



PRIMO PIANO

INTERMEDIARI

Produzione vita in aumento

Nuova produzione vita in aumento. Nel suo bollettino mensile, l'Ania evidenzia come, secondo una prima stima, nel mese di maggio 2013 la raccolta delle imprese italiane ed extra-Ue in Italia, comprensiva dei primi unici aggiuntivi, è stata pari a 6,6 miliardi di euro, in aumento del 34,7% rispetto allo stesso periodo di un anno fa. Ammontano così a 27,2 miliardi i nuovi premi emessi dall'inizio dell'anno, facendo registrare una crescita del 25% rispetto al 2012. Considerando anche i nuovi premi vita del campione delle imprese Ue, pari a 1,3 miliardi e in rialzo del 38,9% rispetto a quelli raccolti a maggio 2012, i nuovi affari vita complessivi sono stati pari a 7,9 miliardi, in aumento del 35,4% rispetto a maggio 2012, mentre da gennaio hanno raggiunto 33,4 miliardi, in aumento del 32,2%.

Da gennaio la modalità di versamento a premio unico costituisce la scelta maggiormente utilizzata dai contraenti, per una quota pari al 94% del totale in termini di premi; calcolando i premi mediante una misura che consente di standardizzare l'ammontare di premi unici e periodici, come l'Annual premium equivalent (Ape) l'incremento del volume premi da inizio anno diminuirebbe dal 25,0% al 23,6%.

B.M.

Quattro ingredienti per rilanciare l'agenzia

È il momento di rivoluzionare il modello di business per gli intermediari. Una strada è quella di puntare alla gestione dei piccoli sinistri

Reinventare il proprio business. Da anni, nella distribuzione assicurativa, si sente ripeterlo. Ogni giorno i numeri sul calo della redditività e le chiusure delle agenzie lanciano allarmi. Sembrano però scarseggiare strumenti e idee concrete. **Leonardo Antonucci**, da sempre collaboratore con la **Fondiarica** storica, è stato responsabile regionale del Lazio e vice presidente della provinciale **Sna** di Roma, ha un'idea molto chiara, invece, su come rilanciare il business agenziale: conferire all'agenzia la gestione dei piccoli sinistri. In questo modo, secondo Antonucci, si recupererebbero spazi economici per mantenere l'occupazione nelle agenzie, si migliorerebbe la velocità di liquidazione, ne guadagnerebbe il rapporto cliente-compagnia, i liquidatori avrebbero più tempo da dedicare ai sinistri importanti e le imprese otterrebbero un risparmio sulle sanzioni. Antonucci ha idee molto chiare anche sulle questioni che lo coinvolgono più da vicino: la fusione tra **Fonsai** e **Unipol**.



Leonardo Antonucci

Trasformazioni radicali coinvolgono Fonsai e Unipol. In questa situazione, è ipotizzabile poter accedere a obiettivi ambiziosi per la rete ex Fondiarica? Avrete la capacità di conquistare spazi determinanti? O esiste il rischio di essere colonizzati e avere asfittiche opportunità?

Spero veramente per i miei colleghi e per me che il peggio sia passato. Certo ci saranno grandi cambiamenti, se non altro dovuti alla dimensione del nuovo gruppo. Non credo che la nuova Unipol abbia interesse e vantaggio a colonizzare alcunché: sarebbe un comportamento miope e, in un certo senso, suicida. Ma sarà difficile per tutti gli agenti conquistare spazi, perché il perdurare della crisi economica creerà da sola enormi difficoltà. *(continua a pag.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

S&P dopo l'Italia taglia Generali e Allianz

Come sempre, a seguito del downgrade del rating italiano, **Standard & Poor's** ha rivisto al ribasso il giudizio sul merito di credito delle principali compagnie italiane o di quelle che hanno comunque grandi interessi in Italia. **Generali** ha visto il proprio rating portato ad A- da A, con la conferma dell'outlook negativo. Ciò che però attenua il rischio percepito sul Leone di Trieste è la ridotta esposizione sull'Italia, in confronto a quella su altri Paesi con rating più elevati, come Germania, Austria e Francia.

Standard & Poor's ha rivisto al ribasso anche il rating di **Allianz Italia**, tagliato ad A da A+ e ha confermato il giudizio BBB, quindi in linea con quello dell'Italia, su **Unipol** e **Cattolica**. La casa americana aveva già precedentemente, il 4 luglio, confermato la valutazione BBB per Cattolica Assicurazioni, sempre in considerazione "del perdurare di una situazione di sfavorevole andamento dei trend economici e finanziari del mercato italiano".



