

PRIMO PIANO

L'onere della prova

In ambito medico-legale-assicurativo, si sente spesso dire che la giurisprudenza ha invertito l'onere della prova, per cui non spetta al paziente dimostrare di aver subito un danno, ma al medico di non averlo causato. Ora, a giudicare dal pronunciamento espresso ieri dalla Corte di Cassazione un analogo ribaltamento sembra profilarsi anche in ambito lavorativo in riferimento al cosiddetto mobbing. La sentenza 18927 stabilisce che il lavoratore ha diritto di essere risarcito per le vessazioni o le discriminazioni subite sul luogo di lavoro, anche se manca la prova che si sia trattato di mobbing, ovvero anche quando gli episodi che mortificano il dipendente non fanno parte di un "disegno persecutorio". In sostanza, se la vittima fornisce indizi idonei a far presumere che le azioni lamentate si siano effettivamente realizzate, l'onere di provare il contrario spetta al datore di lavoro. La Suprema Corte ha dunque smentito il verdetto dei giudici di merito, che avevano negato il risarcimento sia in primo grado sia in appello, accogliendo le richieste di una farmacia spinta al prepensionamento dall'ostile clima lavorativo e precipitata in una grave depressione, culminata in un tentativo di suicidio.

D.P.

INTERMEDIARI

Agenti prigionieri del Sistema Sud

La crisi della distribuzione si è innestata in un territorio già debole e complicato. Alfonso Santangelo, presidente provinciale dello Sna a Napoli spiega come, a un anno dall'inizio dell'iniziativa Rc Napoli Virtuosa, i problemi sono lungi dall'essere risolti

Un anno di fuoco quello appena trascorso per gli agenti Fonsai. Protagonisti (o vittime) di una delle più importanti fusioni del capitalismo italiano, gli intermediari dell'ex impero Ligresti hanno dovuto affrontare, insieme alla categoria, la crisi di redditività e i nuovi interventi legislativi.

Alfonso Santangelo, che è agente procuratore di **Fonsai**, linea Fondiaria storica, è anche presidente provinciale Sna a Napoli e delegato della Regione Campania. Santangelo, alle significative complicazioni di dover operare in una zona non molto gradita dalle associate Ania, imprenditorialmente deve affrontare il delicato momento della compagnia. E' da anni anche socio Uea con cui collabora attivamente.



Alfonso Santangelo, presidente provinciale Sna di Napoli

Napoli è territorio "caldo", dove le abituali difficoltà della categoria sono centuplicate. Portafogli con alta percentuale di polizze auto, che rendono gli agenti schiavi del "sistema Sud". E' stato mai studiato un approccio diverso verso il mercato?

Non è facile accettare l'esistenza di un "sistema Sud", non solo per l'accezione negativa che il termine "sistema" porta con sé, ma anche perché trasmette l'idea di chiuso, di inviolabile, di cui si è vittima e non protagonista. L'intermediario napoletano non è protagonista della distribuzione Rc auto perché spesso è chiamato a essere un "non distributore". In questo scenario approcci nuovi e innovativi sono poco praticabili e, laddove lo fossero, rischierebbero di portare a miseri risultati. A conferma di questo, l'unica novità degli ultimi mesi a Napoli in tema di distribuzione assicurativa, non l'hanno promossa gli intermediari, ma il Comune con l'iniziativa Rc Napoli Virtuosa. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Fonsai, nominati Cimbri ad e Stefanini vice presidente

Il consiglio di amministrazione di **Fondiaria Sai** ha nominato, per tutta la durata del suo mandato, ovvero fino all'approvazione del bilancio 2012, **Pierluigi Stefanini** vice presidente e **Carlo Cimbri** amministratore delegato. Il primo ha ricevuto anche l'incarico relativo al sistema di controllo interno e di gestione dei rischi.

Il comitato esecutivo è composto da cinque consiglieri, oltre al presidente Fabio Cerchiai, il vice e l'ad: gli altri membri sono Guido Galardi e Marco Minella. Per quanto riguarda i comitati interni, quello dedicato a controllo rischi è composto da Nicla Picchi, Ethel Frasinetti e Barbara Tadolini, tutti indipendenti.

