



EDITORIALE

Tanto rumore per non cambiare nulla?

Le tante pagine scritte in materia di liberalizzazioni, con le analisi delle criticità più che delle opportunità per lo sviluppo del Paese, lasciano emergere una contraddizione tra "concorrenza reale" e "riduzione dei costi". L'Ania insiste sulla necessità di intervenire a livello di sistema, snocciolando in tutte le sedi, gli step per incidere sul cambiamento. Gli agenti hanno due certezze: l'aumento dei costi che gravano sulle loro agenzie e il peso delle sanzioni, del tutto spropositate, a cui sono sottoposti. Il rischio, come evidenzia Matteo Cominelli nell'articolo pubblicato in queste pagine, è che possa alla fine essere premiato chi riuscirà con più furbizia ad aggirare le norme. All'Isvap spetta invece anche il compito di evidenziare le condizioni per un sistema solido, basato su una rete agenziale che possa agire alla pari, da Nord a Sud. Ma alla categoria degli agenti spetta il compito di mostrarsi compatta, senza posizioni che si contraddicono, come sottolinea nelle prossime pagine l'intervista di Carla Barin a Alberto Angelucci, agente Generale Cattolica.

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

MERCATO

Liberalizzazioni: un coro di dubbi

Chiarire le norme, evitare gli inganni

Le posizioni di Ania, Isvap e Sna, in audizione al Senato, evidenziano valutazioni critiche soprattutto in relazione all'art. 34. Oltre alle liberalizzazioni, sono indispensabili interventi sistemici che consentano di ridurre le tariffe. Ma anche condizioni che non premiano solo chi riuscirà a trovare il modo per aggirare le norme.

Avevano chiesto a gran voce di essere ascoltati e la loro richiesta è stata accolta. I presidenti di Isvap, Ania e Sna sono stati ascoltati in audizione al Senato. La questione principale non poteva che essere il tanto discusso **Decreto sulle Liberalizzazioni**, che tra i passaggi centrali presenta alcune norme relative al mercato assicurativo.

Il fine del Governo è quello di ridurre i costi dell'assicurazione per i consumatori, attraverso: a) l'inserimento di un nuovo sistema di risarcimento diretto, b) strumenti per aumentare la concorrenza, c) l'abbattimento dei fenomeni fraudolenti che incidono negativamente sulle tariffe dei prodotti assicurativi, in particolare sull'Rc auto.

Le criticità dell'articolo 34

Il coro a tre voci è parso in armonia su diversi punti del decreto (scatola nera, lotta alle frodi, risarcimento in forma specifica). Il fronte comune Isvap-Ania-Sna ha però stonato quando si sono cominciate a snocciolare le numerose criticità dell'articolo 34 ("Obbligo di confronto delle tariffe Rc auto"). (continua a pag. 2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Nel 2011 Ing raddoppia l'utile, ma niente dividendi

Il colosso bancario-assicurativo olandese Ing ha chiuso il 2011 con profitti pari a 5,77 miliardi di euro, un dato più che doppio rispetto al 2010. Il quarto trimestre dello scorso anno ha visto un utile netto di 1,19 miliardi di euro grazie a una serie di voci straordinarie tra cui la vendita di una parte delle attività estere. Tuttavia a causa "dell'incerto quadro economico, delle richieste più stringenti delle autorità di controllo e della priorità di rimborsare lo stato" il gruppo ha reso noto che non pagherà dividendi.

In vigore l'obbligo della targa fissa per ciclomotori

Da ieri, 12 febbraio, è entrato ufficialmente in vigore l'obbligo di circolare con targa fissa per tutti i ciclomotori e le microcar. Non sarà più possibile dunque spostare il vecchio "targhino" da un ciclomotore ad un altro. Le sanzioni per chi non si adegua alle nuove disposizioni del Codice della Strada, vanno da un minimo di 389 a un massimo di 1.559 euro. Per mettersi in regola è necessario recarsi alla Motorizzazione o presso un'agenzia abilitata. Sotto il profilo assicurativo, l'Isvap ha ribadito che i ciclomotori, anche quelli non regolarizzati entro il 12 febbraio 2012, devono comunque essere assicurati sulla base del telaio.



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



La polemica sulla faticosa interpretazione dell'articolo, sulla difficoltà di applicazione per gli intermediari (agenti o non solo?), sui costi che si andranno ad aggiungere a quelli già elevati delle agenzie, sono emerse da quando le bozze di decreto sono circolate sui media. Se da un lato tutti concordano sull'eccessiva sproporzione delle sanzioni in caso di violazione della norma da parte di un intermediario, lo Sna, probabilmente la parte più coinvolta dal decreto, ha evidenziato problemi ben più rilevanti.

