



PRIMO PIANO

## Mussari è fuori dall'Abi

E' terminata l'era Mussari. Ieri sera il presidente dell'Abi, in carica dal 2010, si è dimesso in modo irrevocabile, dopo il grande clamore che sta suscitando lo scandalo dei derivati in pancia a Mps, che potrebbero portare una perdita fino a 740 milioni di euro.

Le deleghe passano al vicario Camillo Venesio. Sei anni da presidente di Mps e cinque alla Fondazione Monte Paschi, Mussari è uscito di scena dopo una giornata convulsa, con l'accusa di aver autorizzato le operazioni *Alexandria e Santorini* attraverso la banca d'affari giapponese Nomura nel 2009. Quest'ultima chiama in causa tutto il cda di Mps, compreso il suo presidente di allora, mentre l'istituto di Siena nega ogni coinvolgimento dei vertici. "Respingo ogni addebito, ma non posso trascinare l'associazione bancaria in polemiche che mi riguardano", ha scritto Mussari in una lettera.

Il prossimo esecutivo dell'Abi è convocato per il 20 febbraio, ma, visti gli sviluppi, è possibile che il comitato si riunisca prima per nominare un nuovo presidente. Per Mps è un colpo tremendo a livello di immagine, ma grazie ai 3,9 miliardi dei Monti bond, in parte derivanti dal gettito Imu, per la stabilità della banca non dovrebbero esserci rischi.

F.A.

INTERMEDIARI

## Lo Sna sia vigile sui tagli alla rete Fonsai e Milano

Giuseppe Battista, esponente della corrente Agenti al Centro, interna al sindacato, invita l'Esecutivo a non abbassare la guardia sull'integrazione con Unipol

Temuti da tutti, annunciati da qualcuno, ingigantiti da altri, per le reti **Fonsai** e **Milano** si temono i tagli. **Unipol**, costretta a cedere una quota di mercato dall'Antitrust nell'ambito dell'integrazione con l'ex galassia Ligresti, va ripetendo, anche su questo giornale, che accorpamenti e cessioni di agenzie avverranno solo in modo graduale e in un tempo lunghissimo. Ma molti temono la scure dell'Antitrust. **Giuseppe Battista** è intermediario Fonsai a Caserta ed esponente di **Agenti al Centro**, la corrente del sindacato nazionale che ha perso (di otto voti) la leadership, l'anno scorso proprio di questi tempi. Tra apprezzamenti a Claudio Demozzi, il presidente, critiche per certi atteggiamenti dell'Esecutivo Nazionale e certe promesse ancora non mantenute, Battista chiede che lo Sna non abbassi la guardia. E depreca le derive scissioniste.



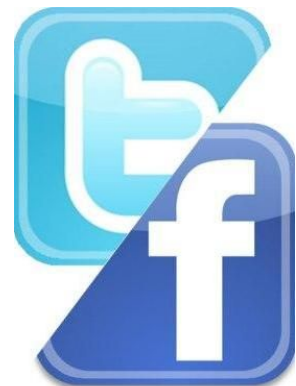
Giuseppe Battista, agente Fonsai a Caserta

**La proprietà Fonsai passa di mano. Unipol andrà a gestire il nutritissimo portafoglio, varando un piano industriale ambizioso. Si anticipano tagli pesanti alle spese gestionali, con economie di scala che cadranno anche sulla rete agenziale e sui dipendenti. Esiste tra i gruppi aziendali una strategia di difesa?**

La fusione tra Unipol e Fonsai, come era prevedibile, ha cominciato già a produrre i primi deleteri effetti. Pare che la nuova dirigenza non abbia nessuna intenzione di rinnovare gli accordi integrativi in corso con i gruppi aziendali di Fondiaria-Sai. Quello che più spaventa sono i tagli annunciati verso i dipendenti, e l'incertezza sulla fine che dovranno fare molte agenzie per rispettare la norma dell'Antitrust che prevede il massimo di concentrazione per provincia nel 30%. Lo Sna dovrà continuare a seguire, con la dovuta attenzione, come ha fatto finora, l'evolversi della situazione, preparando una strategia a difesa degli agenti interessati.