Il comitato di amministratori indipendenti annovera: Angelo Busani, Barbara Tadolini e Giampaolo Galli. Il comitato per la remunerazione vede ancora la partecipazione di Giampaolo Galli, Angelo Busani e Ernesto Dalle Rive. I componenti del comitato nomine e corporate governance sono Maria Lilla Montagnani, Nicla Picchi e Marco Pedroni.



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



(continua da p. 1) La novità di una complessa e forse discutibile operazione sta nell'aver accostato al concetto di cittadino rispettoso delle regole di convivenza sociale, quello di buon automobilista, che non procura né inventa sinistri. Eppure dopo un anno di grande clamore mediatico, una sola compagnia ha sposato l'idea originaria e la massa premi gestita non è al momento significativa.

La fusione Fonsai-Unipol coinvolge circa 30 mila persone, tra agenti e subagenti. Siete preparati, come gruppo aziendale, ad affrontare il cambiamento organizzativo, un management nuovo, sistemi operativi e assuntivi diversi?

Stante la reciproca disponibilità al confronto e alla conoscenza, potranno svilupparsi interessanti e proficui percorsi di sviluppo, di innovazione e di prospettive per il futuro. Un esempio: lo scorso 12 e 13 ottobre tutti i gruppi agenti della galassia Fondiaria e Sai si sono riuniti a convegno per confrontarsi sugli scenari attuali e futuri, dichiarandosi pronti a raccogliere nuove sfide. E' maturata la convinzione dell'ineludibile strada dell'unità per essere più forti e per meglio rispondere, nel lavoro quotidiano, al nuovo che avanza. Il gruppo agenti Fondiaria Sai (ex Polaris) ha scelto anche di confluire, su dichiarazione del presidente Romolo Faraone, nel gruppo agenti Fondiaria.

L'indagine lama Consulting mette in luce la scarsa diffusione dei Rami Elementari un po' in tutti i settori merceologici, e la dipendenza di molte agenzie dal Ramo auto, con fatturato che supera il 55% del totale. Quali a suo parere le ragioni?

L'Italia ha un consumo assicurativo tra i più bassi d'Europa. La propensione al consumo assicurativo è erosa da premi obbligatori e alti quali quelli dell'Rc auto. Il margine per una spesa assicurativa "altra" si riduce perciò a percentuali minime e talvolta nulle. In una famiglia composta da quattro persone (due genitori e due figli di cui uno maggiorenne) con un reddito da lavoro dipendente, non è finanziariamente possibile sostenere il costo di due vetture, e immaginare un piano di risparmio per la pensione o per tutelare il proprio patrimonio.

Il recente decreto Sviluppo contiene novità operative di rilievo. Quale sviluppi prevede per il settore?

Anche se, prudenza insegna, è opportuno aspettare la trasformazione in legge del decreto, ipotizzando una conversione integrale, schematicamente e per importanza, questi sono, a mio parere, i passaggi nuovi:

- Libertà di collaborazione tra intermediari

Se la ratio della norma è quella di "aprire" il mercato garantendo al cliente/consumatore almeno due risultati tangibili, ovvero tariffe più competitive e maggior certezza sulla filiera dell'intermediazione (trasparenza, competenza e formazione), allora si completa un percorso che da tempo gli intermediari - agenti e broker - chiedevano alle imprese che hanno ostacolato questo sviluppo a difesa delle proprie scelte industriali.

- Abolizione del tacito rinnovo su polizze Rc auto e rischi connessi

Il non rinnovo tacito non è una minaccia al mercato, anzi, ne può costituire una significativa evoluzione in termini di mobilità della domanda e di adeguatezza dell'offerta. Quello che spaventa è il costo implicito che questa disposizione fa scaturire, ovvero il rischio che il cliente, distratto dai tanti affanni e dalle tante scadenze in agenda, resti scoperto d'assicurazione. Sarebbe da valutare attentamente la possibilità della conferma della copertura nei 15 giorni a seguire la scadenza a patto che intervenga un rinnovo con la stessa o altra compagnia con esplicita dichiarazione del cliente che dalla scadenza del precedente contratto non sono stati procurati o sopportati sinistri.