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



(continua da pag. 1) Il processo di omogeneizzazione delle reti all'interno del gruppo Unipol non potrà prescindere da una straordinaria attenzione sui processi organizzativi del lavoro delle agenzie, rendendoli meno farraginosi e meno costosi.

Con la fusione a quattro, dalla quale vedrà la luce UnipolSai, sarà utile ripensare a un nuovo modello delle relazioni industriali? È in arrivo uno tsunami, come dice il suo collega Saporito, per gli intermediari? Esiste il ragionevole timore di perdere la propria identità?

Comunque sarà la fusione è indispensabile ripensare a un nuovo modello di relazioni con la proprietà. Fa un certo effetto parlare di "proprietà" in un gruppo che affonda le proprie radici economiche nelle cooperative, collocandosi nel movimento mutualistico e cooperativo internazionale.

Credo che il collega abbia usato l'iperbole dello tsunami non per prefigurare la distruzione totale, ma un profondo cambiamento: se la mia interpretazione della frase del collega è corretta, sono d'accordo con lui.

L'identità può essere smarrita solo dagli inetti.

È arrivato il momento, per l'agente, di confrontarsi con altri business che poggino su nuove tecnologie, multicanalità, rete, social network, motori di ricerca?

Certamente bisogna provare, sperimentare e innovare. Basta vedere come sono cambiate in pochissimo tempo alcune attività: pensate alle agenzie di viaggio, dove sono praticamente sparite le biglietterie ferroviarie ed aeree. Dobbiamo per forza inventarci qualcosa. Io penso, per esempio che una risorsa, e un risparmio per le imprese, potrebbe provenire dalla gestione dei piccoli sinistri (diciamo entro 1.000 euro). Si conseguirebbe un quadruplo vantaggio: si recupererebbero spazi economici per mantenere

l'occupazione nelle agenzie, si migliorerebbe la velocità di liquidazione, ne guadagnerebbe il rapporto cliente-compagnia, i liquidatori avrebbero più tempo da dedicare ai sinistri importanti e, infine, le imprese otterrebbero un risparmio sulle sanzioni (oltre 50 milioni sanzionati dall'Ivass nel 2012).

Lei ha dedicato anni a Sna e al gruppo aziendale, rivestendo ruoli di responsabilità. Le associazioni di categoria, oggi, sono in grande fibrillazione e in profondo disaccordo. Come legge la situazione odierna?

La vedo caratterizzata dallo scontro tra personalità e questo non va verso l'interesse della categoria. In questa drammatica fase economica, peraltro con la previsione di riduzione dei premi Rca, oltre alle attività istituzionali di lungo respiro, sarebbe necessario lavorare su cose più prosaiche, come i costi, migliorando e mettendo a fattore comune le cose buone. Prendiamo i convenzionamenti con le aziende di servizio: oggi se un gruppo agenti, o peggio un sindacato, ottiene una buona convenzione con una banca, se la tiene ben stretta riservandola ai propri iscritti.

La proliferazione delle sigle sindacali e dei gruppi agenti, con il conseguente portato di obiettivi diversi, ha come prodotto l'indebolimento della categoria, a danno soprattutto degli agenti più fragili.

Qual è la cosa che le ha dato maggiore soddisfazione professionale e quale quella che avrebbe voluto realizzare?

Il riconoscimento dell'equilibrio mantenuto tra gli interessi della compagnia e quelli dell'assicurato, il che significa che se il cliente ha ragione, bisogna battersi fino in fondo per fargli ottenere il proprio diritto. Questa, talvolta per superficialità, per ignoranza o per partito preso, è spesso una *mission impossible*.

Una mia aspirazione nella vita associativa è quella di risvegliare l'orgoglio e la dignità di qualche collega che, spesso, subisce tacendo piccole prepotenze sotto forma di ordini perentori su cose inutili, senza reagire, o peggio, obbedendo. Il mare dell'ingiustizia è fatto di piccole gocce.



Carla Barin

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



PRODOTTI

Uca, nuova edizione di TutelAffitto Inquilino

Le principali novità riguardano i limiti assuntivi, le mensilità garantite e la possibilità di assunzione del rischio anche con un garante

È stata appena lanciata la nuova edizione di *TutelAffitto Inquilino*, la polizza di **Uca Assicurazioni** ideata per risolvere le problematiche relative alla locazione di immobili a uso abitativo e a uso diverso dall'abitazione civile.

