



EDITORIALE

Concorrenza per assicurare i professionisti

L'articolo 9 dal decreto legge 1/2012, che prevede l'obbligo di una copertura assicurativa per i danni causati dall'esercizio dell'attività professionale, non trova del tutto impreparati ordini e colleghi. Già avviati nel tempo rapporti con il mondo delle assicurazioni, i professionisti si apprestano però oggi a perfezionare accordi con una certa urgenza, visto che il vincolo della polizza obbligatoria è scattato con la pubblicazione in Gazzetta ufficiale lo scorso 24 gennaio. Ma al di là degli obblighi di legge, tutti i professionisti, e non solo i notai o i consulenti del lavoro, ma anche i commercialisti, gli avvocati, gli ingegneri o i geometri sono da sempre chiamati alla tutela del proprio operato. Gli ordini sostengono le rispettive professioni con convenzioni con compagnie e intermediari, ricercando soluzioni che sappiano coniugare il costo con la completezza delle coperture. E proprio questo rappresenta un ambito in cui, nel breve futuro, si apriranno nuovi scenari per una maggiore concorrenza, basata sia sul prodotto sia sul servizio.

Maria Rosa Alaggio
Direttore Insurance Magazine e Insurance Trade

INTERMEDIARI

Protestare chiudendo le agenzie

Con riconosciute doti di mediatore che sa guardare al futuro, Pierangelo Colombo, presidente gruppo aziendale Aviva Italia, evidenzia l'inefficacia di un decreto che non aiuta la concorrenza ma punisce compagnie, intermediari e consumatori

Può vantare un background assicurativo interessante, costruito giorno dopo giorno con attenzione e serietà. Caratterialmente estroverso, ambizioso, determinato quanto basta. Dotato di un'oratoria graffiante, sa ascoltare, è attento, intelligente, ha sempre dimostrato una spiccatissima attitudine alla mediazione politica, della quale potrebbe fornire un curriculum vastissimo. Stiamo parlando di **Pierangelo Colombo**, poco più di sessant'anni, felicemente sposato, un'unica figlia, Alessandra. Ha iniziato la sua carriera assicurativa come agente all'Italia Assicurazioni di Varese. L'esperienza è stata maturata sul campo, grazie alle non poche fusioni per incorporazioni subite dall'alto nell'ultimo ventennio, che ha gestito personalmente, per limitare i danni all'intera rete agenziale, in quanto allora presidente di Gruppo dell'Italia Assicurazioni. Si è molto attivato quando l'Italia venne incorporata nella Milano Assicurazioni (allora Gruppo Montedison); sempre Italia, l'acquisizione non senza problemi, del Lloyd Italico e L'Ancora. Ultimo passaggio in difesa, quando la compagnia venne incorporata in Fondiaria e quest'ultima incorporata in Sai - divenuta oggi Fonsai.



Pierangelo Colombo, presidente Gruppo Agenti Aviva Italia

Ha doti di mediatore che sa guardare al futuro, possiede le astuzie del giocatore di scacchi, unite a una dose di spregiudicatezza: queste caratteristiche gli hanno consentito di ottenere risultati positivi per i colleghi, ma anche per la compagnia rappresentata. Esce dal Gruppo Fonsai qualche anno fa: oggi è agente Aviva Italia e sempre presidente del omonimo Gruppo aziendale. Riteniamo porre a Colombo una sola domanda, proprio per ascoltare l'opinione di un presidente di Gruppo di una compagnia delle dimensioni di Aviva, certi di dare voce a chi ha saputo maturare esperienze d'eccellenza nel panorama distributivo del nostro Paese. (Continua a pag. 2)

BREVI DA WWW.INSURANCETRADE.IT

“Seri problemi se non andrà in porto la fusione con Fonsai”

Federico Ghizzoni, amministratore delegato di Unicredit, ha mandato un monito al mondo finanziario. Se la fusione con Fonsai "non va avanti il sistema finanziario italiano avrà un problema piuttosto severo. Siamo fiduciosi di aver trovato una soluzione che soddisfa tutti - ha concluso il manager - e risolve il problema di Fonsai una volta per tutte, che è quello che conta e che è quello che abbiamo sempre detto essere il nostro obiettivo".