**Qual è il suo giudizio sulle nuove libertà operative derivanti dalla collaborazione tra intermediari, ma non solo?**

Di collaborazione di A con A si è cominciato a parlare in Sna fin dall'istituzione del Rui. Sia Ghironi, che Metti la misero al centro della loro agenda politica. Il presidente Demozzi ha continuato la strada tracciata, arrivando al risultato positivo. Ora dipende solo da noi agenti coglierne le opportunità. Se agiremo nel modo giusto, l'intermediazione italiana subirà una notevole modificazione. Gli agenti italiani saranno più liberi e svincolati dai tanti laccioli che le mandanti, nel corso degli anni, hanno teso: a cominciare dagli accordi integrativi che scoraggiavano qualunque attività tendente al plurimandato. Accordi siffatti, adesso, sono vietati. Il mio pensiero è diametralmente opposto a quello del presidente dell'Anapa (Vincenzo Cirasola, *ndr*), che ha affermato: "vedo un futuro dove il cliente preferirà sempre di più il monomarca". L'utente, specialmente in questo momento di crisi, è portato a chiedere un contratto adeguato alle sue possibilità e con un premio il più basso possibile. Ciò non è fattibile restando fedeli a un solo marchio. *(continua a p.2)*



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



*(continua da p. 1)* **La categoria soffre di uno spiccato individualismo. Tutti sono propensi a delegare la soluzione dei propri problemi a terzi. I risultati sono scarsi se non inconsistenti. Come ha gestito la sua professione e i suoi interessi?**

L'assunzione di responsabilità va coniugata alla consapevolezza delle scelte, che richiedono impegno personale che non sfoci nell'individualismo. Nell'ambito della mia professione, come in quello di presidente provinciale Sna, ho preso decisioni quando convinto di non poterle delegare; altre volte ho delegato incombenze ad altri, perché bisognava fare squadra, quindi impegnare tutti a trovare la soluzione migliore ma, soprattutto, condivisa.

**Oggi un nuovo Esecutivo Nazionale tenta di cambiare forma e sostanza allo Sna. L'approvazione del dl Sviluppo bis può testimoniare la capacità del nuovo vertice?**

All'ultimo congresso facevo parte della squadra di Roberto Salvi, quindi sono di parte, però cercherò di essere il più obiettivo possibile. A me sembra che il dl Sviluppo non sia il primo atto compiuto da questo Esecutivo; è quasi un anno che governano e va sicuramente ricordata l'attività svolta sull'art. 34. Non sembra che la categoria abbia apprezzato il risultato finale. A seguire, la grossa diatriba con diversi gruppi aziendali che si è protratta fino a una scissione, che forse si poteva evitare. Infine, il mancato impegno preso in sede congressuale sulla stesura di un nuovo statuto, da attuare in tre/sei mesi. E' trascorso quasi un anno e si parla ancora di impegnare la categoria sulla scelta del sistema da adottare (maggioritario o proporzionale). Per questo, Agenti al Centro ha chiesto la convocazione di un Comitato Centrale avente come ordine del giorno la riforma statutaria. Convinti dell'utilità del contributo di tutte le opinioni qualificate. Le minoranze assicurano sempre dialettica interna, che deve essere intesa come ricchezza partecipativa. Mancherei di obiettività, però, se non riconoscessi al presidente Claudio Demozzi un forte impegno, e una presenza costante sul territorio.

**Una nuova scissione ha di recente incrinato l'unità sindacale, con la nascita di una nuova associazione. Quali saranno a suo avviso le conseguenze?**

Nell'ultimo decennio il desiderio più forte e ricorrente della categoria è stato l'unità sindacale. Siamo quasi arrivati in dirittura d'arrivo con l'unificazione di Sna e Unapass, ed ecco una nuova scissione. Personalmente, ma anche come Agenti al Centro, non possiamo che condannare fermamente la nascita del nuovo sindacato. Le battaglie si vincono o si perdono. E' però indispensabile lottare dall'interno per cercare di far valere le proprie ragioni. Troppo facile abbandonare il campo. Noi non l'abbiamo fatto e forse qualche argomento in più, rispetto agli scissionisti, l'avevamo. Nessuno spazio per far sentire la voce dei colleghi che non condividono politica e scelte dell'Esecutivo: eppure rappresentiamo il 49,9% degli iscritti Sna. Anzi, valutato il non facile momento che Sna sta attraversando, abbiamo raccolto l'invito alla collaborazione, dichiarandoci da subito disponibili a un confronto costruttivo sulla politica futura. Questa nostra buona volontà collaborativa, purtroppo, non ha avuto seguito: e non per colpa nostra. Le conseguenze della scissione, stanno tutte nella "benedizione" che il nuovo soggetto ha ottenuto, da parte del presidente dell'Ania di Minucci, nell'ambito dell'audizione presso la decima commissione Industria.

