



PRIMO PIANO

Nove anni senza Rc auto: si può

Da nove anni senza Rc auto. Un quarantenne di Vittorio Veneto, nella profonda provincia veneta di Treviso, è stato trovato, durante un normale controllo stradale, in possesso di un tagliando Rc auto falsificato, sul modello di quello di una delle più note compagnie di assicurazione diretta. Ma non solo. Dopo alcuni approfondimenti, aperto il cruscotto, la polizia stradale ha trovato altri contrassegni falsi, sommariamente rispondenti a quelli originali. A partire dal 2004 l'uomo aveva smesso di rinnovare legalmente la polizza dandosi al "fai da te". Per riavere il veicolo messo sotto sequestro ha dovuto pagare una multa di 798 euro (non così tanti, considerato il costo medio di una Rc auto e l'evasione consecutiva di nove anni) e sottoscrivere un'assicurazione vera. Con questo sono 70 i casi di questo tipo in Italia: un banale controllo e un tagliando falso. Fa un po' specie sentir invocare, promettere, brandire come vessilli da battaglia, agenzie antifrodi o poteri speciali di questo o quell'istituto, quando sono necessari dieci anni prima che qualcuno si accorga di un contrassegno falsificato.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Nel futuro dell'intermediazione c'è il consumatore

Il Consiglio dei Ministri ha appena approvato un decreto legge in materia di sviluppo economico che incide profondamente sulle dinamiche del comparto assicurativo italiano. Le norme varate pongono l'accento su concorrenza, trasparenza e qualità del servizio offerto e mettono al centro la tutela del consumatore

Il Decreto Crescita 2.0 da poco approvato dal Consiglio dei Ministri segna una netta virata nella direzione di un più vigoroso slancio concorrenziale e di più alte tutele per il consumatore. L'esigenza di una maggiore trasparenza nei contratti e di una più chiara trasmissione delle informazioni rimette al centro del business assicurativo il ruolo del consumatore come vero e proprio fulcro dell'attività di intermediazione: un consumatore sempre più informato ed esigente pronto a chiedere trasparenza, chiarezza e qualità del servizio offerto. Sotto questa logica rientrano anche i capitoli del Decreto riguardanti l'implementazione e lo sviluppo delle tecnologie digitali, grazie alle quali sarà possibile aprire nuovi canali di relazione tra clienti, compagnie e intermediari.



Sebbene si profilino significativi mutamenti di scenario per tutto il settore, molto potrebbe cambiare soprattutto in termini di modelli di distribuzione. Vediamone il perché.

Nel diveniente contesto legislativo ed economico le reti di distribuzione diverranno componenti sempre più strategiche nel business assicurativo e ne costituiranno un essenziale motore di sviluppo in grado di generare valore per tutta la *company*. L'intermediazione rappresenta, infatti, un anello essenziale nella catena del valore del business assicurativo. È il punto d'incontro tra domanda e offerta, lo snodo cruciale in cui vengono intercettate le esigenze di protezione di famiglie e imprese. È dunque ben comprensibile l'attenzione a essa rivolta dal neo approvato **Decreto Crescita**, che, non a caso, si muove parallelamente alla nuova **direttiva europea sull'intermediazione assicurativa (IMD2)**, ancora in fase di discussione a Bruxelles.

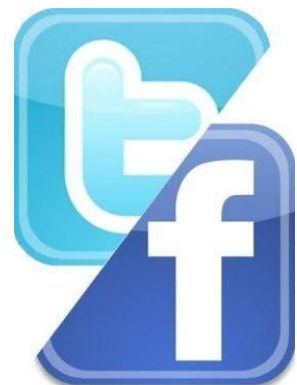
(continua a p.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