Isvap e Ania sono d'accordo sul fatto che la norma dell'articolo 34 rischia di introdurre elementi di poca chiarezza sulla natura dell'attività dell'intermediario vincolato da rapporti di esclusiva a una sola compagnia. Il Sindacato Nazionale Agenti, invece, ha inteso far riemergere l'idea iniziale presente nelle prime bozze di decreto: quella cioè di un "plurimandato obbligatorio". Secondo lo Sna sarebbe utile prevedere l'obbligo di informare i clienti con tre preventivi di altre compagnie di cui si possiede il mandato. Inoltre viene proposta l'introduzione di un obbligo per le compagnie a non negare i mandati agli agenti che lo richiedano per poter adempiere alla norma. Interessante infine l'apertura alla collaborazione tra intermediari iscritti nella stessa sezione del Rui. Si richiede poi all'Isvap di predisporre un modello standard con condizioni minime di polizza per poter proporre preventivi uniformi e utili alla comparazione.

Pari condizioni per tutti gli agenti

Dall'audizione al Senato i presidenti, oltre alla soddisfazione di essere stati ascoltati in tempi rapidi, si aspettano che i loro suggerimenti siano accolti. Mentre l'Isvap si è resa disponibile a collaborare con lo Sna per analizzare in modo specifico le questioni degli agenti, l'Ania ha rimarcato ancora una volta come il mercato assicurativo italiano sia minacciato da fattori sistemici che producono un continuo aumento delle tariffe dell'Rc auto.

Un supporto allo sviluppo economico al Paese è possibile solo attraverso un decreto sulle liberalizzazioni che proponga interventi di sistema, utili soprattutto per ridurre i costi per i clienti. Forse una maggior concorrenza tra le compagnie porterebbe a maggiori benefici di più ampio respiro. Alcuni agenti, liberalizzazioni o meno, sanno bene che il problema sta nella scelta del modello di agenzia e nella modalità di gestione delle loro imprese. La speranza è che l'intervento di liberalizzazione non crei un mercato in cui verranno premiati coloro che riusciranno a bypassare le norme e a operare come hanno sempre fatto. Il pericolo è evidente a tutti e incombe sulle agenzie, molte già ora in difficoltà economica. Sta al legislatore, in un momento così delicato, offrire a tutti gli intermediari la possibilità di operare a pari condizioni, per far emergere gli imprenditori pronti per un nuovo modello di agenzia.

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

Conciliazione obbligatoria: convegno Uea sul ruolo degli agenti

Un convegno per approfondire il "Ruolo degli agenti di assicurazione nella conciliazione obbligatoria" e le implicazioni della nuova normativa con riferimento alle opportunità e ai vincoli per il cliente. L'incontro si terrà a **Verona il 24 febbraio**, dalle 9.30 alle 13.30, presso l'auditorium Das Assicurazioni di via Fermi. Un momento di confronto organizzato dall'**Uea**, l'Unione Europea Assicuratori e da **Das**, impresa internazionale di assicurazione di tutela legale, in cui affrontare gli aspetti normativi che disciplinano il nuovo istituto, il funzionamento e i possibili costi delle sedute di mediazione, il pensiero delle compagnie, il comportamento degli agenti in caso di controversie del cliente con la compagnia e infine le opportunità di natura commerciale.

I partecipanti avranno diritto all'acquisizione di quattro ore di crediti formativi previo superamento del test finale.



**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**



Alberto Angelucci

INTERMEDIARI

Mal comune mezzo gaudio?

Obbligare anche gli altri canali di vendita alla presentazione in fase di trattativa di altri due preventivi, come suggerito da Unapass nel recente evento sulle Liberalizzazioni organizzato a Roma, non risolve i problemi degli agenti. Che devono anche evitare compromessi basati sulla richiesta alle compagnie di remunerazioni aggressive

Alberto Angelucci, 55 anni, sposato senza figli, agente generale della Cattolica, agisce a Foligno da 27 anni. Monomandatario, per circa dieci anni è stato componente del Gruppo Aziendale con ruoli di responsabilità. Oggi è componente dell'Esecutivo Provinciale Sna di Foligno. Giovanissimo, nel 1981, si avvicina al mondo assicurativo come borsista del Lloyd Adriatico. Esperienza che prevedeva un mese di "Tecnica Assicurativa", con otto ore al giorno di aula, alla fine della quale erano previsti ulteriori cinque mesi di formazione, sperimentazione "sul campo", presso un'agenzia scelta dall'impresa. Lo stage per Angelucci è stato soddisfacente, propedeutico alla scelta convinta del proprio futuro. Scatta la convinzione che questa sarà la sua professione. Dopo un periodo di rodaggio con buoni risultati, decide di andare alla ricerca di un mandato agenziale. La decisione, rischiosa, data la giovane età del candidato agente, è il frutto di un carattere estroverso e ambizioso. Individua l'obiettivo e lo realizza. La sua ricerca si ferma in Cattolica, che intravede nel suo desiderio di affermazione una carta vincente.

