



## EDITORIALE

### Un soggetto unico ma non un "altro" soggetto

L'aggregazione della categoria degli agenti passa necessariamente attraverso l'incontro tra Sna, Unapass e gruppi agenti, primi tra tutti i 12 presidenti che con la sottoscrizione di due recenti documenti richiedono a gran voce un cambio di passo. L'intenzione, ottima a parole, si traduce però nei fatti in uno scenario che sembra caratterizzato da giochi di forza, richiesta di rispetto di cariche istituzionali e guerra sui numeri. Per tagliare la testa al toro, e superare le divergenze che si concentrano, tra le altre, sul ruolo che si vuole oggi attribuire ai gruppi aziendali, non sarebbe forse più facile creare un nuovo e terzo soggetto? Un'entità diversa che raccolga al proprio interno chi non si riconosce più in una rappresentanza sindacale, che sia Sna o Unapass, che oggi ritiene inadeguata? Anche questa ipotesi non sembra però la soluzione, almeno per il momento. E' una strada ad oggi rifiutata, persino a fronte dei tanti non iscritti ad alcun sindacato che potrebbero essere coinvolti per aumentare il peso della nuova rappresentanza.

La via richiesta è la necessità di trovare un punto di incontro (il dialogo non basta). Nelle pagine seguenti raccogliamo le ultime dichiarazioni di Demozzi e di Congiu in proposito. In attesa degli sviluppi della prossima settimana, con l'esito del prossimo Comitato dei Gruppi aziendali.

*Maria Rosa Alaggio, direttore Insurance Magazine e Insurance Trade*  
alaggio@insuranceconnect.it

## INTERMEDIARI

### L'agenzia come impresa di intermediazione

Entro quest'anno è possibile arrivare alla costituzione di un soggetto unico che rappresenti la categoria degli agenti. Da qui parte l'analisi di Massimo Congiu, presidente Unapass, sul rapporto con Sna e sulla necessaria evoluzione della professione

Due associazioni di categoria, Sna e Unapass: doppie separazioni divise da compartimenti stagni. Immagine di una frammentazione non edificante, da sempre. Gli agenti appaiono essenzialmente "separati" dalle simpatie personali, dalle diverse strategie, dalle varie "cordate", non sempre consce dei danni che apportano a tutti gli agenti italiani e da una politica che, a tutt'oggi, sia su un fronte che sull'altro, non pare abbia portato concreti risultati.

Ferma e impregiudicata la buona fede delle persone che presiedono i due sindacati, oggi come ieri, ai quali si riconosce la buona volontà, il tempo dedicato alla *mission*, sempre gratuito. Da innumerevole tempo si parla di unificazione: quanti anni devono ancora passare?

Senza dimenticare alcuni Gruppi aziendali che aggravano la situazione anche con le loro improvide decisioni. Il *dividi et impera* non insegna nulla? Capiranno tutti questi "addetti ai lavori", i gravi danni che arrecano all'intermediazione italiana?

Lo chiediamo a **Massimo Congiu**, Agente Unipol a Guidonia (Roma), notissimo presidente **Unapass**, che presiede da anni e che ha sempre sostenuto l'importanza di unificare le due sigle sindacali, obiettivo mai andato in porto, finora.

**Lei ha sempre sostenuto l'importanza vitale di unificare i due Sindacati e questo accade da almeno sei anni. Su quale "vertice" addebitare la responsabilità? Ci potrebbe spiegare le vere ragioni?**

La ricerca delle responsabilità e dei responsabili è una attività che non mi appassiona; posso confermare che come Unapass per quanto crediamo all'unità della categoria, tre anni fa, alla vigilia del Congresso Sna di Roma, abbiamo messo nero su bianco la nostra disponibilità a far entrare Unapass in Sna per costruire insieme un nuovo soggetto: da allora non è mai pervenuta alcuna risposta. *(continua a p.2)*