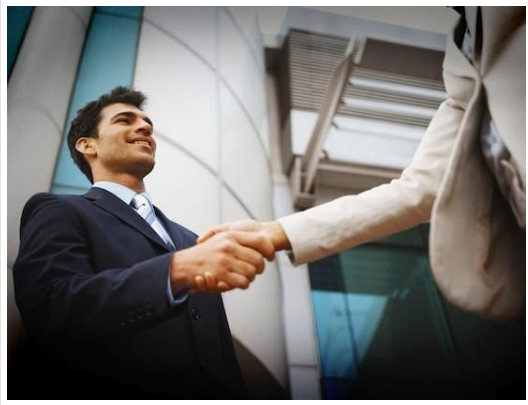
L'Inps accede alla banca dati sinistri di Isvap

Inps e Isvap hanno sottoscritto una convenzione per consentire all'Inps l'accesso alla banca dati sinistri dell'Istituto di vigilanza sulle assicurazioni. Il presidente dell'Inps, **Antonio Mastrapasqua**, e il commissario straordinario dell'Isvap, **Giancarlo Giannini**, hanno stipulato in settembre un accordo che consentirà "l'emersione - sottolinea Mastrapasqua - degli eventi che consentono all'Inps il recupero delle somme erogate per indennità di malattia, per prestazioni previdenziali d'invalidità e inabilità e di tutte le prestazioni assistenziali (invalidità civile, accompagnamento etc.), nei casi in cui l'evento lesivo (in questo caso l'incidente stradale) derivi da responsabilità di terzi".

Con gli stessi scopi era stata già sottoscritta, lo scorso anno, una convenzione con l'**Ania** che ha avviato, dal mese di maggio 2012, un flusso telematico di comunicazioni che ha consentito, in pochi mesi, la quantificazione di somme da recuperare, non emerse con le ordinarie attività, per oltre 5 milioni di euro attualmente in fase di pagamento da parte delle compagnie.



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



(continua da p. 1) Nella catena del valore del prodotto assicurativo l'intermediario è sempre più uno snodo cruciale, in virtù del rapporto di fiducia che lo lega al consumatore, grazie a una relazione sempre più trasparente, semplice e diretta.

UNA NUOVA INTERMEDIAZIONE "A MISURA DI CLIENTE"

Il cambiamento è già in atto, ma la maggior parte del mondo della distribuzione si sente già pronta ad affrontare il futuro. In particolare, la sfida sarà più stimolante e ricca di opportunità da cogliere per tutti gli intermediari che sapranno adattare il proprio modello di business, per continuare a essere un saldo punto di riferimento per privati e imprese in tutto il territorio. Ciononostante, non basterà solo offrire il prodotto più competitivo per soddisfare le esigenze dei consumatori: la differenza la faranno la professionalità nella relazione con il cliente e la capacità di fare impresa con tutta la rete. Ecco allora che la strada maestra porta dritta a un'offerta di consulenza a 360°, un bagaglio di competenze che dovranno essere obiettive, certificate e aggiornate ai cambiamenti normativi e di business. L'intermediazione dovrà quindi diventare sempre più un luogo "a misura di cliente", trasparente, aperto e attrattivo; una realtà sempre più affrancata dalla "dipendenza" dalla Rc auto e più orientata a un'offerta di consulenza sui servizi post-vendita. Un punto di riferimento dove, soprattutto con l'aiuto di strumenti innovativi quali internet e i social media, si potranno soddisfare i bisogni e le richieste dei clienti.

Siamo all'alba di un reale cambiamento? La sfida vera per il futuro è quella di verificare se e quanto possa essere "valutato" il contributo della rete di distribuzione alla creazione di valore per la compagnia e per il cliente. Le nuove direttive europee e italiane chiedono al settore assicurativo di mettere al centro della loro attenzione la tutela del consumatore, di far ruotare il loro business attorno a due concetti-chiave: best practice, per una gestione efficace ed efficiente della distribuzione, e best advice, per standard di consulenza sempre più professionali e di qualità.



