sulla Concorrenza*.

"L'obiettivo di questa partnership – ha osservato Enrico Scianaro, ceo di Whoosnap – è quello di incentivare la trasparenza tra Sara e i propri assicurati, intervenendo su due fronti: da un lato riducendo il rischio da frode e dall'altro abbassando il costo della polizza per gli assicurati".

La soluzione offre poi altri servizi, come la compilazione del modulo Cai in fase di sinistro e una quantificazione del premio commisurata al reale stato del veicolo. La novità, una volta partita, sarà operativa in 40 agenzie distribuite nelle città di Roma, Milano, Bologna, Firenze e Torino.

G.C.

PRODOTTI

Europ Assistance lancia la Shelly family card

Accordo con Top Evolutions per offrire nuovi servizi per le famiglie attraverso la app

Un programma di servizi, per sostenere qualsiasi esigenza domestica delle famiglie. È il risultato dell'accordo tra Europ Assistance e Top Evolutions, la start-up trentina che ha dato vita alla piattaforma Shelly, nata con l'obiettivo di diventare uno strumento utile e di riferimento per le amministrazioni, per la gestione della *smart city*. Con



la *Shelly family card*, questo il nome del programma, le due aziende puntano a fornire nuovi servizi ai propri clienti, in maniera rapida ed efficace. Unendo le rispettive esperienze e competenze, le due aziende hanno deciso di includere all'interno dell'applicazione Shelly un pacchetto di servizi per tutte le famiglie e h24. Da quanto si apprende da un comunicato, il servizio viene sottoscritto dal capo famiglia a 7,5 euro al mese, per coprire tutto il nucleo familiare. Il programma include la consulenza medica e veterinaria telefonica, prenotazione di visite ed esami diagnostici, supporto per richiesta di visti, passaporto sanitario in 11 lingue, servizio di blocco delle carte di credito, consulenze legali, del lavoro e burocratiche, intervento di un artigiano (elettricista, idraulico, manutenzione caldaia e condizionatori, tapparellista) con il costo dell'uscita incluso. In aggiunta, sottoscrivendo la *Shelly family card*, gli utenti saranno coperti da una polizza di responsabilità civile del capo famiglia di Europ Assistance Italia. In questo modo, continua la nota, il programma si pone come uno strumento di supporto per i comuni italiani nella complicata gestione dei servizi di copertura danni verso terzi, "che potrà rivelarsi un'efficace alternativa nella risoluzione di controversie tra cittadini, grazie a una gestione rapida e completa".

A.G.P.

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

Supplemento al 18 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577