Da sempre ha militato anche nel Sindacato Nazionale Agenti, prendendosi cura dei colleghi meno fortunati. Un amore nato anni fa, l'associazionismo, che ha sempre svolto con attenzione, serietà e con un pizzico di ironia che gli è congegale. Ad Angelucci abbiamo chiesto di esprimere **la sua opinione sul "Focus dei Gruppi Aziendali", organizzato da Unapass l'8 febbraio a Roma. Ospiti attesi alcuni personaggi del potere politico. Alcuni attesi invano.**

Quale impressione ha ricevuto dagli interventi proposti?

Ho seguito la diretta web tv, perdendo solo qualche intervento, chiaramente ripetitivo. Certamente non mi sono distratto quando i vari relatori hanno affrontato l'argomento del giorno: l'art. 34 del D.L. sulle liberalizzazioni, che ritengo qualcosa di devastante per la categoria: inutile per i consumatori. Ho volutamente e provocatoriamente utilizzato il termine consumatore, proprio perché, per la quasi totalità dei colleghi, lo stesso viene definito cliente. Sono e restano clienti anche per il management delle compagnie, che normalmente temono una vera concorrenza, la sola che possa garantire contratti con garanzie consone alle reali esigenze dell'italiano: un prezzo calmierato, un servizio liquidativo degno di questo nome. A parte qualche lodevole eccezione, la difficoltà ma anche la paura di confrontarsi sul campo è evidente. In nome delle economie di scala, molte imprese italiane hanno smembrato gli uffici liquidativi, le vere professionalità degli uffici assuntivi, la ricerca. (continua a pag. 4)

MERCATO

I servizi di factoring di Sace per le imprese edili modenesi

L'accordo potrà essere d'aiuto nei crediti con la Pubblica amministrazione

Le imprese associate al **Collegio Imprenditori Edili di Confapi Pmi Modena** avranno accesso, a condizioni favorevoli, ai servizi di factoring offerti dal **Gruppo Sace**.

L'accordo tra gli interessati prevede anche l'avvio di una serie di iniziative che permetteranno alle imprese di individuare la soluzione più adeguata alle proprie esigenze di liquidità attraverso lo smobilizzo dei crediti vantati verso la propria clientela e, in particolare, verso enti della Pubblica Amministrazione. Sace Fct, infatti agisce allo scopo di regolarizzare le relazioni commerciali tra fornitori e PA e, grazie ad accordi di **reverse factoring**, ottiene la progressiva riduzione dei tempi di pagamento.

In merito all'accordo, il **direttore generale Federico Mongelli**, ha spiegato che "rappresenta per Sace Fct un altro importante passo a sostegno del sistema economico italiano e rafforza il nostro impegno in un settore, come quello delle costruzioni, che risente particolarmente dell'attuale congiuntura caratterizzata da significativi ritardi nei pagamenti della PA. La collaborazione con il Collegio Imprenditori Edili di Modena consolida la nostra vicinanza al tessuto imprenditoriale, consentendoci di servire al meglio le imprese, specialmente le Pmi, e captarne le esigenze direttamente nel territorio in cui operano".

Il Gruppo Sace è inoltre attivo nell'export credit, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nell'assicurazione del credito, nelle cauzioni e nei rischi della costruzione. Assiste i suoi 25.000 clienti in oltre 180 paesi, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza delle imprese in opportunità di sviluppo.

L'importanza di questa collaborazione è stata sottolineata anche da **Vitaliano Turchi, presidente del Collegio Edili** che ha parlato di Sace Fct come di un "importante polmone finanziario per le nostre imprese". "Un partner attento e professionale" ha aggiunto, pur non mancando di rilevare che "il problema di fondo resta: i tempi di pagamento della PA sono tali da mettere in serio pericolo l'equilibrio finanziario delle aziende fornitrici. Per questo, accanto alla ricerca di soluzioni parziali e provvisorie, l'impegno del Collegio continua in modo determinato affinché la questione venga risolta alla radice".

Diana Pastarini



Il “sistema” non ha investito sul territorio, cercando di incidere sull’indice di penetrazione dello stesso e quindi sviluppare il fatturato; ha semplicemente sorvolato sulle specifiche problematiche del settore, con incrementi ormai pari allo zero, caricando le generali insoddisfazioni sulle tariffe R.C.A. Nella sostanza questo è il quadro emerso dal dibattito, seppur sotto mentite spoglie!

Oggi rileviamo che si tenta di far passare per “ liberalizzazione” un possibile modus operandi per molti versi impraticabile che, pur volendo investire pensieri positivi, è in chiara antitesi alle disposizioni lsvap tuttora in vigore.