Fitch non taglia il rating di Generali

Nonostante il taglio di due livelli (da A+ ad A-) del giudizio sul debito sovrano italiano operato venerdì scorso, l'agenzia di rating Fitch ha deciso di non rivedere il giudizio su Assicurazioni Generali e sulle sue controllate, che resta quindi a BBB+ come emittente di lungo termine, mentre il rating di solidità finanziaria rimane A- con outlook negativo. L'agenzia aveva già abbassato il giudizio sulla compagnia lo scorso 13 dicembre.



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



Quale il suo pensiero sul recente D.L. sulle liberalizzazioni? La categoria degli agenti ne esce massacrata, con obblighi tanto precisi quanto difficili da rispettare. Sarà cosciente questo Governo che l'85% della categoria degli agenti italiani è monomandatario? Senza tralasciare i consumatori che, a nostro parere, non pare ne traggano veri vantaggi. Infine, cosa consiglierebbe in questo delicato frangente, al vertice del sindacato nazionale agenti ?

Innanzitutto ritengo sia necessario nell'interesse del mercato e della categoria degli agenti di assicurazione accantonare le diatribe, le incomprensioni e qualsiasi velleità di potere politico, per riunire, intorno ad un unico tavolo, le associazioni consumatori, Sna e Unapass per analizzare, dibattere e fissare obiettivi ed azioni concrete, contrastando il "folle" art.34 del D.L. 1/2012. Ancora una volta in maniera demagogica si tende a buttare fumo negli occhi dei consumatori, mettendo a repentaglio la sopravvivenza stessa degli agenti italiani. Quando i black bloc scendono in strada, negozi ed uffici abbassano le saracinesche per cercare di contenere i danni. Oggi di fronte ai black bloc di questo Governo, l'unica soluzione per evitare maggiori danni è chiudere le agenzie. Non esiste professione, commercio o impresa che per svolgere la propria attività sia costretta a mettere a confronto il prodotto della concorrenza, peraltro senza disporre di tutti gli elementi che il suddetto art.34 D.L. richiede. Tutti siamo a conoscenza che le tariffe pubblicate sui siti delle singole compagnie, vengono sistematicamente stravolte con concessione di sconti, a seconda della scelta di politica commerciale delle compagnie stesse. Non ho mai visto un professionista, un negoziante o un imprenditore evidenziare caratteristiche, tipologia, pregi e difetti, prezzo di prodotti di due loro concorrenti. E' ovvio che se così fosse tutti sarebbero spinti a indirizzare il consumatore verso il proprio prodotto. Quale il vantaggio reale per l'utente? Probabilmente l'estensore materiale dell'art. 34 del D.L., deve aver male interpretato le reali intenzioni del Governo in quanto trattasi di un vero e proprio dietrofront rispetto alla bozza iniziale. In merito poi alle sanzioni, in operazione di "copia/incolla" devono aver confuso euro con lire, o forse sono preveggenti in vista del ritorno, con questi interventi, alla vecchia moneta. Non esiste alcun delitto di carattere amministrativo che venga sanzionato con tale violenza. Ritengo e auspico che questo comma venga modificato in quanto, rispondendo le imprese economicamente in solido con gli agenti, agiranno tempestivamente per far mitigare dette sanzioni.