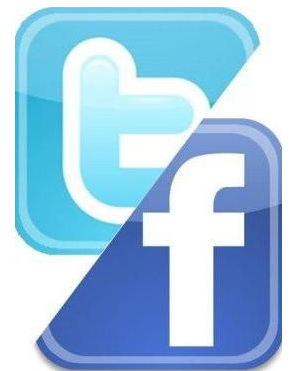
Massimo Congiu, presidente Unapass

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

### La spending review taglia Isvap e Covip

La scure della spending review, contenuta nel decreto legge licenziato la scorsa notte dal Governo, si abbatte anche sul mondo delle assicurazioni. In particolare le misure di razionalizzazione interessano il settore per la prevista soppressione di **Isvap** e **Covip**. Le funzioni dell'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo e della Commissione di vigilanza sui fondi pensione saranno accorpate dall'**Ivrap**, nuovo ente unico per la vigilanza sulle assicurazioni e sul risparmio previdenziale.

L'Istituto opererà in stretta sinergia con la Banca d'Italia, in modo da garantire una piena integrazione dell'attività di sorveglianza nei settori finanziario, assicurativo e del risparmio previdenziale, attraverso un più stretto collegamento con la vigilanza bancaria. L'Ivrap diventerà operativo entro quattro mesi dall'entrata in vigore del decreto. "L'operazione - si legge nella nota di palazzo Chigi - dovrebbe consentire un risparmio pari ad almeno il 10% delle spese di funzionamento dei due enti soppressi".



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



*(continua da p. 1)* Ritengo che in questo particolare momento ci sia una grande attesa di unificazione da parte di una ampia base di colleghi e di Gruppi agenti, anche non sindacalizzata, e questa volta il disattenderla non aumenterà il rischio della disaffezione e del disimpegno, ma comporterà la balcanizzazione della categoria. Da parte nostra riteniamo che ci siano tutte le condizioni per arrivare entro quest'anno alla costituzione di un soggetto unico.

Gli appuntamenti che vanno in questa direzione hanno una via preferenziale nella nostra agenda settimanale e non conoscono festività.



**Abbiamo di recente sentito sponsorizzare dal presidente dell'Aiba, Francesco Paparella e da quello del Sna, Claudio Demozzi, la stessa invocazione: subito la costituzione di una "Confederazione" di tutti gli intermediari italiani, per avere quella "forza" finora mancata. Lei ha dato la sua piena disponibilità. Ci può anticipare se ci sono già stati ulteriori contatti? Il progetto prosegue?**

Ho accolto la proposta con immediato favore, perché può andare nella direzione di fare sistema tra tutte le componenti della intermediazione; in quella stessa occasione ho però pubblicamente invitato lo Sna a riflettere circa l'opportunità di procedere subito all'unificazione delle rappresentanze degli agenti di assicurazione, e poi pensare alla Confederazione di tutti gli intermediari. Da allora ad oggi, pur avendole richieste, non ho più avuto alcuna informazione o contatto.



Giorgio Squinzi, presidente di Confindustria

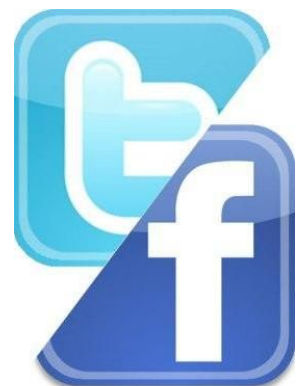
**Lei ha una visione internazionale del comparto assicurativo. E' necessario guardare fuori dai confini nazionali, avere ben chiaro il ruolo dell'Europa su questo settore. Il problema dell'Italia potrebbe essere la concentrazione di pochi gruppi assicurativi? Una rete di intermediari non sufficientemente pronta a obiettivi di grande respiro? Quale il suo pensiero?**

La concorrenza tra imprese si sta svolgendo su ambiti sovranazionali e quelli che pensiamo essere big in Italia, ad eccezione di Generali, sono piccoli in confronto ai competitori europei come Axa, Groupama, Allianz; assistiamo in Italia a un fenomeno di superamento di un certo nanismo per concentrazione dopodiché, o quasi contestualmente, assisteremo, per ovvia reazione, a un fenomeno di attrattività per consumatori e intermediari da parte di diverse compagnie italiane che vorranno invece mantenere una vocazione domestica. In questo scenario dei due tempi sono ottimista circa il ventaglio di possibilità che si apriranno per gli intermediari.

