



EDITORIALE

Poca assicurazione nel decreto Sviluppo

Potrebbe essere rinviato di una settimana, o anche due, l'approdo in consiglio dei ministri del Decreto Sviluppo bis, quello annunciato dal ministro dello Sviluppo economico Corrado Passera la scorsa settimana e di cui in questi giorni circola la prima bozza. Il mondo assicurativo probabilmente temeva, o sperava, di essere più coinvolto in questo secondo capitolo del libro dei provvedimenti che dovrebbero far ripartire la crescita. Dalle promesse di impegni per la creazione di un'agenzia anti-frode con poteri investigativi, al modello di contratto unico per l'Rc auto, si è arrivati solamente al blocco del tacito rinnovo per le polizze. "Il contratto di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile - si legge nella bozza - non può essere stipulato per una durata superiore all'anno e non può essere tacitamente rinnovato". Le disposizioni si applicherebbero anche agli altri contratti assicurativi eventualmente stipulati in abbinamento a quello di Rc. Ma come detto tutto potrebbe slittare di una settimana o due, utili magari a inserire contenuti: nuovi e più pesanti.

INTERMEDIARI

La sfida di Sniass: rivoluzionare la distribuzione in nome dei diritti

Il presidente **Maurilio Traetto** è attivissimo per far crescere il sindacato. Dopo l'Rc professionale per gli E, e la bozza di mandato che regola i rapporti con gli iscritti in A, l'attesa è per il riconoscimento da parte di Isvap

Sono più di 130 mila, più del numero degli iscritti al Rui nella sezione A, B e C messi insieme e, secondo quanto sostiene il sindacato che aspira a rivendicare i diritti di uguaglianza, sono i meno tutelati. Stiamo parlando degli intermediari E, gli ex subagenti, ora collaboratori, dipendenti di agenzie o semplicemente liberi intermediari. Anzi "Intermediari liberi", come recita uno degli slogan di **Maurilio Traetto** presidente e cofondatore di **Sniass**, il sindacato nazionale intermediari di assicurazione, che, nato nel 2010 si pone l'ambizioso scopo di strappare dal precariato gli iscritti in E, e rappresentare infine tutta la categoria.



Maurilio Traetto, presidente Sniass

Lo sguardo è alle direttive comunitarie e all'abbattimento di quelle divisioni presenti nel Rui che secondo Traetto ostacolano la libertà dell'intermediario. Sniass è anche l'unico sindacato che ha accolto positivamente le liberalizzazioni del governo Monti e le successive interpretazioni del Regolatore. Dal sito di Traetto www.studioprad.it è possibile consultare nel dettaglio le iniziative del sindacato.

Qual è il suo giudizio sull'articolo 34 e il conseguente regolamento Isvap?

Io sono interessato affinché la comparazione venga assicurata dall'intermediario. Gli intermediari devono essere liberi per orientare le tariffe sul libero mercato. E' un falso allarme parlare di tariffe difficili da determinare: è un problema di corporazione tra primarie compagnie e gruppi agenti per non far sviluppare il mercato assicurativo libero. Ma queste purtroppo restano provocazioni fino a che lo Sniass non sarà riconosciuto come interlocutore dall'Isvap. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Scambio di ruoli in Allianz tra Baete e Wemmer

Giro di poltrone in casa **Allianz**. Il colosso tedesco, leader europeo di mercato, scambia due pedine importanti in ruoli chiave. **Oliver Baete** attuale *chief financial officer* e responsabile di controllo, reporting e rischi assumerà dal primo gennaio 2013 il controllo del business di Allianz nel sud-ovest dell'Europa a eccezione del mercato spagnolo, portoghese e di quello dei Paesi di lingua tedesca. Sotto la sua responsabilità anche tutte le attività di Global Property e Casualty.

L'altro nome che cambia casella è quello di **Dieter Wemmer**, già membro del management di Allianz, che diventerà, sempre dall'anno nuovo, il cfo lasciando la sua carica di responsabile per l'assicurazione occidentale e meridionale e assumendo gli incarichi di controllo, reporting e rischi. Inoltre il top manager sarà a capo del *Treasury department*.

Michael Diekmann, ceo di Allianz, ha spiegato che "entro la fine del 2012, Oliver Baete avrà preparato il campo per l'imminente applicazione dei principi di *Solvency II* e quindi sarà il momento giusto per Baete di assumere la responsabilità operativa di un business assicurativo. Dieter Wemmer potrà così prendere il suo posto".



