



PRIMO PIANO

Dodici presidenti, un unico fronte

Insieme al Gaat, recentemente aggregatosi, i dodici presidenti di Gruppo agenti rappresentano oltre un terzo del mercato e sono decisi a far valere questi numeri "per scongiurare che lo schema di regolamento attuativo dell'art.34, così come riproposto dall'Isvap, possa trovare seguito".

Nella serata di ieri un documento è stato spedito all'Autorità di vigilanza sulla scorta di "poche, semplici, chiare linee guida" ampiamente condivise "da un'ampia parte della categoria e del management delle rispettive compagnie".

Tra queste, l'introduzione dell'obbligo di avvisare il cliente del suo diritto di ottenere l'informativa (come per le compagnie telefoniche); la standardizzazione dell'informativa (e non del preventivo personalizzato); il diritto del cliente di rinunciare al raffronto; la limitazione dell'obbligo di informativa alle nuove polizze (escludendo dunque la tacita proroga) e alla sola Rc auto (escludendo quelle che comprendono le garanzie rischi diversi); l'istituzione di un'unica fonte ufficiale dell'informativa, individuata nel *Tuopreventivatore* Isvap. Sfumato l'accordo con Sna e Unapass, i dodici presidenti di Gruppo hanno scelto di andare avanti da soli, per affermare il loro "coraggio di cambiare".

Per approfondire segui il link <http://bit.ly/OoPDhS> su www.insurancetrade.it.

MERCATO

Condivisione: un concetto dimenticato

Il mese di luglio sarà ricordato dall'industria assicurativa per tre momenti chiave della legislazione europea e italiana: primo, l'emanazione della bozza di direttiva Imd2; secondo, la pubblicazione del Regolamento Isvap sull'articolo 34 relativo ai "temuti" tre preventivi; terzo, il decreto sulla spending review che porterà a ridisegnare l'Autorità di Vigilanza. L'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa Medi ha preso in considerazione questi temi, richiamando gli attori del mercato a pensare a normative chiare, trasparenti e soprattutto condivise

In un momento economico molto difficile, in cui gli interessi di alcune lobby vogliono rappresentare il traino per disegnare gli scenari futuri, il concetto di condivisione dovrebbe svolgere un ruolo fondamentale nell'evitare di aggravare i contrasti già di natura in essere tra regolatori, regolati (compagnie e intermediari) e consumatori.

Medi, esprimendosi nei mesi scorsi sui lavori di preparazione alla futura direttiva sull'intermediazione assicurativa, aveva auspicato risultati frutto del dibattito tra le parti. E la bozza pubblicata a inizio mese ha accolto in larga parte le istanze del **Bipar**, la federazione europea degli intermediari, e dei consumatori.

Anche se i lavori sulla direttiva proseguono a ritmo frenetico, per migliorare e correggere i punti critici, la proposta contiene sicuramente alcuni importanti elementi di "condivisione".



LIBERALIZZAZIONI, UN'OCCASIONE MANCATA

Desta preoccupazione, invece, in vista di una futura implementazione a livello nazionale, la difficoltà dei nostri regolatori, su tutti l'**Isvap**, di pensare a normative in grado di recepire le reali esigenze dell'industria assicurativa, in particolare con riferimento alla distribuzione. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

La scomparsa di Giuseppe Camadini, cordoglio di Cattolica Assicurazioni

Ieri mattina, all'ospedale civile di Brescia, all'età di 81 anni, è deceduto **Giuseppe Camadini**. Presidente di **Cattolica Assicurazioni** dal 1997 al 2006, è stato un personaggio di spicco della cultura e dell'economia di area cattolica in Italia. Presidente della Fondazione Tovini e dell'Istituto Paolo VI, vicepresidente dell'editrice La Scuola, era nato a Brescia il 10 giugno 1931, dopo la laurea in giurisprudenza - conseguita presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore - aveva iniziato la carriera come avvocato e notaio. Consigliere, poi presidente, della Banca San Paolo, è stato anche fiduciario di numerosi istituti religiosi azionisti della Banca Lombarda. Presidente della Fuci di Brescia e vicepresidente dell'Azione cattolica diocesana negli anni Cinquanta e Sessanta.

In Cattolica era entrato come consigliere nel 1985, e proprio l'attuale presidente della compagnia veronese Paolo Bedoni ha rilevato il "prestigio professionale e la grande statura morale del Presidente saggio e dell'amministratore esemplare che ho conosciuto e da cui molto ho imparato".