**L'associazione da lei presieduta è iscritta a Confindustria. Siamo tutti consci che gli intermediari non hanno alcun potere né sulla costruzione del prodotto, né sul prezzo di immissione sul mercato, né sul packaging, né sulla scelta della rete distributiva. Che tipo di "industria" gestirebbero gli agenti italiani? Noti giuristi affermano costantemente che questa categoria può essere inserita solo nel settore della parasubordinazione, pur consci che il Codice Civile afferma la loro "imprenditorialità", mai estrinsecata. Come si spiega Confindustria?**

Confindustria è un articolato quanto efficiente sistema di rappresentanza, che in questi anni ha saputo ben coniugare gli interessi dei piccoli, medi e grandi imprenditori, facendo cultura di impresa, aprendosi sempre di più ai settori economici dei servizi e del terziario. Come Unapass, questa appartenenza ci ha sempre più convinti a sostenere l'emancipazione della categoria verso un modello di agenzia intesa come impresa di intermediazione: è un obiettivo non semplice ma è alla portata della categoria. Non è così utopistico, infatti, pensare che anche nel settore assicurativo la cosiddetta distribuzione in Italia possa recuperare un potere negoziale e di influenza, rispetto all'industria assicurativa, come è accaduto in tanti altri settori economici.

Carla Barin



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

**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO [WWW.INSURANCETRADE.IT](http://WWW.INSURANCETRADE.IT)**





NORMATIVA

## Il lungo cammino delle liberalizzazioni nell'ambito della Rc Auto

Ancora una volta le liberalizzazioni in materia di Rc Auto emanate dal Governo con il Decreto Legge Salva Italia (d.l. 1/12 convertito con modificazioni dalla legge n. 27/12) fanno discutere.

Tra i numerosi temi in corso di discussione, ivi comprese le norme che necessitano di un'attuazione a livello regolamentare, segnaliamo l'art. 34 bis del suddetto decreto, la cui rubrica, invero piuttosto anonima (*Disposizioni in materia di contratti di assicurazione dei veicoli*), nasconde in realtà un'importante modifica all'art. 133 del Codice delle Assicurazioni Private (CAP), inerente il delicato tema delle formule tariffarie.

La norma in parola, avuto riguardo a quanto previsto dall'art. 133, I comma del CAP, ovvero che "ad ogni scadenza annuale la variazione in aumento o in diminuzione del premio applicato all'atto della stipulazione o del rinnovo, in relazione al verificarsi o meno di sinistri nel corso di un certo periodo di tempo", prevede che "la predetta variazione in diminuzione del premio si applica automaticamente, fatte salve le migliori condizioni, nella misura preventivamente quantificata in rapporto alla classe di appartenenza attribuita alla polizza ed esplicitamente indicata nel contratto".

Il mancato rispetto della disposizione ora riportata comporta l'applicazione, da parte dell'Isvap, di una sanzione amministrativa ad hoc, da un minimo di 1.000 euro a un massimo di 50.000.

Lo scopo sicuramente condivisibile della norma si scontra con una diversa interpretazione che viene data alla medesima dal settore assicurativo e dall'Autorità di Vigilanza.

Il primo come può evincersi, tra l'altro, dalla lettura della Relazione annuale dell'Ania del 2012 (*L'Assicurazione italiana 2011-2012*), nel sottolineare la ratio della novità legislativa, ovvero l'aumento della "trasparenza dei contratti e la consapevolezza dell'assicurato sulle regole di applicazione delle variazioni in diminuzione del premio, in relazione al mancato verificarsi dei sinistri", pone l'accento sull'interpretazione data alla stessa dall'Isvap.

Quest'ultima, infatti, secondo quanto affermato nella lettera al mercato inviata il 19 aprile 2012, ritiene che la modifica all'art. 133 del CAP sia tesa a garantire all'assicurato, all'inizio di una nuova annualità, il pagamento di un premio inferiore a quello pagato nell'annualità precedente, secondo il meccanismo peculiare descritto nella lettera al mercato in parola.

