

PRIMO PIANO

Tutto il vita del 2014

Ammonterà a 110,8 miliardi di euro il volume dei premi vita realizzato sul mercato italiano nel 2014. Il dato è in aumento del 30,2% rispetto al 2013. È, come ampiamente previsto, l'importo più elevato mai registrato nei rami vita. Nel quarto trimestre, i premi hanno raggiunto i 28,4 miliardi, un risultato che consolida la media trimestrale, costante nell'anno, e pari a un importo medio di circa 27,5 miliardi. La stragrande maggioranza dei premi contabilizzati sono premi unici (l'84%), anche questo dato è in aumento del 34,3% rispetto al 2013; mentre il restante 16% è costituito per il 5% da premi di prima annualità (+51,2% rispetto al 2013) e per l'11% da premi di annualità successive.

Il saldo tra entrate e uscite è positivo per 46,4 miliardi, importo più che raddoppiato rispetto a quello registrato nel 2013. Merito, chiaramente, dell'aumento del volume, ma anche della contrazione dell'onere per sinistri. I flussi netti vita sono in positivo e in costante progressione da otto trimestri consecutivi. Nel 2014, ogni trimestre ha fatto registrare risultati per oltre 10 miliardi di euro. Uno dei dati più significativi dell'andamento del mercato è quello relativo al ramo III, che nel 2014, dopo sei anni consecutivi di flussi negativi, ha raggiunto un ammontare positivo pari a 4,1 miliardi.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

L'Rc professionale secondo il ddl Concorrenza

Contenute nel disegno di legge importanti novità, con un riconoscimento normativo delle clausole *claims made*, modifiche in termini di maggiore trasparenza per i prodotti Cpi e nuovi obblighi per gli avvocati

Lo scorso 20 febbraio, il Consiglio dei ministri, su proposta del ministro dello Sviluppo economico, ha approvato il disegno di legge denominato "disegno di legge Concorrenza" che, attraverso nuove liberalizzazioni, intende stimolare la crescita economica nel settore dei servizi.

Il provvedimento, che per poter diventare esecutivo dovrà prima intraprendere l'iter parlamentare, prevede diverse liberalizzazioni anche nel campo assicurativo. Le principali novità sul tema riguardano le coperture Rc auto, ma ci sono anche previsioni interessanti che riguardano altre tipologie di assicurazioni.

ULTRATTIVITÀ DELLA COPERTURA

La prima previsione da segnalare è quella che riguarda le coperture Rc professionali. Il ddl infatti prevede che, fatta salva la libertà contrattuale delle parti, si potrà inserire nelle condizioni contrattuali di queste coperture anche l'offerta di un periodo di ultrattività della copertura per le richieste di risarcimento presentate per la prima volta entro i 10 anni successivi alla cessazione della copertura e riferite a fatti verificatisi nel periodo di operatività della stessa. Si tratterebbe, quindi, di un importante riconoscimento normativo delle clausole *claims made* che già da tempo sono diffuse nella prassi e che sono state più volte oggetto di pronunce.

CPI, OBBLIGHI NELLA VENDITA E SANZIONI

Una seconda interessante novità riguarda i prodotti Cpi (*creditor protection insurance*), cioè le polizze accessorie a mutui e finanziamenti. Il ddl prevede diverse modifiche all'articolo 28 del decreto legge 24 gennaio 2012 n. 1. È prevista, prima di tutto, l'estensione dell'attuale obbligo a carico delle banche, degli istituti di credito e degli intermediari finanziari di presentare almeno due preventivi se l'erogazione del mutuo o del credito al consumo è condizionato alla stipula di un contratto di assicurazione.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Se il testo del ddl rimarrà invariato, tale obbligo non riguarderà più solo i contratti di assicurazione sulla vita, ma si estenderà a qualsiasi contratto di assicurazione la cui stipula condizioni la concessione del finanziamento.

Inoltre, secondo il ddl, **Ivass** avrà il potere di irrogare sanzioni nei confronti delle banche, degli istituti di credito e degli intermediari finanziari che non adempiano a questo obbligo.

Infine, le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari dovranno informare i clienti della provvigione percepita e dell'ammontare della provvigione pagata dalla compagnia assicurativa all'intermediario, sia in termini assoluti sia percentuali sull'ammontare complessivo.

NUOVI OBBLIGHI, NUOVE COPERTURE

Il ddl, infine, introduce diverse novità per avvocati e notai mescolandone leggermente responsabilità e compiti nell'intento di ridurre le tipologie di atti per i quali è necessaria l'autentica notarile. È previsto che altre figure professionali, come avvocati e commercialisti, potranno redigere atti e dichiarazioni aventi a oggetto la cessione o la donazione di immobili adibiti ad uso non abitativo e aventi un valore catastale non superiore a 100mila euro. Secondo il ddl, l'avvocato, per poter svolgere questo nuovo compito, dovrà dotarsi preventivamente di una polizza assicurativa il cui massimale sia pari almeno al valore del bene dichiarato nell'atto. In questo senso, quindi, potrebbe emergere l'esigenza di pensare a coperture *ad hoc* per i professionisti che compiranno questi atti.