L’unica cosa chiarissima sono le sanzioni, come se l’odierno comparto assicurativo non avesse a che fare con 22.000 intermediari seri, preparati, ai quali va quasi il totale merito dei lucrosi utili delle compagnie, ma con una miriade di malavitosi, inetti che, per seguire disposizioni legislative a volte incomprensibili sul piano della logica, ma anche dello stesso profitto, devono essere costantemente minacciati...di multe salatissime il cui importo, non di rado, supera l’introito provvisorio lordo di un intero anno di lavoro.

L’intervento dell’On. Barbato, con la determinazione e l’efficacia di sempre, ha consigliato la categoria di respingere il D.L. in parola; afferma che gli agenti italiani non devono assolutamente accettare questa violenza, che si andrebbe ad abbattere sulle agenzie come un tornado: per la mancanza di vantaggi all’utenza, per i costi di gestione, per le eventuali sanzioni amministrative.

Al presidente di Unapass, Massimo Congiu, contesto inoltre l’apparente sua acquiescenza a questo D.L., che si palesa con l’assurda richiesta al legislatore di obbligare anche gli altri canali di vendita alla presentazione in fase di trattativa di altri due preventivi! Pannicello caldo?

Ferma l’opinione dei più che la disposizione del D.L. sia errata e inapplicabile sotto ogni profilo, se non ho capito male, la sintesi sarebbe quella del “mal comune mezzo gaudio”? Infine, di difficile comprensione, la richiesta di “fermo” delle agenzie, proprio mentre il presidente Nazionale Demozzi, in pari data, viene convocato per l’audizione al Senato e alla Segreteria di Palazzo Chigi. Che senso può avere andare contro corrente? Non si toglie credibilità all’intera categoria?

Rammento a solo titolo di cronaca, quanto riportato, il 12 gennaio u.s., dalla stampa nazionale che ha pubblicato la prima bozza del D.L. Nello stesso veniva previsto l’obbligo effettivo di liberalizzare l’intero mercato, quindi, divieto di distribuire polizze tramite agenti monomandatari. Il primo pensiero è stato più che positivo: questo Governo non ha “suggeritori”! La delusione è stata veloce. Le lobby hanno avuto la meglio. Non sono affatto convinto che una tale soluzione avrebbe indebolito le agenzie. Al contrario. Superata l’iniziale difficoltà per trovare il giusto partner, non sarebbe stato difficile creare delle società tra colleghi con mandati di gruppi diversi, cooperative. Società madri che gestiscono società figlie. Come del resto emerge dando solo un veloce sguardo a qualsivoglia altro settore. Se passasse la teoria di Unapass, per le piccole agenzie non ci sarebbe più storia. Non è solo una mia teoria. Ancora più grave la visione di quei presidenti che, per superare l’ostacolo, hanno chiesto o vogliono chiedere una remunerazione alla mandante, in virtù dei maggiori oneri.

Diffido profondamente da tali soluzioni: vogliamo difendere la nostra imprenditorialità, molte volte la sbandieriamo e siamo fermi - ancora oggi - al famigerato contributo!! Quando prenderemo coscienza che la vera imprenditorialità la si conquista solo ed esclusivamente con la nostra indipendenza: mentale ed economica? Non è così che si possono tutelare i colleghi. È un pessimo suggerimento.

Carla Barin

IN LIBRERIA

Responsabilità sanitaria e assicurazione

Il volume, scritto da Maurizio Hazan e Daniela Zorzit dello studio legale Taurini e Hazan ed edito da Giuffrè, è un’analisi e un approfondimento delle peculiarità dell’assicurazione della responsabilità civile sanitaria

Una trattazione puntuale ed aggiornata sulla responsabilità sanitaria e le sue possibili interazioni con lo strumento assicurativo. Questo il focus del volume scritto da **Maurizio Hazan** e **Daniela Zorzit** per l’editore Giuffrè, dal titolo **Responsabilità sanitaria e assicurazione**.

Attraverso l’esame delle regole, di creazione pretoria, che disciplinano la materia, gli autori sottolineano alcune antinomie e offrono importanti spunti per successive riflessioni critiche.

L’opera approfondisce nella prima parte, oltre ai rapporti tra struttura, paziente e medico, le tematiche del nesso causale, del riparto degli oneri e del consenso informato.

Nella seconda parte si fa riferimento, dopo un’attenta disamina dei principi-base, alle peculiarità dell’assicurazione della responsabilità civile sanitaria, attraverso un costante riferimento alle fonti giurisprudenziali e dottrinali, e con richiami alle più recenti disposizioni normative.

Infine il volume dedica spazio all’analisi degli ultimi orientamenti in materia di danno alla persona, dei profili processuali e dell’istituto della mediaconciliazione.

Diana Pastarini