Tale interpretazione non viene condivisa dall'Ania, la quale sottolinea, tra l'altro, la non coerenza di una diminuzione automatica della tariffa con il principio di mutualità.

Vedremo quali saranno gli sviluppi di questo interessante dibattito, destinato ad avere un impatto molto pratico in capo agli assicurati e che presenta delle similitudini a quello apertosi tra i medesimi soggetti in merito all'applicazione pratica delle disposizioni in tema di scatola nera.

Avv. Andrea Maura  
andreamaura@yahoo.it

INTERMEDIARI

## Demozzi, no a un terzo organismo sindacale

Categoria unita se Sna incorpora Unapass

Il Sindacato nazionale agenti si dichiara tuttora disponibile a continuare il percorso di unificazione delle sigle sindacali di categoria, ma rifiuta l'ipotesi dello scioglimento per confluire in un terzo soggetto creato ad hoc.

Questa la posizione espressa dal presidente dello Sna Claudio Demozzi in una lettera inviata ai dodici presidenti di gruppo che hanno recentemente lanciato l'idea di riunire la categoria in una nuova organizzazione, al presidente di Unapass Massimo Congiu e al presidente del Gaa Sna, Tonino Rosato.

Nel documento il presidente Sna rifiuta l'incontro di ieri organizzato dai dodici presidenti, e a cui ha dato adesione invece il presidente di Unapass, Congiu, ribadendo però l'apertura al dialogo solo "nelle sedi statutariamente deputate, tra le quali il Comitato dei presidenti dei Gaa", che si terrà a Milano nei prossimi giorni. Solo allora lo Sna terrà conto "delle valutazioni e delle critiche".

Sulla questione più pregnante della riunificazione della categoria, lo Sna intende proseguire con il percorso intrapreso e condiviso, fino a questo punto anche da Unapass. Nella lettera, Demozzi scrive pertanto che la cosa potrà avvenire unicamente "nel rispetto della suprema volontà degli iscritti e con le modalità prospettate con Unapass, e cioè attraverso la fusione con incorporazione (di Unapass in Sna), i cui termini restano da stabilire di comune accordo".

A questo proposito Demozzi definisce "incoerente e contraddittoria" l'attuale posizione di Unapass. Il percorso fin qui affrontato per il riavvicinamento dei due sindacati, che Sna ammette essere stato intrapreso "con convinzione" anche da Unapass, "non ha mai preso in considerazione la nascita di un soggetto terzo rispetto a Sna".

Un atteggiamento, quello dell'altro sindacato, che Demozzi reputa frutto di un "malinteso" e che, si augura Sna, "Unapass possa chiarire presto". Ma l'invito finale è rivolto ai dodici presidenti. Il numero uno dello Sna richiama all'impegno per "l'aggiornamento statutario, in chiave di maggiore condivisione e apertura a tutte le diverse sensibilità presenti nella categoria".

Fabrizio Aurilia



## COMUNICAZIONE

### La realtà tra luoghi e persone ipotetiche

Tizio, Caio, Sempronio sono i nomi di tre ipotetiche persone, utilizzati in italiano per indicare una qualsiasi persona presa ad esempio.

Pinco Pallino (o Pinco Pallo), nome di pura fantasia di uso popolare e comune col quale si indica una persona o un'entità presa ad esempio, della quale non è necessario conoscere caratteristiche specifiche. Talvolta assume carattere spregiativo o ironico. È spesso usato come sinonimo di qualcuno. Esso ha la stessa funzione di Tizio (a volte unito con Caio e Sempronio) o Tal dei Tali.

Sig. Rossi, Sig. Bianchi, Sig. Neri sono soggetti aziendali. Pippo, Pluto, Paperino vengono usati spesso nei programmi informatici. Pierino nelle barzellette.

Questo perché la fantasia mediamente scarseggia. L'apoteosi si raggiunge con Canicattì (un comune italiano di 35.003 abitanti della provincia di Agrigento in Sicilia), che viene usato per indicare un posto lontanissimo da tutto e da tutti. In realtà, per chi non lo sapesse Canicattì è pieno di monumenti e luoghi di interesse, ha dato i natali a molti personaggi illustri e quindi poco gli si addice il compito di essere la soluzione per definire una località sperduta nel nulla.