Le principali novità di questa nuova edizione della polizza riguardano i limiti assuntivi e le mensilità garantite: è stato messo a punto un nuovo sistema di calcolo dei premi, che di fatto semplifica la quotazione. Inoltre, è aumentata la disponibilità assuntiva sulle perdite pecuniarie, sia dal punto di vista di importo dei canoni assicurabili (arrivando fino a 1.500 euro al mese sull'abitativo e 2.000 euro al mese sull'uso diverso), sia dal punto di vista delle mensilità da corrispondersi (offrendo alle già previste sei o nove mensilità, anche l'opportunità di garantirne dodici). È stata poi resa possibile l'assunzione del rischio anche con un garante, qualora il contraente non sia da solo completamente solvibile o affidabile.



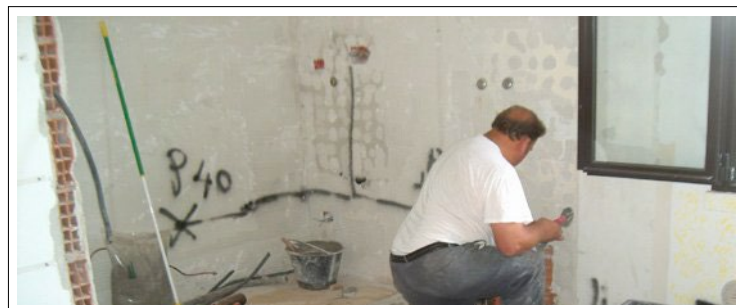
Per quanto riguarda le tradizionali caratteristiche della polizza, *TutelAffitto Inquilino* prosegue con le garanzie precedenti, assicurando al proprietario la risoluzione di ogni problema legale con l'inquilino attraverso l'intervento di un avvocato specializzato liberamente scelto in ambito regionale, oltre alla possibilità di ricevere un indennizzo a fronte dei canoni insoluti non recuperati.

La polizza prevede una garanzia base *Tutela legale*, che rimane incentrata sul rapporto tra conduttore e proprietario che affitta l'immobile a uso abitativo (prima e seconda casa, anche stagionale), e a uso diverso dalla civile abitazione, e offre assistenza per tutte le possibili difficoltà che possano sorgere in merito al contratto di locazione o nei rapporti con l'inquilino, sia in sede civile, sia in quella penale. Un esempio può essere il caso del recupero dei danni lasciati dall'inquilino al momento del rilascio dell'immobile, oppure per dirimere un contenzioso in merito alla manutenzione ordinaria o straordinaria, o, ancora, per provvedere a uno sfratto per finita locazione o per morosità. In quest'ultimo caso,

poi, se è operativa l'estensione relativa alle perdite pecuniarie, per il proprietario sarà possibile recuperare i canoni di locazione non corrisposti dall'inquilino.

Infine, la garanzia *Procedimenti per convalida di sfratto*, accanto all'azione di sfratto per morosità, esperibile ogni volta che l'inquilino sia inadempiente riguardo al pagamento dei canoni di locazione, è stata estesa anche all'azione di sfratto per finita locazione: cioè quando l'inquilino, pur avendo ricevuto regolare disdetta del rapporto, non lascia volontariamente l'immobile e sia quindi necessario ricorrere al giudice per ottenerne il rilascio.

Beniamino Musto



GLOSSARIO

Affidamento

Il termine indica il risultato della valutazione della capacità patrimoniale e finanziaria di un soggetto giuridico (o di una persona), da parte dell'assicuratore, allo scopo di determinare il limite massimo di impegno concedibile con l'emissione di polizze di assicurazione credito o cauzioni.

Si tratta in pratica del "fido massimo per la persona fisica o giuridica valutata, nei cui confronti l'assicuratore è disponibile ad assumere impegni fideiussori (polizze cauzioni) o ad obbligarsi ad indennizzare il creditore della persona valutata, in caso di insolvenza di quest'ultima (polizze credito)".

(Carlo Spasiano, *Glossario dei principali termini assicurativi*, ediz. Assinform)

Cinzia Altomare,
branch manager, Gen Re





È in uscita il numero di luglio di Insurance Review



ATTUALITÀ
Axa, l'agile gigante

L'INTERVISTA
Ruggero Frecchiami, dg Assimoco

DISTRIBUZIONE
Sna, un congresso tra fiducia e colpi di scena

SPECIALE
BROKER
La forza della credibilità

Abbonati su

www.insurancetrade.it/abbonamenti
abbonamento annuale € 80,00

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 15 luglio di www.insurancetrade.it
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012