Andrea Punzi
Research Analyst
Macros Consulting

MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance)

**RISK
MANAGER**
LA PROFESSIONE
DEL FUTURO

Master in
Risk engineering

**LOSS
ADJUSTER**
IL FUTURO
DELLA PERIZIA

Master in
Loss adjustment

> approfondisci su
www.cineas.it

 **CINEAS**
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



Mutui, aumenta l'età e lo stipendio di chi li ottiene

Cresce la durata media dei finanziamenti, mentre gli importi si mantengono intorno ai 129 mila euro

Quarantenne con lavoro a tempo indeterminato e retribuzione compresa tra 1500 e 2500 euro, è questo il prototipo dell'italiano che accende un mutuo oggi. Si tratta di un "esemplare" molto diverso da quello che si apprestava a ricevere un finanziamento per l'acquisto di una casa solo un decennio fa, quando l'età dei richiedenti era più bassa, così come il reddito medio.

L'**Osservatorio di MutuiOnline**, aggiornato al mese di settembre, riporta una fotografia completa delle principali evidenze che caratterizzano il mercato dei mutui nel nostro paese, un comparto storicamente molto legato all'andamento dell'economia nazionale.

Come si diceva, chi richiede un mutuo oggi ha, nel 40,1% dei casi, tra i 36 e i 45 anni, mentre il 35,2% ha tra i 26 e i 35 anni. Dieci anni fa il 55% dei mutuatari aveva meno di 35 anni, oggi invece il 60% è sopra tale soglia. Oltre all'età, l'attuale trend vede un aumento anche del reddito medio di chi accende un mutuo: nel 2002 il 56% delle operazioni riguardava redditi fino a 1500 euro, mentre nel corso degli anni tale fascia è scesa al 34% e oggi il 45% dei mutui è erogato a cittadini che percepiscono tra 1500 e 2500 euro al mese. Sempre su questo fronte, l'80% di coloro che accendono un mutuo ha raggiunto l'agognata meta del "posto fisso", mentre rimane bassissima (1,7%) la quota dei lavoratori "atipici", in primo luogo a causa dei bassi redditi che rendono difficile ottenere un finanziamento di importo sufficiente all'acquisto di un'abitazione se non insieme ad altri intestatari.

Un altro dato interessante è quello relativo alla dislocazione geografica: rispetto a un anno fa sono aumentate del 5% le erogazioni di mutui al Nord Italia, mentre sono calate nelle regioni meridionali e insulari, e soprattutto al Centro.



IN CALO I MUTUI A TASSO FISSO

Questo sul versante dei richiedenti, per quanto riguarda le specifiche del mutuo, invece, si nota un aumento delle richieste per l'acquisto della prima casa - la finalità prevalente con l'84% delle erogazioni -, di oltre il 15% rispetto allo stesso periodo del 2011 dopo il forte calo delle surroghe, ora meno convenienti. A seguire troviamo i finanziamenti per l'acquisto della seconda casa (6,5%), e al terzo posto la ristrutturazione di vecchie abitazioni e la costruzione ex novo (4%), in ripresa grazie alle nuove agevolazioni fiscali previste.

L'importo medio delle erogazioni è di poco superiore ai 129 mila euro, in leggero calo rispetto ai 136 mila euro di un anno fa, ma in linea con i livelli degli ultimi cinque anni.

Il dato sulle tempistiche mostra invece il significativo allungamento della durata media del finanziamento: oggi l'82% è dai 20 anni in su, mentre nel 2011 tale dato non superava il 75% e la durata di dieci anni si attestava appena al 30%.

Sul versante dei tassi, si segnala il forte calo delle operazioni a tasso fisso che si attestano intorno al 19%, rispetto al 32% dello scorso anno, mentre il tasso variabile (e variabile con cap) è ora scelto dal 76% dei richiedenti contro il 50% di inizio 2012.

Infine, per quanto concerne la quota finanziata del valore dell'immobile (Loan-to-Value), l'indagine rileva che il 93% dei mutui copre percentuali fino all'80%, e che il 36% è compreso nella fascia tra il 60% e l'80% di tale valore.

Diana Pastarini





PSICOLOGIA

Intelligenti si nasce o si diventa?

Il cervello, una macchina perfetta la cui potenzialità viene modificata dagli stimoli esterni. Da sempre si discute sul fatto se intelligenti si nasce o si diventa, e se una volta stabilito che si è intelligenti lo si possa diventare ancora di più.