*Carla Barin*



**INSIEME A VOI**  
IL FUTURO CHE ABBIAMO PENSATO!



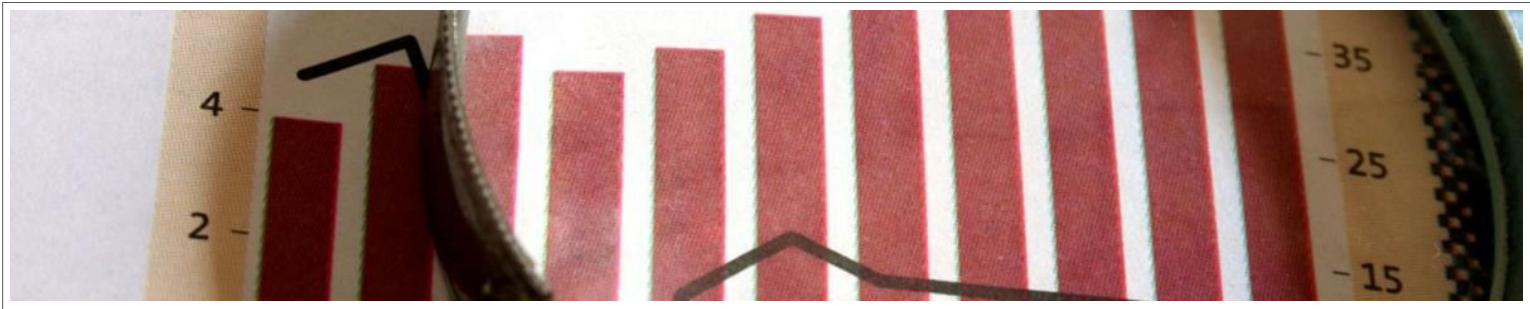
**NOI SAPPIAMO**  
COSA VOGLIONO GLI AGENTI

vieni a scoprirci su  
[www.anapaweb.it](http://www.anapaweb.it)



## Decreto Sviluppo bis, procedure snellite e stimolo alla concorrenzialità

La riforma presenta contenuti innovativi per il settore assicurativo, dalla definizione del contratto base all'area dedicata al cliente sui siti internet. Con importanti impatti operativi per le compagnie



*Pubblichiamo la seconda parte di un ampio articolo a cura dello Studio Legale Taurini - Hazan. La prima parte è stata pubblicata su Insurance Daily di martedì 22 gennaio. Le due parti rimanenti saranno pubblicate nei prossimi giorni.*

È opportuno rilevare come buona parte delle nuove norme introdotte dagli artt. 21 e 22 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179 (c.d. Sviluppo bis, convertito in Legge 17 dicembre 2012, n. 221) risentano, in modo fortissimo, della necessità di disciplinare il nuovo mercato dell'assicurazione in funzione dei vantaggi, anche competitivi, offerti dalla comunicazione digitale: in questo senso devono intendersi, tra l'altro, le nuove regole dettate in tema di strutturazione del contratto base della Rc auto, anche in relazione alla sua offerta on line da parte dell'impresa; e così pure l'imposizione alle imprese dell'obbligo di istituire all'interno dei propri siti internet aree riservate e protette da sistemi di accesso controllato, nelle quali il cliente potrà consultare "le coperture in essere, le condizioni contrattuali sottoscritte lo stato dei pagamenti e le relative scadenze e, limitatamente alle polizze vita, i valori di riscatto e le valorizzazioni aggiornate".

Il comma 15 bis è addirittura esplicito nell'indicare la prevalente linea di tendenza, prevedendo la futura definizione di misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti burocratici, con particolare riferimento alla riduzione degli adempimenti cartacei e della modulistica nei rapporti contrattuali tra le imprese di assicurazione, gli intermediari e la clientela, anche favorendo le relazioni digitali, l'utilizzo della posta elettronica certificata, la firma digitale, i pagamenti elettronici e i pagamenti on line.

La stessa rimozione del divieto di collaborazione tra intermediari principali è indice di una *deregulation* tesa a liberare i mercati dalle antiche stagnazioni; di converso il rispetto delle (medesime) regole del gioco da parte di tutti gli operatori sembra obiettivo prioritario indicato dal progetto di riforma della Direttiva Europea sugli intermediari (\*), nella misura in cui impone anche alle imprese attive nella vendita diretta (e telematica) dei prodotti il rispetto delle norme di condotta poste a tutela dei consumatori e della migliore informativa precontrattuale.

Lo stesso set di disposizioni previste in materia di "antifrode" art. 21 si fonda su di una cooperazione, tra imprese ed istituti pubblici nelle attività di contrasto e prevenzione alle frodi; cooperazione da attuarsi facendo leva sul miglior utilizzo di banche dati telematiche e, soprattutto, sulla creazione di un archivio informatico integrato.

### Il divieto al tacito rinnovo

Così evidenziate, in termini generali, la finalità innovativa e le intenzioni prospettiche presidiate dalla riforma, passiamo ad analizzarne taluni contenuti, qui selezionati in quanto, a nostro avviso, di particolare impatto operativo. Il primo comma dell'art. 22, dedicato alla sola Rc auto, introduce nel codice delle assicurazioni il nuovo art. 170 bis stabilendo una durata del contratto di assicurazione limitata ad una sola annualità (o ad "un anno più frazione" su richiesta del cliente), non rinnovabile automaticamente alla scadenza.