Sicuramente queste nuove previsioni, specialmente quelle relative ai poteri sanzionatori di Ivass nei confronti degli intermediari bancari e finanziari, faranno molto discutere e non è escluso che, durante l'iter di approvazione del disegno di legge, possano subire modifiche importanti sulle quali vi terremo aggiornati.

avv. **Cecilia Solazzo**,
Jenny.Avvocati studio legale associato



ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

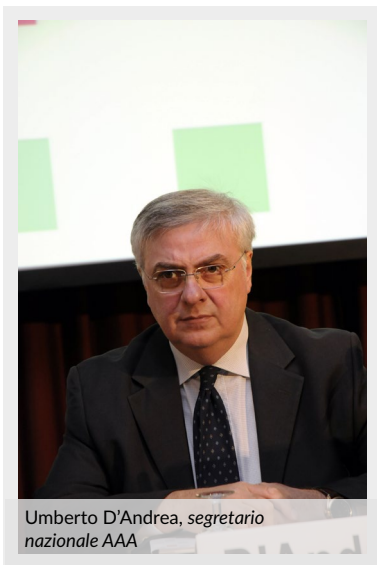
CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI RINNOVARE

INTERMEDIARI

L'era della contrattazione nazionale non è finita

La trattativa di primo livello non si tocca. A ribadirlo è Umberto D'Andrea, segretario generale dell'Associazione Agenti Allianz, che, di fronte ai problemi che rischiano di minare l'unità della categoria, sottolinea l'importanza di mantenere un sindacato coeso e forte



Umberto D'Andrea, segretario nazionale AAA

Un sindacato che, oltre a tutelare la categoria, guidi i suoi iscritti a gestire i cambiamenti in corso e dia certezze a chi non ne ha più. Così si esprime **Umberto D'Andrea**, in **Ras** dal 1983, prima come ispettore di produzione e poi come job trainer, figura preposta a formare e incanalare i subagenti nei primi mesi di attività. Diventa agente generale **Ras** nel 1990 e oggi gestisce, con un socio, una tra le agenzie più in vista della Campania.

Attiva anche la sua vita associativa: prima, responsabile regionale della Campania

del gruppo aziendale **Uia**, poi, nel comitato esecutivo sotto la gestione di **Tristano Ghironi** e vice presidente della ex **Uia**, al comando di **Tonino Rosato**; oggi, è segretario generale dell'**Associazione Agenti Allianz**, gruppo nato nel 2014, dalla fusione di **Uia (Ras)**, **Gala** (Allianz Lloyd Adriatico) e **Gna** (Allianz Subalpina)

Qual è la sua opinione sulla situazione in cui si trova il Fondo pensione agenti?

La categoria non può permettersi la chiusura del Fondo, sia da un punto di vista economico (ed è evidente), ma anche reputazionale. Sarà banale, ma occorrono soldi: chi li caccia? Ogni agente può fare la propria parte, ma anche **Ania** deve intervenire a favore di coloro che producono da sempre utili spaventosi per l'azionista. Basta strumentalizzazioni. Soprattutto da parte di chi vuole usare le difficoltà del Fondo per dividere ulteriormente la categoria o, peggio ancora, per depotenziare il sindacato nel confronto con **Ania**. La trattativa di primo livello non si tocca.

Nel ddl Concorrenza, alcune misure alleggeriscono le pene su alcune frodi nell'Rca. È giusto essere indulgenti con chi imbroglia?

Non si può essere indulgenti con chi non rispetta la legge. È,

però, parimenti inaccettabile che si facciano pagare le conseguenze di comportamenti illegali anche agli onesti. Oggi, le compagnie hanno tutti gli strumenti, come le banche dati, per monitorare ante stipula ed evitare truffe. Io opero in un territorio complicato e gli agenti sono in prima linea nel contrastare comportamenti illeciti. C'è anche da dire che registro un notevole calo di tali fenomeni.

I processi commerciali sono rivoluzionati dalle tecnologie. La gestione della sua impresa-agenzia è compromessa?

Sicuramente ne è e ne sarà condizionata. Devo fare attenzione a che i processi digitali siano al servizio dell'agenzia, per intensificare la relazione con il cliente, e che servono ad alleggerire l'attività amministrativa: nessuno pensi di sostituire la mia attività professionale. Gli agenti non competono con i sistemi informatici, li usano e si distinguono da essi.

Si sente ripetere che l'era della contrattazione nazionale è finita e sarà sostituita da quella aziendale. È pericoloso lasciare il vostro futuro a poche persone? Sarà possibile interagire con controlli seri?

A me interessa che **Sna** dica sempre che la contrattazione di primo livello non si tocca. Ma è importante che lo dicano anche tutti i colleghi. Per questo invito il sindacato a intensificare l'attività interna in tal senso. Sogno un sindacato che, oltre a tutelare la categoria, guidi i suoi iscritti a gestire i cambiamenti in corso. Troppo spesso l'agente è confuso e disorientato. Spetta anche a **Sna** farsi carico di questo.

Qual è la sua opinione riguardo il Ccnl dei dipendenti approvato da Sna?

Le critiche riguardavano più aspetti etici che altro. Il timore era che si potessero danneggiare i dipendenti e, per chi fa sindacato, non è proprio il massimo. Ma è innegabile che dal punto di vista economico e normativo il contratto sottoscritto sia molto vantaggioso. Inoltre, **Sna** ha fornito le più ampie garanzie sulla legittimità della sottoscrizione, quindi va bene così.

Carla Barin

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 9 marzo di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Un nuovo marketplace digitale per il mercato italiano**
Gianluca Berghella, presidente e Ceo di Armundia Group

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipoSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali ()*

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



AVIVA



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



GRUPPO EURIS



by



Cross Data

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo