



PRIMO PIANO

## Fondi, sale la raccolta

Anche a febbraio prosegue il trend di forte slancio dei fondi comuni di investimento. Secondo la mappa mensile del risparmio gestito diffusa da Assogestioni, lo scorso mese ha fatto segnare una raccolta netta complessiva di 20,02 miliardi di euro: più del doppio rispetto ai 9,11 miliardi di gennaio. Il patrimonio ha registrato un nuovo record posizionandosi a 1.675 miliardi (era 1.622 nel mese precedente). Per le gestioni collettive febbraio si è chiuso con un saldo netto di raccolta salito a 14,14 miliardi (6,4 miliardi a gennaio) e sono stati ancora una volta i fondi aperti a raccogliere quasi tutti i nuovi flussi, con +14,1 miliardi (da +6,4 miliardi). Tra i fondi aperti, boom degli azionari, che a febbraio raccolgono 2,3 miliardi dai 446 milioni di gennaio mentre, a livello generale, si evidenzia una battuta d'arresto tra i fondi aperti per la componente di diritto italiano che scende a 2,9 miliardi (da 3,3 miliardi) con gli esteri che tornano a fare la parte del leone con 11,2 miliardi di raccolta (da 3 miliardi) su 14,1 miliardi. Per le gestioni di portafoglio, invece, la raccolta di febbraio ha invertito il trend tornando a crescere: si è attestata a 5,8 miliardi dai 2,6 miliardi del mese precedente, con una netta componente in capo al retail (a 3,2 miliardi), ma con una forte crescita della parte degli istituzionali che balza a 2,5 miliardi da 928 milioni.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

## Gli agenti due passi avanti

**Dematerializzazione dell'attestato di rischio, semplificazioni, mobile insurance, la crisi delle reti, della rappresentanza nazionale e del Fondo pensione agenti: nonostante tutte le difficoltà, secondo Agnese Mazzoleni dell'Esecutivo Sna, gli intermediari devono saper essere attivi e propositivi**



Agnese Mazzoleni

Non opporsi all'innovazione ma accoglierla e trarne i benefici; non temere l'assicurazione on line, ma trovare soluzioni per essere altrettanto competitivi; non dividersi sulle questioni che coinvolgono tutti, ma provare a fare l'interesse comune. **Agnese Mazzoleni**, presidente della sezione provinciale di Bergamo e dalla fine di luglio 2014 componente dell'Esecutivo nazionale di Sna, è una voce importante che cerca di unire e affrontare i problemi e i cambiamenti della distribuzione tradizionale, con un approccio propositivo che guardi soprattutto alle opportunità e non alla semplice difesa dello *status quo* sempre più precario. Impegnata su più fronti, sta gestendo anche la difficile transizione degli agenti Liguria: e verso UnipolSai è molto critica.

L'ivass, con il Regolamento 8/2015 ha introdotto una serie di misure volte a semplificare il rapporto tra industria assicurativa e clienti: dall'obbligo di utilizzo della posta elettronica certificata alla firma elettronica, al divieto di chiedere al contraente documentazione di precedenti contratti. Questi provvedimenti alleggeriranno la gestione agenziale?

Sembra un paradosso che per realizzare la *semplificazione* si passi per la *complicazione*. Va a sé che ogni cambiamento ci complica la vita per un po', ma sono convinta che non si possa fermare l'evoluzione tecnologica e di sistema. L'Italia è rimasta un po' indietro su alcune innovazioni e le compagnie di assicurazione hanno recepito molto tardi l'aggiornamento dei propri sistemi informatici e noi con loro. Ora soffriamo questa trasformazione obbligatoria.

Il processo va nell'indirizzo di velocizzare e di consultare banche dati certificate: per evitare stampa, invio, richiesta e archiviazione di attestati di rischio, basta accedere al database di Ania; al posto di una raccomandata è sufficiente una mail certificata da un ente terzo (ma è una mail); per visionare la propria copertura assicurativa, l'assicurato può collegarsi con proprio login al sito della compagnia e vedere le proprie polizze senza chiamare l'agente e farsi portare a casa le fotocopie dei contratti.

Questa è l'evoluzione che accelera i processi e sicuramente alleggerisce la gestione agenziale e non si può pensare di fermarla, anzi dobbiamo ragionare su come può esserci d'aiuto e come trarne vantaggio. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui

(continua da pag. 1) Se tutti i nostri clienti sono informatizzati possiamo raggiungerne un maggior numero contemporaneamente. Quindi dobbiamo strutturarci per gestire un flusso di contatti molto superiore e rendere costruttivo il nuovo modo di interloquire con loro.