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



(continua a da p. 1) Ne è un chiaro esempio il **documento di consultazione 49/2012**, che ridisegna, in peius, l'offerta dei tre preventivi Rc auto. Ania, Sna, Unapass, i dodici presidenti dei Gruppi Agenti, i consumatori erano stati ascoltati e avevano espresso stupore per la criticità della normativa ex decreto "Liberalizzazioni".

Il risultato dei lavori è riuscito a scontentare tutte le parti, mostrando l'evidente distacco dell'Autorità di Vigilanza dal mercato reale, a pochi mesi di distanza dalla nascita della nuova **Ivarp**. Forse qui come non mai l'esigenza di norme condivise avrebbe potuto generare effetti positivi sia per il mercato, sia per le "liberalizzazioni". Purtroppo l'occasione è stata persa, e mentre le diverse parti della rete distributiva provano a unirsi (per l'ennesima volta) in un fronte comune, l'Isvap ha elaborato una normativa che potrebbe creare le condizioni per ostacolare lo sviluppo della distribuzione tradizionale.

Il futuro è dietro l'angolo. La nascita dell'Ivarp, con una conseguente riorganizzazione del Rui, sarà il prossimo banco di prova in cui il focus sulla condivisione dovrà essere un elemento di riferimento costante. La distribuzione, agenti e broker, ma anche il legislatore europeo, vedono nuovi modelli di intermediazione che non possono trovare terreno fertile tra le cinque sezioni attuali, ma necessitano di un nuovo contesto per essere collocati.

La condivisione al centro di tutto quindi. Condividere esperienze e punti di vista, attraverso tavole rotonde, seminari, social network, non può che portare alla creazione di una normativa efficiente ed efficace. Soprattutto chiara. Il rischio è che l'obiettivo finale, il bene comune di tutti gli attori dell'industria assicurativa, venga goduto solo da alcuni... quando invece, ancora una volta, dovrebbe essere condiviso.

*Matteo Cominelli,
ricercatore Medi (Monitoring european distribution of insurance)
e consulente Macros Consulting*

RICERCHE

In Italia aumentano frequenza e importi dei mancati pagamenti

Le aziende attendono in media 107 giorni per la riscossione dei crediti dai loro clienti

Più di tre mesi e mezzo, tanto sono costrette ad aspettare le imprese italiane per riscuotere i crediti vantati nei confronti dei propri clienti. Nella stessa condizione i tempi per le aziende tedesche mediamente non superano i 24 giorni, ma anche in Polonia, ad esempio, si aspettano in media 43 giorni e in Francia 53. L'analisi di **Euler Hermes Italia**, società del gruppo Allianz specializzata nell'assicurazione crediti, mostra uno iato considerevole tra le tempistiche alle quali è soggetto il nostro sistema produttivo e le disposizioni europee che fissano a 60 giorni il termine di pagamento delle transazioni commerciali.

Ulteriore fattore considerato da Euler Hermes è l'indice di tensione della posizione finanziaria delle imprese (stress index) calcolato in base alla differenza tra i giorni necessari per incassare un credito dal cliente finale e le dilazioni di pagamento concesse dai creditori/fornitori. "L'allungamento dei tempi di pagamento aggrava anche la posizione finanziaria delle imprese italiane - sottolinea infatti **Michele Pignotti**, country manager di Euler Hermes Italia. "L'24 giorni di gap tra l'incasso della fattura e il pagamento dei creditori, obbligherà l'impresa a cercare altre fonti di finanziamento che inevitabilmente finiranno per indebolire la struttura finanziaria e patrimoniale delle Pmi italiane".

Sul fronte dei mancati pagamenti, il report relativo al primo semestre 2012, rispetto allo stesso periodo del 2011, evidenzia sul mercato interno un aumento del **32%** della **frequenza** (ovvero del numero dei mancati pagamenti) e del **4%** della **severità** (analisi degli importi medi). Anche l'export, principale sbocco delle imprese italiane, mostra segnali di deterioramento sul fronte della numerosità degli impegni non onorati.