In caso di sinistro, vigerebbe l'obbligo di rinnovo con la compagnia precedente. Potrebbe essere questo un piano di mediazione.

- Schema di contratto base Rc auto

Il rimando automatico è alla tariffa amministrata. C'è da chiedersi tra le due filosofie, tariffa amministrata e tariffa libera attuale, quale abbia procurato maggiori danni al mercato assicurativo. Aspetterei, pertanto, prima di esprimere un parere, di leggere la versione definitiva post conversione in legge del decreto.

Molte agenzie finiscono per gestire più che incrementare il proprio portafoglio, aggravate da incombenze sempre più pesanti. Questo ha portato la categoria a una flessione della redditività (-32% tra il 2007/2011). Come supera la sua agenzia le tante difficoltà?

La complessa situazione di mercato e la rapidità delle mutazioni che esso porta con sé, rendono difficili piani di recupero della redditività ormai già persa. Un buon inizio potrebbe stare nell'abbattere i costi indiretti di produzione delle polizze che il legislatore e le imprese hanno esageratamente ribaltato sugli intermediari.

Il primo ha rovesciato gli oneri di certificazione e di controllo. Le imprese, invece, hanno scelto di ridurre i propri costi del personale, scaricando tutto sulle reti agenziali e rendendo, per l'agente professionista, il costo marginale di ogni singola polizza inaccettabile. Il vero superamento di queste difficoltà sarebbe il poter rispondere, agilmente e rapidamente, alla domanda assicurativa prescindendo dalle scelte industriali delle mandanti e nell'ossequio di leggi e norme. Tradotto: multi offerta, multi mandato, collaborazioni snelle e agili tra intermediari.

Carla Barin

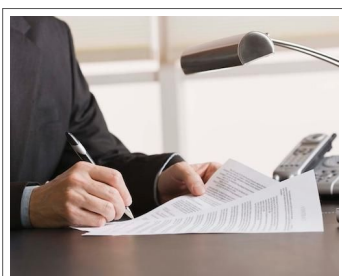


Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade

NORMATIVA

Alla resa dei conti il divieto di collaborazione fra intermediari

Il D.L. 179/2012 impone un cambio nell'operatività degli agenti che porterà conseguenze nel quotidiano oggi non ancora prevedibili, il tutto nell'incertezza da qui al 20 dicembre che tutto possa essere rimesso in gioco



Come è ormai noto agli operatori di settore, il 18 ottobre il Governo ha emanato il testo di un decreto legge che contiene importanti innovazioni nel campo assicurativo.

In particolare, l'articolo 22 del testo detta una serie di nuove regole tese, nell'ottica del legislatore esecutivo, a liberalizzare il mercato di settore.

Fra tali regole, spicca senz'altro quella contenuta al comma 10 della normativa in parola, laddove si enuncia la possibilità, per gli intermediari assicurativi "principali" (ovvero quelli di cui alle lettere A, B e D del Rui) di adottare forme di collaborazione reciproca, nel rispetto dei doveri di informativa nei confronti del cliente.

Si rammenta, al riguardo, come la vigilanza assicurativa, pur non esplicitando il concetto in nessuna regolamentazione da essa emanata, ha sempre visto come lesive dei diritti del consumatore le collaborazioni dichiarate fra intermediari principali, con le sole eccezioni degli accordi fra iscritti in A ed in B e quelli fra due iscritti in B - con le dovute cautele esplicitate dall'Isvap - in ragione del fatto che un'eccessiva stratificazione di intermediari avrebbe aumentato fortemente il carico commissionale del contratto assicurativo.

Tale impostazione ha fortemente limitato le possibilità di controllo del mercato da parte degli intermediari, i quali si sono trovati nella condizione di dover dar luogo a strutture distributive nelle quali risultavano come unici referenti. Da un lato, in conseguenza di ciò, non vi erano stratificazioni di soggetti fra il cliente e la compagnia - e i conseguenti abusi di tale pratica - dall'altro, tuttavia, l'offerta assicurativa da parte degli operatori assicurativi risultava limitata.