Sono curioso di capire nel caso di agente plurimandatario di due compagnie a quale verrà irrorata la multa. Probabilmente il Governo dei professori ha trovato la strada giusta per iniziare a risanare il bilancio dello Stato, sulla base delle polizze del mercato assicurativo (attorno ai 30.000.000 di pezzi), sarà sufficiente sanzionare un modesto 2% per garantirsi importi di qualche finanziaria. Per quanto concerne i vertici dello Sna, senza volermi assolutamente inserire nella loro autonomia consigliere, sottovoce, l'organizzazione di una mobilitazione della categoria e tante altre cose ancora veramente incisive, che potrebbero effettivamente spostare l'obiettivo, coinvolgere l'opinione pubblica, consumatori e stampa nazionale. Sarà comunque mia cura colloquiare direttamente con il presidente Demozzi o con uno dei suoi vice, per parlarne personalmente. Convinto come sono che collaborare con questi colleghi, da noi peraltro eletti, possa diventare per l'intera categoria, iscritti e non, un nuovo modus operandi di inestimabile valore. La grande delusione diventa speranza, nel considerare che il presidente del Consiglio Mario Monti e il sottosegretario Catricalà, sino a ieri, sono stati i paladini della libera concorrenza, quella vera, e non ritengo possibile smentiscano l'operato fatto di coerenza e battaglie combattute e vinte. Termino comunque con un messaggio positivo: ricordiamo che tutte le crisi e le difficoltà possono diventare grandi opportunità.

Carla Barin



La parola agli intermediari

Inizia con queste pagine dedicate a Pierangelo Colombo, presidente Gruppo agenti Aviva Italia, una serie di interviste che **Insurance Daily** ha previsto per coinvolgere, anche nei prossimi numeri, altri importanti esponenti della categoria degli agenti, nonché presidenti di Gruppi agenti di compagnie di ogni dimensione, piccole, medie o grandi gruppi assicurativi. Il momento in cui versa la categoria, come ci riportano tutti gli agenti attraverso i loro commenti, le loro proteste e i loro suggerimenti, desta non poche preoccupazioni e richiede interventi e correttivi urgenti di cui vi daremo conto nei prossimi numeri.

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



Il 2012 dei broker: tra crisi e riforme

I broker sostengono le liberalizzazioni, a patto che creino realmente un sistema basato sulla concorrenza. L'analisi delle problematiche che riguardano da vicino la categoria nelle parole di Luigi Viganotti, presidente di Acb

Il 2012 sarà un anno importante per i broker assicurativi. La categoria si prepara ad affrontare cambiamenti seri in uno scenario tutt'altro che semplice. All'orizzonte ci sono le novità introdotte dal pacchetto liberalizzazioni varato dal governo Monti e, soprattutto, la nuova bozza di direttiva comunitaria che arriverà da Bruxelles entro il mese di marzo.

"L'anno in corso - afferma **Luigi Viganotti, presidente dell'associazione di categoria brokers di assicurazioni e riassicurazioni (Acb)** - si è aperto in un clima di forte preoccupazione sia dal punto di vista generale che da quello particolare del nostro settore". La recessione influisce negativamente sul comparto, riducendo la disponibilità di aziende e private a rinnovare o stipulare contratti assicurativi. E in una tale cornice, chi va maggiormente in sofferenza sono proprio i liberi professionisti.

"I costi aumentano - continua il presidente di Acb - a fronte di un calo delle remunerazioni. Di questo passo si andrà verso un accorpamento sempre più pesante delle singole realtà all'interno delle grandi società di brokeraggio. L'effetto è, ovviamente, una riduzione della concorrenza e del livello di professionalità degli operatori".

Uno stimolo alla concorrenza potrebbe arrivare dalla lenzuolata di liberalizzazioni. Ma i broker hanno commentato con scarso entusiasmo le prime decisioni assunte dal governo. Se le novità nel campo dell'Rc auto sembrano non avere un grosso impatto sulla categoria, le norme che riguardano le assicurazioni sui mutui toccano da vicino anche il lavoro dei broker.

«Non penso che il decreto, così com'è, possa generare una grossa apertura nel mercato - sostiene Viganotti -. Noi siamo per le liberalizzazioni a patto che siano fatte veramente. Le scelte del governo, invece, costituiscono solo una grossa opportunità per le banche. I paletti messi dal regolamento Isvap, che limita le attività degli iscritti alle diverse sezioni del Rui, sono un ostacolo per gli intermediari. Se il mercato deve essere libero, diamo la possibilità a tutti di operare liberamente».

