



EDITORIALE

Semplificazioni: truffe più facili?

Dopo i provvedimenti in materia di liberalizzazioni, arriva il Decreto Semplificazioni con l'obiettivo di alleggerire le pratiche burocratiche e rendere più efficiente il rapporto tra cittadini e Pubblica Amministrazione. Tra le misure previste, la possibilità di cambiare residenza il giorno stesso in cui se ne fa richiesta alla Pa: una novità che potrebbe rappresentare però un ulteriore via libera per chi intende frodare le assicurazioni. Alle compagnie, costantemente alle prese con chi "spaccia" la propria residenza in zone territoriali favorevoli per poter usufruire di condizioni tariffarie migliori, non sfugge naturalmente questo rischio. Troppa semplificazione, secondo le compagnie, potrebbe infatti favorire lo sviluppo di cambi di residenza proprio con l'obiettivo di sfuggire ai prezzi troppo cari dell'Rc auto, particolarmente elevati, come è noto, soprattutto in alcune zone del Sud. C'è da aspettarsi, quindi, che sia in crescita l'attenzione delle compagnie (ma non dovrebbe essere solo da parte loro) per incrementare i controlli antifrode anche su questo versante.

Maria Rosa Alaggio
direttore Insurance Magazine e Insurance Trade

alaggio@insuranceconnect.it

MERCATO

Liberalizzazioni: le richieste dell'Ania

Sebbene l'obiettivo della crescita sia da tutti condiviso, secondo Aldo Minucci, presidente dell'Ania, per giungere a un sistema più concorrenziale, basato anche sulla riduzione delle tariffe, servono interventi strutturali, di contrasto alle frodi e di revisione degli obblighi oggi previsti per gli intermediari

Le imprese si muovono. A due settimane dall'entrata in vigore del decreto legge 1/2012, quello sulle liberalizzazioni, le compagnie, attraverso il **presidente dell'Ania Aldo Minucci**, rispondono al governo con proposte, iniziative e suggerimenti in vista del passaggio parlamentare. L'audizione di venerdì alla commissione Industria, commercio e turismo del Senato rappresenta la prima vera mossa delle imprese, il tentativo di mediare con il governo del rigore e della crescita.

Ridurre i costi sopportati dalle imprese e, conseguentemente, ridurre prezzi per gli assicurati è "l'obiettivo più ambizioso", dice l'Ania, in un 2012 in cui "se i miglioramenti tecnici dovessero essere confermati dai bilanci, è presumibile una tendenziale stabilizzazione del prezzo della rc auto".

Musica per le orecchie dei consumatori e del governo che di questi dati non potrà che tenere conto. "La nostra analisi dei provvedimenti - continua Minucci - assume esattamente questa visuale".

Secondo le compagnie per una riduzione più significativa dei prezzi occorrerebbe incidere in maniera più decisa sul costo dei risarcimenti, allineando le norme e le prassi di liquidazione in Italia a quelle degli altri paesi europei. Il 23% dei sinistri presentano almeno un danno alla persona, con punte di oltre il 40%. In Europa la media è del 10%. In Francia i feriti risarciti dalle imprese in un anno sono circa 200mila, in Italia ammontano a oltre 1 milione.

"La principale causa degli elevati costi dell'assicurazione rc auto è l'anomala diffusione di lesioni lievissime alla persona che il sistema assicurativo è costretto a risarcire in base ad una legislazione e a prassi valutative medico-legali e giudiziarie che alterano la reale portata del fenomeno". Questo il problema dei problemi secondo l'Ania. (Continua a pag. 2)