La moderna psicologia cerca di dare e continua a dare risposte a questi interrogativi. In particolare, sul fatto se si nasca o si diventi intelligenti esistono due correnti di pensiero:

- gli "innatisti", che basano tutto sulle capacità iniziali di ogni individuo (capitale mentale), e che sono scettici sulla possibilità di incrementare tale capitale;

- i sostenitori della teoria acquisitiva, che contrariamente ai primi ritengono che il QI si sviluppi nel tempo in virtù delle continue sollecitazioni esterne che sarebbero in qualche modo responsabili del cosiddetto "allargamento dello spazio cerebrale", alla stregua del sistema muscolare.

Da qui poi, la strada per altri interrogativi sul cervello umano è breve. Esiste la stanchezza mentale? E' possibile allenare le facoltà mentali? Il tempo influisce sulla capacità di concentrarsi? Che cos'è la sindrome di ADHD? Sono tutti interrogativi che meriterebbero degli approfondimenti seri e importanti e quindi tempo. Io però, solo a titolo di stimolo e spunto di riflessione darei delle brevi risposte. Questo perché, così, chi sarà incuriosito da questi argomenti potrà approfondirli su riviste di settore e specialiste della mente umana, per gli altri sarà un pizzico di conoscenza in più.

Il cervello umano deve essere allenato, va stupito con novità quotidiane, così facendo stimoleremo le sinapsi ottenendo un aumento delle capacità intellettuali e percettive. Il nostro cervello si stanca, non di stanchezza fisica, ma di sovraccarico di stimoli, con la conseguenza di un rallentamento e un calo delle prestazioni cognitive. Come tutti gli organi anche il cervello risente del tempo e dell'invecchiamento. Ecco che quindi la sindrome di ADHD (deficit di attenzione e iperattività), seppure dipendente da cause non note, si pensi possa essere la conseguenza di un mix di fattori genetici e condizioni socio-fisiche dei soggetti affetti da tale patologia.

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

PRODOTTI

Nuova Ltc da Pramerica Life

Una rendita vitalizia in caso di non autosufficienza, per garantirsi un'adeguata assistenza e non gravare sulla famiglia

È uno dei temi cardine del panorama assicurativo del prossimo futuro, ma è già oggi un bisogno avvertito con sempre maggior urgenza da un numero crescente di persone. Parliamo della non autosufficienza, dell'eventualità che il progressivo aumento della longevità, oppure infortuni o malattie, portino a non poter più svolgere autonomamente le normali attività del vivere quotidiano.

Già molto diffuse negli Usa e in alcuni Paesi europei, le polizze che coprono questo rischio, le cosiddette *long term care*, stanno prendendo piede anche sul mercato italiano che proprio in questi giorni ha visto l'ingresso del nuovo prodotto di **Pramerica Life**. "Il lancio di una Ltc - ha commentato **Peter Geipel**, amministratore delegato della società - intende coprire un bisogno di protezione destinato a crescere alla luce di importanti cambiamenti demografici e sociali, già evidenziati dall'ultimo rapporto Istat, come il progressivo invecchiamento della popolazione e l'aumento delle aspettative di vita media che impatteranno in maniera significativa sul sistema socio-economico del nostro Paese".

La soluzione proposta dalla compagnia vita del gruppo Prudential Financial prevede dunque, a fronte del pagamento di un premio annuo costante, la liquidazione di una rendita vitalizia nel caso in cui l'assicurato venga dichiarato non autosufficiente.

Si tratta di una polizza a vita intera che gode delle stesse agevolazioni fiscali in vigore per i premi di quelle di puro rischio (detrazione d'imposta del 19% fino a 1291 euro). Per poterla sottoscrivere occorre avere, al momento della stipula, un'età compresa tra 20 e 70 anni.

Pramerica Long Term Care è distribuita attraverso i Life Planner della compagnia, professionisti appositamente formati e aggiornati per studiare le soluzioni più confacenti alle diverse esigenze di protezione del cliente, e della sua famiglia, lungo tutto il ciclo di vita.

D.P.