Nemmeno le prospettive delineate dalla prossima direttiva comunitaria in materia sembrano andare nella direzione richiesta dagli intermediari. La bozza definitiva sarà pronta tra la fine di marzo e l'inizio di aprile. Ma un'idea sui contenuti, gli addetti ai lavori se la sono già fatta.

"Purtroppo - conclude Viganotti - la direttiva non andrà a cambiare di molto la situazione attuale. Ci sarà una minima armonizzazione a livello comunitario, a fronte di una massima armonizzazione da noi richiesta. I Paesi membri avranno comunque la facoltà di continuare sulle linee adottate finora. Noi invece invochiamo una parificazione a livello europeo e una semplificazione sul numero di figure intermedie e sulle loro funzioni".

Fabio Fortano

MERCATO

Mediazione, un deterrente contro le frodi

La possibilità di mediare nell'Rc auto farà la differenza, anche nel contrasto alle frodi, per le compagnie che sapranno sfruttarne i vantaggi. A parlarne è Maurizio Giordano, dirigente responsabile Antifrode di Assimoco

Rimandata più volte, inserita e poi stralciata all'ultimo momento nei vari decreti cosiddetti Milleproroghe nel 2010 e nel 2011, anche per l'Rc auto arriverà, per i procedimenti dal 21 marzo 2012, la mediazione. Una norma accolta con favore dagli attori del settore, dalle compagnie in primis e poi dall'Ania. Ma il sistema della mediazione potrà essere utile anche in ottica antifrode. Secondo **Maurizio Giordano, dirigente responsabile antifrode di Assimoco**, sarà proprio così, a patto che le aziende siano capaci e recettive.

"L'opportunità della mediazione - spiega Giordano - sarà importante se le compagnie sapranno recitare una parte attiva, se la proporranno adeguatamente e non se la subiranno. Anticipare con la mediazione i contenziosi, quando si proporrà l'occasione, sarà decisivo proprio perché potrà rappresentare sia un risparmio nella gestione del sinistro, sia un deterrente alle frodi".

Parlando con i dirigenti delle compagnie il problema delle piccole frodi, quelle quotidiane che poi si accumulano e fanno lievitare le sofferenze nei bilanci delle aziende, è sempre più sentito. La nuova frontiera sembra essere la truffa legata ai cristalli. Come racconta Giordano, nell'ultimo mese Assimoco ha assistito a un fiorire di frodi di questo tipo. "Era un'eventualità a cui non si pensava - confessa -. Abbiamo notato una frequenza anomala di richieste di sostituzione o riparazione cristalli: c'è effettivamente una speculazione e l'aumento del costo dei sinistri è consequenziale".

La piccola truffa è sempre più diffusa, ma se fosse anche un'arma per difendersi dalle alte tariffe e dalla crisi che morde le cavie? "Più la crisi si aggrava - conferma Giordano - e più si diffonde una propensione alla micro frode. Contrariamente a quello che si crede però gli illeciti si riscontrano da Nord a Sud su tutto il territorio italiano: ecco perché bisogna puntare soprattutto sull'uomo e sulla sensibilizzazione delle reti di liquidazioni. La chiave - conclude - è avere il controllo del territorio".

Fabrizio Aurilia





WELFARE

Il valore della telemedicina

In tempi brevi alla Sanità pubblica dovrà affiancarsi quella privata attraverso nuove forme di telemedicina assistenziale e diagnostica in stretto contatto con casse, mutue, fondi sanitari, organizzazioni di assistenza domiciliare e compagnie di assicurazione

In Svizzera, dove si prevede una diminuzione dei medici di famiglia, viene data in forma sperimentale la possibilità di ottenere rapidamente e senza complicazioni un parere su questioni mediche nel quadro di una prima consultazione in farmacia. Il paziente ha la possibilità, tramite un collegamento video, di parlare con i medici di un centro specializzato. I farmacisti svizzeri vengono istruiti in modo da poter smistare i pazienti nell'ambito delle reciproche sfere di competenza tra farmacisti, medici e ospedali.