Aldo Minucci, presidente dell'Ania



Claudio Demozi, presidente Sna

L'Isvap apre allo Sna

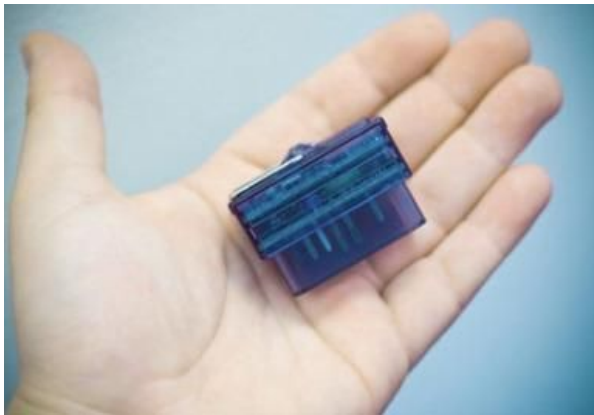
Demozi, soddisfatto dopo l'udienza in Senato

Nell'ambito dell'iter di approvazione del decreto liberalizzazioni, la decima commissione del Senato (Industria, commercio, turismo) ha ascoltato il **presidente del Sindacato Nazionale degli**

agenti di assicurazione, Claudio Demozi. Al centro dell'audizione i contenuti del testo varato dal Cdm che si riferiscono al settore assicurativo. Al termine della seduta, Demozi si è dichiarato soddisfatto per le aperture verso le proposte dello Sna. Il sindacato ha riscontrato larga condivisione sui suggerimenti in merito a scatola nera e dematerializzazione del contrassegno. Demozi ha chiesto particolare attenzione affinché l'introduzione della black box non comporti un aggravio di costi per l'utente. Sul fronte del contrassegno elettronico è stato proposto un sistema antifalsificazione alternativo, già in uso presso i vettori ferroviari e aeroportuali, realizzabile a costi più bassi rispetto a quelli necessari per i nuovi dispositivi elettronici. Tutte le proposte dello Sna sono consultabili online sul sito del Senato, nello spazio riservato alla decima commissione. A margine dell'audizione, Demozi è stato invitato dal **presidente dell'Isvap, Giancarlo Giannini**, al tavolo di confronto che l'Istituto di Vigilanza intende aprire prima della pronuncia sul decreto liberalizzazioni. "Si tratta - ha commentato Demozi a *Insurance Connect* - di un grande gesto di apertura e responsabilità da parte di Giannini".



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



“Per arginare questa prassi speculativa – sostiene l’Ania – occorrerebbe prevedere che il danno alla persona per lesioni di lieve entità, venga risarcito solo a seguito di riscontro medico legale che accerti visivamente o strumentalmente l’esistenza della lesione”.

Per le lesioni gravi invece Minucci fa presente che è necessaria una “tabella per la valutazione economica”, già prevista ormai sei anni fa dall’articolo 138 del Codice delle assicurazioni e sulla quale il precedente governo ha ricevuto il parere del Consiglio di Stato. “Con queste due interventi – assicura l’Ania – il prezzo della rc auto potrebbe scendere in misura significativa”.

Ma veniamo all’analisi dei singoli articoli. Il comma 2 dell’articolo 29 introduce la facoltà di offrire il risarcimento in forma specifica. L’Ania puntualizza che, sebbene nel complesso il tentativo di “introdurre meccanismi di efficienza economica” sia apprezzabile, il testo risulta impreciso nella parte in cui regola gli effetti del rifiuto da parte del danneggiato. Le compagnie chiedono che “il risarcimento pecuniario non possa superare il costo che l’impresa avrebbe sostenuto con la riparazione diretta del veicolo”, e inoltre, “sarebbe opportuno coordinare l’offerta del risarcimento in forma specifica con le disposizioni in materia di procedura d’offerta risarcitoria di cui agli articoli 148 e 149 del Codice delle assicurazioni”.

Il comma 1 dell’articolo 32 riguarda le “scatole nere”. Ma queste, già montate su molte auto e spesso già a carico delle assicurazioni, rappresenteranno un costo rilevante: “sarebbe molto utile – propone Minucci – che la scatola nera fosse installata di serie sui veicoli, lasciando all’automobilista la decisione se attivarla a fini assicurativi”. La riduzione dei costi dei servizi forniti potrà derivare dall’aumento del loro utilizzo. “La disposizione dovrebbe consentire di determinare la riduzione di premio sia al momento della stipulazione del contratto, sia a seguito della verifica del comportamento dell’assicurato”.