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



Giancarlo Giannini, presidente Isvap



Aldo Minucci, presidente Ania

(continua da p.1) Comunque noi condividiamo totalmente la posizione del legislatore perché è si allineato alla normativa comunitaria. Quelli che pongono Sna, Unapass e Gaa sono falsi problemi. Dobbiamo metterci a disposizione dei consumatori e non delle compagnie: siamo noi a dover consigliare e indirizzare il cliente, le compagnie sono solo fornitori di prodotti. Il vero intermediario deve esplorare il mercato e servire al cliente il minor costo. Il vero agente, in cuor suo, vorrebbe fare la comparazione, ma non può.

Che ruolo riconosce all'agente monomandatario?

E' un impiegato senza stipendio. Il ruolo del monomandato purtroppo è questo. Tutti i costi e gli obblighi sono a suo carico e molto pochi purtroppo conoscono i propri diritti. Per esempio pochissimi agenti sanno che, grazie alla Legge 40, anche un intermediario in esclusiva può collaborare con altre compagnie per il solo settore Rc auto. Ma c'è paura di perdere lo status e la redditività. Ecco perché il legislatore dovrebbe chiarire che l'intermediario E è il vero plurimandatario. Oggi non ha più senso un registro ripartito in questo modo: è necessario allineare il registro alla direttiva europea, così che un intermediario con le proprie competenze decida di volta in volta come operare. L'intermediario non può farsi pagare né dalla compagnia né dall'agente A. Il profilo E, ripeto, è un profilo libero.

Come giudica il lavoro di Sna e Unapass?

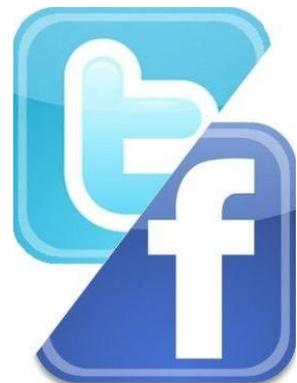
Purtroppo sono bloccati dalla forza dei gruppi agenti. Demozzi dovrebbe non cedere alle pressioni e rivolgersi a tutti gli intermediari. Ma adesso ci siamo noi. I progetti di **Sna** e **Unapass** non ci interessano. Sniass è aperto invece a chiunque voglia professare il mestiere dell'intermediario libero. La nostra idea è cancellare gli accordi e lasciare che le parti contraggano un contratto atipico. Il mercato deve evolvere e cambiare: non si può più pensare di mantenere agenzie da milioni di euro.

Quali sono i progetti futuri dello Sniass?

Abbiamo deciso di aiutare gli E affinché possano avere la loro corretta posizione di intermediari professionisti, anche nei confronti di A e di B. Ma chiaramente E deve garantire l'attività gestionale. Noi per questo abbiamo messo a punto una bozza di mandato che regoli i rapporti tra A e E, abbiamo preparato una bozza di fidejussione per le obbligazioni assunte da E con il conferimento del mandato di A.

Poi mettiamo a disposizione una cassa di previdenza per E e una Rc professionale a primo rischio. Purtroppo non si dice ma E è molto precario, perché quando A perde il mandato, E decade automaticamente: vengono cancellati dal Rui e devono rifare l'iscrizione. Anche l'Isvap ha fatto notare alle compagnie che nel periodo interinale del passaggio del portafoglio al subentrante A, la gestione del portafoglio può andare a E, dando così dignità, ma soprattutto mantenendo i rapporti con la clientela. Abbiamo scritto a **Isvap** e ad **Ania**, ma aspettiamo ancora che il regolatore ci chiami per farci sedere ai tavoli di studio e delle trattative. Un altro progetto che abbiamo presentato in questi giorni è il corso di formazione gestionale per l'intermediario E. Abbiamo verificato che i corsi di formazione sono condotti quasi esclusivamente dalle compagnie sui loro prodotti, ma non c'è l'insegnamento alla gestione contabile. Noi abbiamo lanciato i corsi a costi popolari: 150 euro per 4 moduli. Speriamo ovviamente di aumentare gli iscritti, ma quello che ci interessa veramente è la circolazione di idee e la condivisione.

Fabrizio Aurilia



PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT

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



INTERMEDIARI

Per incentivare i pagamenti elettronici necessario ridurre le commissioni

Appello dell'Uea al Governo: i costi di transazione pesano troppo sugli intermediari

Il refrain è ormai noto, in Italia si usano troppo i contanti, anche per pagamenti di importi rilevanti, mentre i vantaggi derivanti dalla limitazione di questa pratica sarebbero notevoli, e ampiamente sperimentati: minori rischi di rapina e furti, di assegni scoperti o post-datati e di smarrimento, oltre all'immediato accredito delle somme sul conto corrente. Se pensiamo al caso specifico di un'agenzia assicurativa, la dotazione di Pos, anche portatili, sarebbe inoltre un elemento di positiva modernizzazione - oltre che un ulteriore servizio fornito alla clientela - che concorre all'evoluzione futura del Paese stando al passo con le trasformazioni del mercato.