In questo senso il prevedere la possibile collaborazione, per di più anche mediante l'utilizzo dei propri mandati della compagnia, fra gli operatori intermediari rappresenta sicuramente una sorta di "rivoluzione copernicana", tale da modificare profondamente gli assetti distributivi su cui si è basata finora la modalità di collocamento delle polizze da parte degli intermediari assicurativi.

La valutazione sulla reale efficacia di tale provvedimento nel senso di tutelare maggiormente i clienti assicurativi e di liberalizzare il mercato, dovrà necessariamente venire fatta solo a seguito della piena vigenza della normativa e del suo sviluppo nel tempo: si rammenta che sapremo se tale norma avrà piena efficacia nell'ordinamento solo dal 20 dicembre 2012, data in cui scadrà la pendenza dell'efficacia del decreto legge. Se tale norma di emanazione dell'esecutivo non dovesse venire confermata dal Parlamento entro quella data, decadrebbe del tutto.

*Luca Emanuele Lanza
Studio Jenny & Partners*

COMPAGNIE

Nasce la "nuova" MetLife in Italia

La riorganizzazione della compagnia irlandese parte dal nostro Paese e punta sul business della protection

La struttura italiana è la prima a diventare branch di **MetLife Europe Limited**. Il primo step del processo di razionalizzazione delle attività e ottimizzazione delle risorse intrapreso dalla compagnia irlandese in Europa, incomincia proprio dal nostro Paese e dalla nomina di **Robert Gauci** - già alla guida della società in Italia dal 2007 - a general manager della nuova struttura.

L'operazione risponde a una precisa volontà di rifocalizzare la strategia del gruppo, puntando da un lato sulla semplificazione della struttura societaria, anche in ottica di *Solvency II*, e dall'altro a una forte implementazione di alcuni segmenti di business tra cui le offerte di protezione proposte attraverso banche e società finanziarie e i prodotti Vita e salute per aziende e famiglie, distribuiti tramite intermediari indipendenti e canali di direct marketing.

"La nuova struttura italiana sarà fortemente incentrata sui prodotti Vita di puro rischio, infortuni e malattia - ha commentato a questo proposito Robert Gauci - questo obiettivo è pienamente coerente con la strategia a livello mondiale del gruppo di rafforzare il business della protection, segmento di punta nel quale MetLife opera in Italia con ottimi risultati già dal 1994, puntando anche all'espansione del network di accordi con il mondo dell'intermediazione".

Sette i componenti dell'Executive leadership team (Elt) che riporteranno direttamente a Gauci: Maurizio Taglietti, senior director bancassurance & partnerships; Alessio Germani, head of product & underwriting; Laura Balla, head of marketing & communication; Serafino Marchio, chief financial officer & risk; Roberta Roveroni, chief operating officer; Luca Bechini, head of human resources & general services e Simona Piazza, head of compliance & legal.

Sul fronte dei risultati intanto, la compagnia guidata da Gauci si segnala per le positive performance del primo semestre 2012, in netta controtendenza rispetto al settore di riferimento e dopo che già lo scorso anno aveva fatto registrare una crescita del 10% dei premi e un aumento del 131% dell'utile. Secondo i dati diffusi dall'Isvap, laddove il mercato assicurativo mostra una flessione pari all'8,9%, la raccolta premi totale di MetLife in Italia è aumentata del 4%, grazie in particolare al settore Danni - costituita dalle componenti infortuni e malattia - che evidenzia una crescita nei primi sei mesi dell'anno pari all'8%.

D.P.



PROFESSIONI

Gioie e dolori del temporary manager

Oggi le aziende sono sempre di più orientate verso il TM (Temporary Management) in quanto questa soluzione offre vantaggi non indifferenti soprattutto in un momento economico quale quello attuale.

Il primo vantaggio è indubbiamente la possibilità di disporre di competenze di alto livello senza alcun incremento dei costi fissi di lungo periodo. Seguono la possibilità di usufruire di personaggi con operatività immediata che non richiedono periodi di apprendimento vista la loro seniority, manager molto motivati e orientati al raggiungimento degli obiettivi in tempi alquanto ristretti.