Cavallo di battaglia dell’Ania resta, oramai da anni, la richiesta di un’agenzia antifrode di natura pubblica e con ampi poteri investigativi. Di questa agenzia ancora, nel concreto, non c’è traccia ma le disposizioni in materia di contrasto alle truffe, secondo Minucci sono “condivisibili in pieno”.

L’Ania contesta solo due aspetti: “la previsione di termini assai brevi, sia per le operazioni peritali da parte delle compagnie sulle cose danneggiate (cinque giorni in luogo degli attuali otto), sia per gli accertamenti che le compagnie possono compiere per rinvenire elementi di prova sul tentativo di frode (la sospensione della procedura risarcitoria per trenta giorni è insufficiente, occorrerebbe un periodo congruo pari ad almeno 60/90 giorni)”.

L’altra richiesta è che la prevista possibilità di accertare la violazione dell’obbligo di assicurare i veicoli in circolazione anche tramite i dispositivi di controllo come ztl e telepass, possa entrare in vigore subito attraverso un decreto del ministero delle Infrastrutture e dei trasporti. Ma di tale decreto attuativo, ricorda Minucci, “per ora non è previsto un termine”. Nell’audizione il presidente dell’Ania dedica uno spazio – seppur minimo – anche alle norme che riguardano gli intermediari. Per molti di essi, questi nuovi provvedimenti sono semplicemente irricevibili. Minucci fa notare che “la norma impone un costo amministrativo in capo alla distribuzione” di cui non sarà facile valutare l’entità. Inoltre “le sanzioni previste per il mancato adempimento agli obblighi di confronto tariffario sono elevatissime (da 50.000 a 100.000 euro). Si deve ricordare – sottolinea l’Ania – che l’agenzia è quasi sempre una piccola impresa; due disattenzioni di un addetto di agenzia potrebbero mettere a repentaglio il ricavato di un anno di lavoro dell’impresa. Ci sembra che tale sanzione sia abnorme e non proporzionata e che vada perciò ridotta drasticamente”. L’articolo 29 del decreto legge contiene una disposizione di carattere programmatico che regolerà con nuove norme il risarcimento diretto. “Dall’efficacia del sistema di compensazione dei rimborsi operati dalle imprese – precisa l’Ania – dipenderà l’idoneità del meccanismo del risarcimento diretto”. Le compagnie ritengono indispensabile che il nuovo metodo di compensazione sia approfondito assieme al settore assicurativo, “la cui concreta esperienza nella gestione della procedura – ribadisce Minucci – risulta essenziale per raggiungere l’obiettivo che si prefigge la nuova disposizione”. In conclusione l’Ania affronta il tema delle assicurazioni sulla vita connesse all’erogazione di mutui. Il decreto legge prevede un intervento la cui finalità è quella di migliorare ulteriormente la trasparenza e la concorrenza. Minucci auspica “una sedimentazione dell’assetto raggiunto, al fine di consentire agli operatori di implementare i nuovi adempimenti richiesti dall’esistenza di più normative in materia”. La richiesta finale dell’Ania è comunque quella di poter avere un po’ di tempo: affinché il settore, dalle compagnie alla più piccola e sperduta agenzia italiana, possa adeguarsi alle novità senza incorrere in sanzioni e incagli burocratici, i cui effetti recessivi ricadrebbero sui consumatori.

Fabrizio Aurilia



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



NORMATIVA

La disciplina per Cda e titolari di partecipazioni

In vigore le disposizioni per garantire i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza dei componenti dei consigli di amministrazione

Si segnala che è entrato in vigore dallo scorso 24 gennaio il decreto n. 220 dell'11 novembre 2011, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 6 del 9 gennaio 2012, mediante il quale il Ministero dello Sviluppo Economico ha emanato il regolamento recante determinazione dei requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza degli esponenti aziendali, nonché dei requisiti di onorabilità dei titolari di partecipazioni, ai sensi degli articoli 76 e 77 del codice delle assicurazioni.