Questi dunque gli innegabili vantaggi ma, come rilevato da **Uea**, è necessario che questo cambiamento non si traduca in un gravame insostenibile per gli intermediari. Nello specifico, l'**Unione europea assicuratori**, già a seguito del primo decreto sulle liberalizzazioni, in cui si imponevano i pagamenti tramite strumenti elettronici, aveva sollecitato l'esecutivo affinché si procedesse contestualmente ad abbattere le commissioni sulle transazioni. E proprio su questo punto aveva raccolto "un preciso e pubblico impegno del Governo a dar risposta al rilievo tramite l'approfondimento richiesto a Banca d'Italia". Tuttavia, precisano oggi da Uea, "siamo ancora in attesa dell'esito".

Tanto più ora che il nuovo decreto sulla crescita prevede per le attività del commercio e dei servizi, che qualsiasi pagamento sopra i 50 euro - ferme restando le limitazioni all'uso del contante attualmente in vigore - possa essere effettuato, su richiesta del cliente o dell'assicurato, attraverso strumenti elettronici. Ma la diffusione di queste modalità di pagamento alternative ai contanti - sottolinea Uea - sono state finora impedita dal fatto che "l'aumento dei volumi, con i tassi praticati normalmente dai gestori dei circuiti di pagamento tramite Pos, determina un costo di transazione particolarmente oneroso per gli incassi dei premi Rc auto". Nell'ipotesi che il tasso praticato sia dello 0,55% sul transato, per una rata Rc auto di 1000 euro - per altro già gravata da 260 euro di tasse - si avrà un costo pari a 6,93 euro, "se poi pensiamo che su 1000 euro netti di premio la provvigione può variare da 70 a 100 euro, si ha un'incidenza sulle provvigioni da un 9,9% ad un 6,93%".

Sul tema il ministro per lo Sviluppo economico Corrado Passera ha recentemente assicurato che il provvedimento promuoverà una diffusione del pagamento elettronico "tollerabile in termini di costi". A questa promessa replica il presidente Uea **Filippo Gariglio** auspicando in tempi rapidi una soluzione "che consenta di sfruttare i vantaggi dell'innovazione senza introdurre ulteriori gravami per una categoria, quella degli agenti assicurativi, che negli ultimi anni ha visto aumentare esponenzialmente adempimenti e oneri".

COMPAGNIE

Direct Line vede la Borsa di Londra

Entro fine 2013 Rbs è obbligata a collocare parte della sua quota

Direct Line vicinissima all'Ipo. La compagnia controllata da **Royal Bank of Scotland** potrebbe sbarcare sul listino di Londra a breve, sicuramente prima della fine dell'anno prossimo. La banca, che attualmente è partecipata per l'82% dallo Stato britannico, deve cedere il controllo della compagnia prima della fine dell'anno prossimo, come aveva prescritto la Commissione Europea in cambio del salvataggio dell'istituto proprio da parte della Corona nel 2008, in piena crisi dei mutui subprime.

Per questa prima fase della quotazione non saranno emesse nuove azioni ordinarie, fanno sapere da Rbs, ma sarà collocata sui listini della London Stock Exchange parte della quota esistente detenuta dalla banca. **Paul Geddes**, ceo del Gruppo, ha sottolineato come la quotazione sia il "frutto del lavoro di tutti, fatto negli ultimi anni per portare vantaggi al business della compagnia sotto il profilo della distribuzione, della grandezza e della varietà di marchi".

L'obiettivo della compagnia è massimizzare questi vantaggi con una chiara strategia a livello di distribuzione, prezzi, ed efficienza operativa. "Non vediamo l'ora - ha continuato il ceo - di essere una società quotata in borsa e siamo più che mai impegnati a fornire ai clienti prodotti eccellenti ad alti livelli di servizio, pur cercando di garantire un ritorno sostenibile per i nostri azionisti: il nostro obiettivo è di un rendimento del **15%** sul patrimonio netto, derivante dalle attività in corso".

Il Gruppo **Direct Line** vanta forti posizioni nel mercato del Regno Unito, soprattutto nel settore delle assicurazioni per le piccole e medie aziende, mentre in Italia e in Germania è presente nel canale diretto Rc auto.

F.A.

D.P.



PSICOLOGIA

Controllare la rabbia per raggiungere risultati



Secondo **Konrad Lorenz**, l'aggressività "è il risultato di un accumulo autonomo di energia" che, anche in assenza di stimoli esterni, finisce per dare luogo a comportamenti aggressivi.