Tale disposizione, già oggi vigente, impone alle imprese di adeguare i processi di stipula al divieto di rinnovo tacito sancito dalla disposizione in commento, il cui scopo, all'evidenza, è proprio quello di neutralizzare la fisiologica stagnazione determinata dai tradizionali meccanismi di proroga automatica, con conseguente stimolo di un gioco concorrenziale volto a favorire la migrazione della clientela. *(continua a p.4)*

NEWS DA INSURANCETRADE.IT

## Nuova governance per l'Ania, nasce il Comitato strategico

Istituite sei commissioni per i temi di interesse assicurativo

Per leggere la notizia collegati al link  
<http://bit.ly/VUFsr3> su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it).

[Link](#)





## La sfortuna, un valore da assecondare



*(continua da p.3)* La norma, invero, solleva alcune problematiche di carattere giuridico, tra le quali la necessità di comprendere le sorti, sotto il profilo civilistico, di eventuali clausole stipulate in violazione del divieto. Rimossa, in sede di conversione del decreto, la singolare sanzione della nullità “soltanto a vantaggio dell'assicurato”, e ferma restando l'inefficacia delle clausole inserite nei contratti stipulati prima del decreto e non ancora scaduti, sembra potersi affermare che eventuali nuove pattuizioni in tal senso siano nulle ai sensi degli artt. 1418 e 1419 c.c. per violazione di norma imperativa. Il che comporterebbe, conseguentemente, la nullità del contratto “rinnovato” e potrebbe tradursi in un concreto svantaggio per l'assicurato nel caso di sinistri verificatisi durante il periodo di apparente rinnovo della polizza (salvo ipotizzare il suo diritto a chiedere il risarcimento dei danni ai sensi dell'art. 1338 c.c.).

Non è peraltro chiaro se nel divieto ricadano solo le clausole che espressamente prevedano il tacito rinnovo o se debbano esservi ricompresi anche i casi di rinnovo per fatti concludenti, come ad esempio il caso del pagamento del premio successivo all'invio del nuovo preventivo: propenderemmo per una lettura della norma ristretta alla sola prima ipotesi, stante anche il richiamo che la norma stessa fa, in senso derogatorio, al secondo comma dell'art. 1899 c.c.

*(\*) Ci riferiamo alla “Proposta di direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio sulla intermediazione assicurativa” del 3.7.2012 - 2012/0175 (COD), c.d. “IMD2”, volta a modificare la precedente direttiva 2002/92/CE (c.d. “IMD1”)*

**Maurizio Hazan,  
Stefano Centonze,  
Studio Legale Taurini & Hazan**

Recentemente ho incontrato un manager di una compagnia assicurativa, di cui non faccio il nome in quanto non ho la sua autorizzazione, che mi ha detto come mai non si parla mai di “sfiga, iella, sfortuna” ma si evita accuratamente di trattare l'argomento.

La discussione, fatta a tavola davanti a un bicchiere di vino, è risultata per il sottoscritto estremamente interessante e piena di spunti di riflessione. Personalmente non credo nella sfortuna e quindi passo sotto la scala, proseguo incurante se mi attraversa la strada un gatto nero e se vedo una suora la saluto cordialmente. Vero è che con il passare degli anni ho aumentato la mia “gobba naturale” e quindi, forse, mi sento “naturalmente protetto”. Ciononostante, ritengo che di sfortuna se ne possa parlare, anzi se ne debba parlare. La sfiga non va esorcizzata, ma assecondata.

La sfiga è una grossa opportunità da cui ci si libera a favore di un repentino miglioramento della situazione. Provate a pensare quanto si sta bene da sani. Siete in grado di capirlo? Non sempre, ma sicuramente lo capite quando siete malati, allora sì che il ricordo di quanto si sta bene da sani diventa palpabile. Ebbene, la sfortuna è esattamente la stessa cosa. Si fa fatica ad apprezzare quanto si è fortunati nelle cose, ma basta il cosiddetto “colpo di sfiga” per poter apprezzare il grande valore della fortuna.

In genere la privazione ci insegna quanto quello che avevamo era sufficiente a renderci felici. Ho già più volte detto che il primo comandamento della vendita è: chi ha fame vende!

Ed è così che per poter avere successo nella vendita bisogna non sapere come arrivare a fine giornata, solo così, estremizzando il concetto, tiriamo fuori tutte le argomentazioni vincenti per poter convincere qualcuno a comprare il nostro prodotto, servizio, consulenza ecc.

Abituiamoci quindi a trattare anche la sfortuna come una grossa opportunità e preoccupiamoci se siamo troppo fortunati, perché sempre, nella vita, il saldo deve essere e sarà uguale a zero.

**Leonardo Alberti,  
trainer scuola di Palo Alto,  
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,  
docente vendite e management**