La predetta normativa, che come noto era attesa ormai da lungo tempo dalle imprese assicurative e di riassicurazione, è finalizzata ad attuare alcune disposizioni del codice delle assicurazioni (in particolare gli artt. 76 e 77) che sono state a loro volta oggetto di recenti modifiche, anche per effetto di disposizioni comunitarie.

Tra le principali novità introdotte, si segnala che i consigli di amministrazione dovranno sospendere (e in caso di inattività interverrà lsvap) dal loro incarico gli amministratori e i sindaci anche in caso di condanna in primo grado per un ampio spettro di reati finanziari, per condanne alla reclusione per almeno due anni, o anche di un solo anno per reati contro la pubblica amministrazione (art. 7). Le regole finora in vigore prevedevano invece la rimozione degli esponenti aziendali soltanto a fronte di una condanna definitiva (cfr. art. 2 D.M. 186/1997).

Ad ogni buon conto, quanto precede risulta in qualche misura temperato dal fatto che, per amministratori e sindaci già in carica, la mancanza dei requisiti introdotti con il regolamento in esame e non previsti dalla normativa previgente non rileva per il mandato residuo, salvo il caso in cui il venir meno di tali requisiti si realizza successivamente alla data di entrata in vigore del citato



Alessandro Steinhaus

regolamento in relazione a procedimenti avviati dopo tale data (art. 10, co. 3). Per quanto invece concerne le situazioni impeditive per l'attribuzione delle cariche di amministratore, direttore generale, sindaco o liquidatore in imprese di assicurazione e di riassicurazione, ovvero di cariche che comportino l'esercizio di funzioni equivalenti, il comma 1 dell'art. 4 del regolamento in esame corrisponde, con integrazioni ed aggiornamenti, all'articolo 3, comma 4, del già citato (e ora abrogato) D.M. 186/1997, e prevede l'impedimento per un triennio ai fini dell'assunzione delle cariche oggetto del regolamento per coloro che siano stati amministratori, direttori generali, sindaci o liquidatori di imprese che siano state sottoposte a procedure di amministrazione straordinaria, fallimento o liquidazione coatta amministrativa o a procedure equiparate nei tre anni precedenti all'adozione dei relativi provvedimenti. Tale periodo di impedimento, in conformità alle analoghe disposizioni del settore bancario e finanziario, è ridotto ad un anno nell'ipotesi in cui il provvedimento relativo alla crisi aziendale sia stato adottato su segnalazione dell'interessato o su istanza dell'organo amministrativo competente dell'impresa.

Si segnala, infine, che il comma 3 dell'art. 4 del regolamento in esame è finalizzato ad escludere, anche in relazione a recenti orientamenti della giurisprudenza amministrativa, che l'appena descritto impedimento di cui al relativo comma 1 valga per coloro che possono dimostrare di non essere stati direttamente o concretamente coinvolti nelle crisi aziendali.

*Alessandro Steinhaus, Studio legale
Jenny & Partners*

BREVI DA

WWW.INSURANCETRADE.IT

Unipol, nuovo cda in programma giovedì

Giovedì 9 febbraio si dovrebbe riunire il cda di **Unipol**, chiamato ad approvare un aumento di capitale di **1,1 miliardi di euro** per procedere con la fusione con **Fonsai**. Secondo fonti finanziarie, è quasi pronto anche il dossier sui due consorzi di garanzia: tra i nomi delle banche finora circolati figurano Nomura, Morgan Stanley, Barclays e Deutsche Bank, mentre Unicredit dovrebbe sottoporre la questione al cda, dato che l'istituto di Piazza Cordusio controlla il 6,7% di Fonsai. La banca si trova poi a essere anche creditore del gruppo Ligresti con un'esposizione di circa 500 milioni di euro. Quanto a Unipol, le coop che controllano Finsoe tramite Holmo destineranno fino a 350 milioni per l'aumento di capitale di via Stalingrado, come ha affermato Marco Pedroni, presidente della finanziaria stessa che ha in pancia il 31,41% del gruppo bolognese. Finsoe, secondo il suo stesso presidente, "dispone di risorse proprie che copriranno l'investimento fino a 450-500 milioni".