Da parte loro, i manager riescono, continuando a cambiare azienda, a incrementare le loro esperienze rendendosi sempre più utili soprattutto come portatori di novità.

Certo, rispetto al posto fisso i manager non hanno la certezza di una continuità di stipendio, ma dopo un primo momento (chi ha già provato "l'ebrezza" di essere licenziato lo sa bene), il fatto di lavorare a tempo determinato non rappresenta più un problema. La vera differenza fra posto fisso e consulenza/temporary management è la difficoltà sempre più crescente che si fa nel recuperare le proprie spettanze.

Fatture non pagate, tempi lunghi fanno sì che chi basa tutti i suoi emolumenti sulla libera professione si trovi spesso in difficoltà di cassa. Di contro però tutta una serie di vantaggi rispetto al posto fisso, fanno sì che si riesca ad apprezzare molto di più la libertà che un lavoro da freelance offre.

La soluzione del temporary management è una scelta che avvantaggia tutti, da una parte le aziende che risparmiano senza rischi di esuberi, dall'altra i manager che, trovandosi a spasso, hanno l'opportunità di rimanere nel mondo del lavoro facendo comunque un'attività che è la stessa che facevano quando erano in azienda. Anzi, l'opportunità per il manager, come ho detto è maggiore rispetto a prima in quanto il bagaglio di esperienza cresce molto più rapidamente e nel mondo della consulenza, l'esperienza è denaro.

In sintesi il bilancio finale è positivo per tutti gli attori di qualsiasi mercato dove il "manager a tempo" abbia una reale motivazione di esistere.

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

PRODOTTI

Risparmiare investendo con "Generali Premium"

Nuove polizze rivalutabili a premi ricorrenti con capitale garantito a scadenza e bonus fedeltà

L'idea di mettere da parte una somma di denaro per poter realizzare progetti futuri, per se stessi o per la propria famiglia, è una forma di risparmio-investimento che può concretizzarsi in diversi modi e attraverso differenti strumenti finanziari. Tra questi la soluzione assicurativa permette al contraente di beneficiare di alcuni vantaggi, a cominciare dal fatto che l'investimento avviene all'interno delle Gestioni separate, tendenzialmente caratterizzate da buone performance e da un andamento lineare dei rendimenti, meno soggetti alla volatilità dei mercati.

Su questo versante si segnala la nuova polizza di Generali ovvero *Generali Premium*, una nuova famiglia di piani di risparmio che permette di coniugare le esigenze di redditività con quelle di sicurezza e stabilità. *Generali Premium* si articola su tre soluzioni ed è composta da polizze rivalutabili a premi ricorrenti con la possibilità di effettuare anche versamenti aggiuntivi allo scopo di personalizzare il piano in base ai progetti per i quali si è inteso realizzarlo. La soluzione offre tutte le caratteristiche del risparmio assicurativo e consente quindi di tutelare i propri cari con una copertura in caso di morte da infortunio e con un capitale garantito a scadenza.

Generali Premium permette anche di scegliere dove destinare i versamenti tra diverse gestioni separate in euro - tra cui Gesav, una delle più grandi del mercato italiano, Geval Euro, Gesav Real Estate - gestioni separate in valuta e fondi interni.

Questo elemento di flessibilità rende le polizze più adattabili al profilo di rischio del contraente, e al contempo maggiormente in grado di cogliere le diverse opportunità offerte dal mercato nel tempo.

I contratti hanno una durata variabile dai 10 ai 20 anni, prevedono un premio minimo pari a 1.200 euro che, ogni cinque anni, può essere aumentato o diminuito a seconda delle esigenze o delle mutate condizioni economiche dell'assicurato.

Infine Generali riconosce, al raggiungimento della scadenza prescelta, un bonus fedeltà che prevede un aumento percentuale del capitale maturato a seconda della durata del piano.

D.P.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Ripamonti 44, 20141 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Pubblicità: Paola Della Torre dellatorre@insuranceconnect.it

Supplemento al 6 novembre di www.insurancetrade.it

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