Per quanto concerne l'analisi settoriale, le variazioni negative più rilevanti riguardano le costruzioni, in sofferenza da diverso tempo e l'agroalimentare, a causa del calo dei consumi che sta investendo i beni primari, mentre migliora la situazione nel comparto moda. Sul piano territoriale, ad esclusione del Friuli Venezia Giulia, ovunque si segnalano valori in crescita sul fronte della frequenza, in Emilia Romagna e Lombardia aumenti in doppia cifra anche sul fronte della severità. "Urge un pacchetto di misure per sostenere lo sviluppo dell'economia nazionale - conclude Pignotti - perché il rallentamento dei principali mercati di sbocco, potrebbe portare un ulteriore peggioramento degli indicatori generando un incremento delle insolvenze aziendali".

D.P.



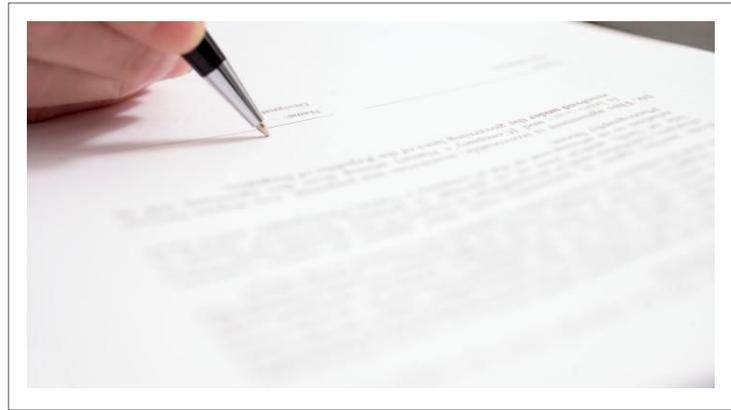
Obblighi informativi, cartacei o digitali?

La norma non specifica su quale supporto rilasciare ai clienti le specifiche tariffarie e contrattuali riferite ai tre preventivi

Un ulteriore aspetto da chiarire, sempre in relazione alla traduzione pratica dell'articolo 34 del Decreto Legge 1/2012, è quello relativo agli obblighi di allegazione documentale (preventivo e nota). Occorre comprendere infatti se questi ultimi possano essere evasi anche in via telematica o attraverso supporti informatici (almeno nel caso in cui il cliente lo richieda), o se, viceversa, rimanga rigidamente necessaria la consegna di copie cartacee. La soluzione affermativa consentirebbe di alleggerire i processi e di risparmiare costi probabilmente inutili, evitando inoltre al cliente di doversi, ogni volta, ingombrare di pesanti fardelli cartacei.

L'art. 6 dello schema di regolamento nulla dispone al riguardo, limitandosi a prevedere che l'informativa sia fornita al cliente, senza specificarne le modalità, mentre la necessità della forma cartacea è indicata soltanto con riferimento alla copia della dichiarazione con cui il cliente conferma di aver ricevuto il materiale informativo. Materiale che - così conclude l'art. 6 - deve essere conservato "dall'intermediario anche mediante supporti magnetici, ottici e digitali o in altra forma equivalente".

Nel silenzio della norma, pertanto, potrebbe dunque sostenersi che gli obblighi informativi possano essere anch'essi soddisfatti tramite supporti diversi dalla carta, specie nei confronti dei clienti che ne facciano richiesta.



Né, al contrario, sembra deporre la più rigida - e comunque discutibile - impostazione seguita dall'Isvap a proposito degli obblighi di consegna della documentazione precontrattuale (da effettuarsi per via telematica soltanto nell'ambito della vendita a distanza, secondo quanto affermato negli esiti della pubblica consultazione del reg. 35 - sub art. 4). Infatti, l'ambito oggettivo dei due diversi obblighi di consegna documentale (del resto disciplinati da due norme distinte, l'art. 183 del cap 3 l'art. 34 del D. 1/2012) potrebbe ben giustificare una loro differente disciplina operativa.

A prescindere dalle modalità di consegna, risulta singolare il riferimento alla "nota informativa", dal momento che la stessa costituisce ormai parte integrante del fascicolo informativo di cui al regolamento 35. Se, da un lato, la possibilità di limitare la consegna documentale alla sola nota eviterebbe un maggior aggravio delle incombenze documentali, dall'altro potrebbe obbligare l'intermediario (specie laddove gli si negasse la possibilità di una trasmissione telematica) a svolgere ulteriori attività di "selezione" e "ritaglio" costringendolo a recuperare le note all'interno dei più ampi fascicoli informativi pubblicati sui siti delle imprese rese oggetto del confronto.