L'Isvap chiede una stretta sulle polizze legate ai mutui

L'**Isvap** ha chiesto al governo di rendere più rigide le nuove norme che regolano la vendita di polizze sui mutui. La misura, che obbliga le banche a presentare almeno due preventivi "spinge verso il potenziamento delle dinamiche concorrenziali", ha riconosciuto l'istituto di vigilanza. Ma "non appare in grado di porre fine alle pratiche di mercato altamente pregiudizievoli per i consumatori poste in essere dalle banche e istituti finanziari". I consumatori, ha ricordato il presidente **Giancarlo Giannini**, sono obbligati a stipulare polizze con delle commissioni che arrivano al 44% dei premi corrispettivi, con punte del 79%. "Per risolvere tali pratiche di mercato occorre intervenire con strumenti ulteriori". L'Isvap ha emanato un provvedimento che vieta per le banche e gli intermediari finanziari di assumere contemporaneamente la qualifica di distributori delle polizze e beneficiari delle stesse. L'Istituto di vigilanza ritiene che la nuova norma del decreto "si affianchi alle disposizioni regolamentari" e che sia opportuno modificare il dl per trovare coerenza tra i provvedimenti.



INTERMEDIARI

Remunerazione, fuoco alle polveri

Generali France: così cambia la remunerazione degli agenti

In futuro sarà possibile definire per gli intermediari sistemi di remunerazione e incentivazione condizionati dagli sconti effettuati alle tariffe dei clienti migliori? Pare proprio di sì. Infatti in Europa tutto ciò si sta verificando, ma che cosa pensano gli agenti? sono pronti a cambiare il modello di remunerazione? In poco tempo la notizia sull'iniziativa di **Generali France** di intervenire sul sistema di remunerazione degli agenti ha creato turbolenza e malcontento nella rete di distribuzione contagiando tutti degli intermediari francesi.

I fatti. La scorsa settimana, riporta la rivista di assicurazione "L'Argus", (<http://www.argusdelassurance.com/a-la-une/remuneration-des-agents-generali-met-le-feu-aux-poudres.54023>) gli agenti di Generali France hanno ricevuto la comunicazione per applicare nuove regole alla remunerazione legata alla produzione RC auto. In breve: la precedente iniziativa commerciale lanciata a inizio 2011 permetteva agli agenti di praticare sconti alla tariffa fino al 20% per mantenere i clienti più importanti. Il nuovo sistema di remunerazione prevede invece che all'agente che farà uno sconto del 25% verrà riconosciuto il 50% in meno delle commissioni. E non è tutto. Nell'ipotesi che lo sconto praticato sia del 35%, l'agente dovrà dire addio alla commissione.

Sicuramente l'iniziativa e il confronto in atto tra Generali France e gli agenti verrà seguito da vicino da tutto il mercato francese e non solo. Anche perché pare che altre compagnie siano intenzionate a percorrere la stessa strada.

E' tuttavia comprensibile la riluttanza e la preoccupazione che tale sistema di remunerazione potrebbe generare negli intermediari. La miccia è stata accesa: fuoco alle polveri. L'iniziativa potrebbe essere percepita dagli intermediari sia come una vera minaccia alla loro professionalità, sia come una riduzione delle entrate dell'agenzia. Ma in tutto questo bisogna considerare che il mercato assicurativo è cambiato. La concorrenza è sempre più aggressiva, nuovi operatori sono entrati nel mercato, la distribuzione sta vivendo profondi cambiamenti. Anche i clienti sono più mobili e informati. La questione, naturalmente, riguarda non solo la qualità e la performance del prodotto, ma soprattutto gli attori della distribuzione, la loro esperienza, le loro diverse competenze. Senza dimenticare il problema della tutela del consumatore. Bisogna poi necessariamente mantenere condizioni di concorrenza leale tra tutti i canali di distribuzione (compresa la vendita diretta). Per fare questo è necessario che le compagnie definiscano nuovi modelli remunerativi che portino gli intermediari a percorrere strade imprenditoriali nuove (diverse dalle politiche di sconto) per diminuire la volatilità dei clienti e per sviluppare nuovo business.