Anche in Italia l'attenzione alla telemedicina come sistema di riduzione dei costi della Sanità e come facilitatore del rapporto medico paziente è piuttosto alta. La regione Lombardia attraverso **Cronic Related Group (CREG)**, coinvolgerà, con differenti responsabilità tecniche, i medici di medicina generale, i pediatri di libera scelta, le Asl, i soggetti erogatori di ricovero e cura e quelli extraospedalieri di specialistica ambulatoriale per la gestione di alcune tipologie di malati cronici. Il CREG vuole essere lo strumento per accompagnare il cittadino affetto da una cronicità (Broncopneumopatie Cronico Ostruttive, scompenso cardiaco, diabete di tipo I e tipo II, ipertensione e cardiopatia ischemica, osteoporosi, patologie neuromuscolari) in tutte le attività necessarie per la gestione di tali patologie (anche con l'ausilio della telemedicina), assicurandogli la continuità del processo di diagnosi e cura. In tempi brevi alla Sanità pubblica dovrà affiancarsi quella privata attraverso nuove forme di telemedicina assistenziale e diagnostica in stretto contatto con casse, mutue, fondi sanitari, organizzazioni di assistenza domiciliare e compagnie di assicurazione. Già si cominciano a vedere sul nostro mercato cartelle mediche online, accordi per l'assistenza domiciliare con forme di supporto elettronico, telediagnosi e telemedicina. In futuro avremo "il medico a portata di mano".

Una grossa opportunità per tutti di migliorare in efficienza e di ridurre drasticamente i costi legati alla salute.

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

MERCATO

Sempre alto il rischio sui crediti nel settore edilizio in Europa

I risultati dell'ultimo studio di Coface

Un nuovo studio realizzato da **Coface** ha analizzato la situazione delle imprese nel settore delle costruzioni a livello mondiale. A pagare di più saranno soprattutto i Paesi dell'area euro, colpiti da politiche pubbliche di austerità. Dopo tre anni di contrazione e un crollo dell'attività del 17% sul periodo, finalmente il settore delle costruzioni si è stabilizzato nel 2011, soprattutto nel residenziale, malgrado alcune differenze fra i vari Paesi europei, classificabili in tre gruppi.

Il primo gruppo è quello in cui le costruzioni hanno maggiormente sofferto e il risanamento richiederà tempo. Così, l'Irlanda, l'Islanda, la Spagna, la Danimarca, i Paesi Bassi, la Grecia e l'Europa centrale hanno assistito ad un significativo eccesso di prezzo e di offerta e continuano a registrare numerosi incidenti di pagamento.

Il secondo gruppo - Regno Unito, Francia, Belgio e Italia - ha risentito meno della crisi e ha anche conosciuto una ripresa dell'attività nel 2010. Tuttavia si è innescato un nuovo peggioramento a causa di una persistente sopravvalutazione. Gli incidenti di pagamento restano diffusi, specialmente nel Regno Unito dove il numero di fallimenti è più elevato. In Francia, le imprese fanno i conti con una concorrenza agguerrita e lottano per ottenere un contratto, anche se ciò a volte significa ridurre i margini pur considerando l'aumento dei prezzi delle materie prime. Il numero di fallimenti nei primi sei mesi 2011 è diminuito rispetto al primo semestre 2010, ma il livello resta ben più elevato rispetto a prima della crisi.

I Paesi in cui la crisi non ha avuto effetti sulle costruzioni costituiscono il terzo gruppo: Germania, Austria, Norvegia, Svezia, Finlandia, Polonia. I fallimenti sono comunque più numerosi che negli altri settori industriali, e riguardano principalmente le imprese operanti in ambito regionale e monosettoriali.

Emanuela Meucci