Tratto da "Il confronto tariffario nella Rc auto (e nello schema di regolamento dell'Isvap)" di Maurizio Hazan e Alessandro Bugli, avvocati dello Studio legale Taurini & Hazan, pubblicato sul nostro sito www.insurancetrade.it.

Per leggere l'intero articolo <http://bit.ly/OThfIX>





Comparatori? Uno strumento utile, anche per i broker

Il sistema CheckItAuto messo a punto da Aiba consente di valutare tariffe e condizioni contrattuali



Antonia Boccadoro

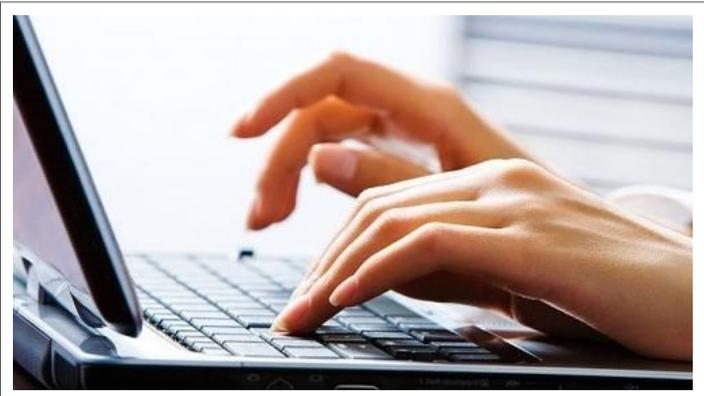
Sempre più apprezzati anche dagli utenti italiani, nonostante il nostro Paese sia ancora indietro nello sviluppo di questo settore, i comparatori on line sono diventati uno strumento importante anche per i broker che lo usano per trovare le soluzioni ottimali per diverse tipologie di clientela. Con il segretario generale di Aiba, **Antonia Boccadoro**, vediamo in che modo sta evolvendo questo mercato e quali vantaggi può portare al consumatore e all'intermediario.

Qual è il livello di diffusione di questi strumenti in Italia e come si inseriscono nel sistema di intermediazione?

Diciamo che il loro utilizzo è proporzionale all'education assicurativa dei consumatori, infatti si sono sviluppati inizialmente nei paesi anglosassoni. Ora però stanno avendo molto successo anche in realtà più vicine alla nostra, come quella spagnola, e costituiscono la base per un aumento della mobilità dei consumatori, fenomeno ancora residuale in Italia. Sono di certo uno strumento molto utile, ma richiedono una certa *expertise* da parte dell'utente che deve raffrontare autonomamente prezzi, garanzie e clausole, e per quanto ormai anche nel nostro mercato vi siano una decina di operatori attivi, la carenza di informazione è sicuramente la principale causa della loro scarsa diffusione.

Le informazioni che vengono fornite ai consumatori non sono sufficienti per effettuare una scelta consapevole?

Attualmente quasi tutti questi strumenti, compreso quello ufficiale dell'Isvap, soffrono di una fondamentale carenza informativa dal momento che la comparazione viene esclusivamente riferita alla tariffe, tranne alcuni casi si tiene conto dell'eventuale sconto tariffario concesso a un determinato cliente o per l'uso di un determinato canale. Ma di fatto i comparatori non danno la possibilità di confrontare le effettive condizioni contrattuali che, al contrario di quanto si possa pensare, non sono così uniformi.



Vi sono diverse specifiche, come le clausole di rivalsa, le questioni relative al rinnovo, al periodo di conforto o alla guida esclusiva, che possono avere un peso rilevante per l'utente e di cui è importante essere consapevoli.

Qual è l'importanza dei comparatori per i broker?

Aiba ha fornito da tempo ai suoi associati, **CheckItAuto**, un sistema di comparazione ad hoc che si configura come un vero e proprio strumento di lavoro perché consente al broker di sviluppare un test di adeguatezza sufficientemente completo nei confronti del proprio cliente, verificando prezzi e condizioni non solo delle polizze Rc auto, ma anche delle garanzie cosiddette Cvt, ovvero tutte le coperture connesse all'automotive. In questo modo riteniamo di poter garantire il miglior servizio per il cliente.

Diana Pastarini