Il nostro pensiero è che la questione topica riguarda la dinamica dell'offerta. L'intermediazione, se vuole svilupparsi e assumere un vero ruolo economico, deve essere svincolata dalla fabbrica, e deve avere un valore aggiunto ben identificabile dal cliente. E' un momento che richiede responsabilità e coraggio. Non è né semplice né facile uscire da schemi di remunerazione consolidati nel tempo, che ben conosciamo, per intraprendere strade nuove in grado di valorizzare la professionalità della rete e di offrire un servizio di qualità al cliente. Tuttavia bisogna cogliere questa opportunità. Come sempre i più coraggiosi sapranno coglierla... a loro beneficio!

Matteo Cominelli, ricercatore Medi (Monitoring European Distribution of Insurance) e consulente Macros Consulting

MANAGEMENT

Il dilemma del prigioniero

Esempio per eccellenza della Teoria dei giochi

"Due sospettati, A e B, sono arrestati dalla polizia. La polizia non ha prove sufficienti per trovare il colpevole e, dopo aver rinchiuso i due prigionieri in due celle diverse, interroga entrambi offrendo loro le seguenti prospettive: se uno confessa e l'altro non confessa chi non ha confessato scoterà 10 anni di detenzione mentre l'altro sarà libero; se entrambi non confesseranno, allora la polizia li condannerà ad un solo anno di carcere; se, invece, confesseranno entrambi la pena da scontare sarà pari a 5 anni di carcere. Ogni prigioniero può riflettere sulla strategia da scegliere tra, appunto, confessare o non confessare. In ogni caso, nessuno dei due prigionieri potrà conoscere la scelta fatta dall'altro prigioniero."



Il Dilemma del Prigioniero è l'esempio per eccellenza della Teoria dei Giochi. La teoria dei giochi si basa sul fatto che i giocatori sono costretti a prendere decisioni tenendo conto delle azioni e reazioni degli altri partecipanti al gioco.

I giochi possono essere di tipo "cooperativo" dove i partecipanti possono accordarsi per programmare strategie comuni, e di tipo "non - cooperativo" dove non vi è possibilità di accordo preventivo né di venire mai a conoscenza della strategia adottata dall'altro giocatore. Il dilemma del prigioniero è un gioco "non - cooperativo" per ciascun prigioniero è "meglio" confessare perché, indipendentemente dalla scelta dell'altro giocatore, il suo payoff è più alto confessando. Il primo ad essere interrogato è il prigioniero A. B farà quindi questo ragionamento: se A ha confessato, a B converrebbe confessare, perché in questo modo sconterebbero entrambi 5 anni di carcere; se A non avesse confessato, a B converrebbe a maggior ragione confessare perché così facendo lui sarebbe libero, mentre A sconterebbe 10 anni di carcere. L'equilibrio del gioco è posto dunque nella situazione in cui entrambi confessino: in questo caso i due prigionieri sconteranno entrambi 5 anni di carcere. Questa situazione, pur essendo quella razionale, non rappresenta la migliore delle situazioni possibili. In realtà sarebbe molto più conveniente per entrambi i prigionieri non confessare, poiché così facendo sconterebbero entrambi soltanto 1 anno di detenzione. Ma questa giocata non sarà mai possibile! Infatti essa risulta estremamente rischiosa, poiché se l'avversario confessasse (come è razionale che faccia) allora chi non ha confessato sconterebbe ben 10 anni di carcere, mentre l'avversario sarebbe libero.

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