**Gli agenti di Liguria Assicurazioni hanno chiesto l'intervento sindacale per essere tutelati nella trattativa con UnipolSai. Quali sono i problemi principali? C'è rischio di chiusura di qualche punto vendita?**

La chiusura di punti vendita è avvenuta e purtroppo si sta ulteriormente concretizzando per diverse agenzie con sofferenze e grandi delusioni. Non condivido, ma capisco le motivazioni che spingono UnipolSai ad attuare una politica di dimissione massiccia, come con la rete degli agenti Liguria: condanno pesantemente le modalità di attuazione di questo processo, i tempi e gli approcci con agenti che hanno lavorato per anni dedicando la vita propria, dei propri cari, dei dipendenti e dei collaboratori alla crescita della Liguria.

UnipolSai è una potenza e avrebbe potuto gestire con maggiore rispetto e attenzione ai propri agenti tutta l'operazione; il risultato non sarebbe cambiato ma si sarebbero evitati traumi, dolori, ansie e soprattutto tutti avrebbero potuto organizzarsi e avere la speranza di un futuro diverso.

In questo momento, nel mercato assicurativo italiano è in atto una ristrutturazione della distribuzione e il processo è irreversibile. Gli agenti e Sna devono essere registi di questa trasformazione e non comparse.

Sna è vicino e assiste nelle specifiche scelte gli agenti Liguria: sia coloro che hanno cessato forzatamente la collaborazione con la compagnia, sia coloro che stanno sottoscrivendo un nuovo mandato con UnipolSai. Per tutti, c'è la completa disponibilità dell'Esecutivo e dell'ufficio legale di Sna, coordinati dal collega Giuseppe Rapa.

**In un recente studio sul mobile insurance, la propensione all'acquisto dell'assicurazione on line è cresciuta molto. Qual è la sua valutazione, da sindacalista e addetta ai lavori?**

Come agente e come responsabile (così mi sento) della più importante associazione di agenti di assicurazione, dobbiamo adeguarci, ma non adattandoci a subire, bensì applicando tecnologie che ci portino *due passi avanti* verso il mercato di oggi. (continua a pag. 3)



Carlo Cimbri, ad di UnipolSai

**DUAL ITALIA**  
organizza al  
**Grand Visconti Palace**  
Viale Isonzo, 14 - Milano  
**MARTEDÌ 31 MARZO 2015 ALLE ORE 14.00**

**IL CONVEGNO**  
**Cyber risks**  
**Lo scenario internazionale, i profili giuridici e la risposta assicurativa di DUAL**

Programma

- Registrazione partecipanti e welcome coffee
- Apertura dei lavori e introduzione al tema  
Maurizio Ghilosso, Managing Director di DUAL Italia
- Rischio informatico: lo scenario complessivo, le cifre del fenomeno  
Niccolò Gordini, Professore di Economia e Gestione delle Imprese all'Università degli Studi di Milano-Bicocca
- Profili giuridici e normativi  
David Marino, Partner dello Studio legale DLA Piper
- L'esperienza di un assicuratore internazionale  
Gillian Anderson, Technology & Cyber Underwriter di ANV SYNDICATE 1861
- Focus sui sinistri: dalla notifica alla gestione dell'emergenza fino alla liquidazione del danno  
Sarah Reynolds, Property & Casualty Director  
Nicholas La Stella, Property, Casualty & Special Risks Senior Adjuster di Charles Taylor Adjusting  
Mike Harris, Partner di Grant Thornton Advisory  
Alessandro Leone, Amministratore di Synapse Advisors
- La soluzione assicurativa. DUAL Italia presenta la nuova polizza DUAL Cyber  
Mauro Semenza, Underwriting & Sales Director di DUAL Italia
- Domande e considerazioni finali

Per ricevere ulteriori informazioni e confermare la propria presenza scrivere a:  
[convegnocyber@dualitalia.com](mailto:convegnocyber@dualitalia.com)

**DUAL**  
making relationships count  
Part of the Hyperion Insurance Group

(continua da pag. 2) Dobbiamo unire le nostre forze per studiare, ricercare la giusta intuizione e realizzarla. Dobbiamo essere propositivi e attivi.