Esistono due forme di aggressività:

- aggressività ostile: risultato della rabbia, l'unico scopo è infliggere dolore o danno;
- aggressività strumentale: l'intenzione di far del male è un mezzo per raggiungere uno scopo.

La prima responsabile dell'aggressività è l'amigdala, struttura particolare del cervello in grado di controllare l'aggressività sia negli esseri umani che negli animali. Segue poi la serotonina, che sembra avere effetto inibitorio sull'aggressività. Terzo responsabile dell'aggressività umana è il testosterone, che produce un aumento di aggressività sia tra gli uomini che tra le donne (essendo un ormone predominante nei maschi si capisce perché le donne siano meno aggressive degli uomini).

Posto di rispetto viene riservato all'alcol, che tende ad abbassare le inibizioni aumentando l'aggressività di chi è già tendente per sua natura alla violenza. La violenza conduce all'autogiustificazione, che a sua volta produce altra violenza.

E' quindi necessario agire in qualche modo sui meccanismi della violenza per poter ritrovare la giusta serenità e il controllo.

Tutto parte dalla fase della rabbia, e quindi prima che essa si trasformi in violenza è opportuno cercare di sedare questo sentimento, rimuovendo la causa che ha generato tale stato d'animo.

Rabbia e aggressività non ci aiutano nella vita di tutti i giorni, possono provocare guai seri o generare atteggiamenti irrimediabili.

Combattiamo quindi nel nostro vivere quotidiano queste due manifestazioni della parte più animale che c'è in noi e sicuramente otterremo molte più cose.

Usiamo l'energia che produce la rabbia per mettere maggiore impegno in quello che facciamo, ma evitiamo assolutamente di permettere che essa si manifesti all'esterno.

Sentirsi amati ci fa vivere meglio e ci permette di ottenere risultati che sotto l'effetto della rabbia non riusciremmo certamente a raggiungere.

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

PRODOTTI

RentaSafeTime Italy, investire protetti

La nuova polizza unit linked di Baloise Life offre pagamenti ricorrenti garantiti

Un mix tra una polizza tradizionale e un piano di investimento sul mercato finanziario, è il nuovo prodotto di punta studiato per il nostro Paese dal player assicurativo **Baloise Life**, compagnia fondata in Liechtenstein nel 2007, appartenente al gruppo svizzero Baloise. Si chiama *RentaSafeTime Italy* ed è un contratto di natura assicurativa che genera un piano di rendita garantito a intervalli stabiliti e durata determinata, con la possibilità di un bonus di performance supplementare. In caso di andamento positivo dei mercati finanziari viene inoltre riconosciuto, al termine del contratto, un capitale pari alle quote del fondo residue.

Tecnicamente si tratta di una *unit-linked* con pagamenti ricorrenti garantiti secondo due opzioni: la formula *RentaSafeTime Italy Now* prevede un'erogazione immediata, mentre *RentaSafeTime Italy Future* comincia a effettuare i pagamenti dopo un predeterminato periodo di tempo. La garanzia minima di pagamento può arrivare sino al 140% del premio versato, dipende dalla durata del contratto e della fase di differimento, quindi vale solo per la formula Future.

I premi assicurativi confluiscono nel fondo Baloise Renta Portfolio Euro, con una gestione flessibile a obiettivo di rischio, il focus del gestore è quello di mantenere una volatilità massima del 7% grazie a una composizione bilanciata del portafoglio, che comprende titoli azionari europei e strumenti del mercato monetario. Il benchmark è l'EuroStoxx 50 Total Return Index.

RentaSafeTime Italy è sottoscrivibile da tutti i cittadini residenti in Italia che abbiano compiuto la maggiore età, prevede un importo minimo di versamento pari a 30 mila euro, e può avere una durata variabile dai 15 ai 25 anni. È consentito il riscatto parziale o totale del contratto.

Infine vanno sottolineati alcuni vantaggi afferenti alla regolamentazione del Liechtenstein che offre ai contraenti specifiche tutele: nel caso in cui si verificasse il fallimento della compagnia, la legge prevede che il capitale di copertura delle riserve tecniche costituisca un fondo speciale di garanzia per soddisfare, in via prioritaria, i crediti in capo al contraente derivanti dai contratti assicurativi. E anche l'eventualità di fallimento del contraente è soggetta a un'elevata protezione: qualora esistesse un titolo esecutivo definito in Italia contro il contraente di una polizza, per via della mancanza di accordi di mutuo riconoscimento e reciprocità tra Italia e Liechtenstein, non potrebbe essere fatto valere in Liechtenstein e pertanto il giudice negherebbe l'esecutività del titolo italiano.