Personalmente ritengo che invece sia molto più utile usare nomi reali negli esempi, nei casi aziendali e non usare i personaggi dei cartoni animati per l'archiviazione di un file di test o di un passaggio di un programma informatico.

Ciò rende molto più vero il caso oggetto di studio inserendolo in un contesto di veridicità che difficilmente avrebbe con Rossi o Bianchi.

Inoltre, e non è poco, toglie dall'essere sempre al centro della banalità i poveri Sig. Rossi o Sig. Bianchi.

Il male però è piuttosto diffuso in tutto il mondo. Tom, Dick and Harry sono le vittime predilette degli anglosassoni, Pierre, Paul ou Jacques dei francesi. I tedeschi si accontentano di Hinz und Kunz, mentre esagerano gli spagnoli chiamando in causa ben quattro personaggi Fulano, Zutano, Mengano y Perengano. Tutto questo mi è stato raccontato questa mattina da un "tale".

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

## NORMATIVA

### L'impatto della direttiva Imd2 sui modelli di intermediazione assicurativa

**L'analisi del Medi evidenzia l'ampliamento dei destinatari e il focus su trasparenza, conflitto di interessi e remunerazione degli intermediari**

Un milione di intermediari assicurativi, 27 Stati, i consumatori di tutto il bacino europeo. La futura direttiva **Imd2**, *Insurance Mediation Directive 2*, di cui la Commissione Europea ha ufficialmente pubblicato la bozza, riguarderà il modello di distribuzione e la vendita dei prodotti assicurativi in tutti i paesi Ue. Secondo gli esperti del **Medi**, *Monitoring european distribution of insurance*, si tratta di un netto miglioramento rispetto alla precedente direttiva Imd1 del 2002 e soprattutto di una "rivoluzione" che andrà a tutto vantaggio dei consumatori. In primis perché le nuove regole dovrebbero colmare l'attuale vulnus informativo. La Commissione Europea ha rilevato come "il 70% dei prodotti assicurativi sono venduti senza fornire un'adeguata consulenza ai consumatori".

Primo obiettivo dunque è quello di rafforzare la funzione consulenziale degli intermediari, ma occorre farlo "evitando l'applicazione di norme non chiare e molto onerose", sottolineano **Henri Debruyne**, presidente del think tank europeo Medi e **Angelo Scarioni**, partner italiano dell'Osservatorio.

Due i principali elementi di novità introdotti dalla Imd2: uno riguarda la trasparenza tra intermediario e cliente e l'altro i destinatari del provvedimento. Quest'ultimo aspetto testimonia l'evoluzione del settore assicurativo, in quanto mentre la Imd1 si applicava alla vendita di prodotti attraverso gli intermediari (agenti, broker), la nuova bozza include anche i canali di vendita diretta, telefonica e online, e le banche, player sempre più attivi sul mercato. Questa estensione è finalizzata a proteggere indistintamente tutti i consumatori, sia che essi acquistino da un intermediario tradizionale che da un canale diretto. Ancora più sostanziale il cambiamento sul primo fronte che riguarda il concetto di trasparenza sul conflitto di interesse e il sistema di remunerazioni degli intermediari assicurativi. Nello specifico, per i prodotti del ramo vita e per quelli con elementi di investimento, le nuove regole entreranno in vigore immediatamente, mentre per il settore danni viene istituito un periodo transitorio di cinque anni nel quale i consumatori avranno diritto ad avere informazioni relative allo status dell'intermediario solo su richiesta.

"Nuove regole - osservano gli esperti del Medi che già in dicembre avevano proposto un'analisi dettagliata dell'evoluzione dello scenario normativo - renderanno necessario un ripensamento e una ricommercializzazione di gran parte dei prodotti assicurativi, ed è importante che la preparazione ai cambiamenti sia gestita non solo dagli intermediari e da chi si occupa di distribuzione, ma anche dai più importanti manager del settore, dalle associazioni di categoria e dai consumatori".

*Diana Pastarini*