In questo campo mi permetto di invitare taluni colleghi che disperdono immani risorse ed energie proprie, e purtroppo anche altrui, in demagogia politica.

**La questione del salvataggio del Fondo pensione agenti è complessa, ma era l'occasione giusta per aggregare l'intera categoria. Quali sono le possibili soluzioni future?**

Fpa è un'istituzione la cui importanza va al di là degli scopi solidaristici e di prevenzione per cui è stato costituito. Il bilancio prospettico con tutte le possibili ipotesi, presenta una carenza che se ci fosse la volontà delle parti sarebbe facilmente colmabile.



Franco Ellena, dg di UnipolSai e Claudio Demozzi, presidente di Sna

Sna, parte costituente del fondo, ha lottato e si sta adoperando a ogni livello e con tutte le forze possibili, lasciando nulla di intentato per la salvaguardia dei pensionati, degli agenti attivi e per il mantenimento dell'istituzione e dell'autonomia di Fpa.

Purtroppo l'altra parte costituente, Ania, ha un obiettivo diverso che è quello di ricondurre la gestione delle pensioni degli agenti di assicurazione a un contratto legato al mandato di agenzia, da definire con i rappresentanti degli agenti (Gaa), così come si decidono gli accordi integrativi o gli stessi mandati di agenzia.

L'operazione porterebbe a una fidelizzazione maggiore della rete di vendita, alla gestione diretta di grandi patrimoni e allo svilimento delle rappresentanze di categoria Sna, Anapa e Unapass:

Sna, che è la più impegnata nella tutela dell'autonomia e della professione degli agenti, accuserebbe il colpo maggiore.

I colleghi che non hanno ben chiaro questo passaggio rischiano di farsi attrarre da coloro che cavalcano la questione (creata ad arte dalla posizione assunta dall'Ania) con finalità diverse dalla tutela degli aderenti al fondo.

Questo crea dubbi e forti perplessità nella categoria, che non si mostra compatta neppure di fronte a un grave problema comune.

La situazione al momento è drammatica. Il tenue ottimismo dei giorni scorsi si è dissolto, solo il potere maggiore ha voce in capitolo in questo momento: Sna continua instancabilmente a lottare. Nella certezza che, comunque vadano le cose, avrà fatto tutto il possibile, e credo anche l'impossibile, per il salvataggio di Fpa.

**L'ivass ha posto in pubblica consultazione il regolamento sulla dematerializzazione dell'attestato di rischio. Qual è l'opinione di Sna? Potrà danneggiare gli agenti?**

Sono convinta che un pezzo di carta in più o in meno non cambi il vero valore del contenuto di un contratto di assicurazione. Se la dematerializzazione porta a un maggiore e più attento controllo dei veicoli assicurati rilevabili con sistemi elettronici e con l'incrocio dei dati dei veicoli circolanti e dei veicoli assicurati, ben venga.

Anche questo tema è da ricondurre alla capacità che la distribuzione assicurativa avrà di riorganizzarsi e rapportarsi con la clientela in modo diverso per esigenze diverse.

Dovremo strutturare le nostre agenzie per gestire maggiori contatti con i mezzi di comunicazione oggi in uso: essere abili a proporre soluzioni adeguate, immediate e di semplice comprensione. Riservare la consulenza assicurativa professionale personalizzata alla clientela che ne ha l'esigenza.

In qualità di agente, ribadisco l'importanza di salvaguardare i contenuti dei prodotti offerti qualunque sia la modalità di proposta. Qui sta la differenza, quella che ci contraddistingue e per cui il mercato ci sceglie.

Carla Barin



**CORVALLIS SPA**  
organizza presso  
l'Hotel Ramada Plaza Milano

MERCOLEDÌ 15 APRILE DALLE 9,30 ALLE 13,00

**IL SEMINARIO COMPLIANCE**  
"Dalla reazione alla strategia"

Programma

Apertura dei lavori con messaggio di Welcome  
Paola Malaman, Business Consultant Executive, Corvallis

L'importanza di un approccio integrato agli adempimenti che condividono informazioni e presentano finalità in parte sovrapposte  
Mauro Tosello, Responsabile divisione diritto bancario, Martinez e Novibaci Studio Legale

Le tre aree per l'armonizzazione delle segnalazioni verso l'Agenzia delle Entrate  
Giuseppe Tonetti, Direzione Centrale accertamento Agenzia delle Entrate, Agenzia delle Entrate

Coffee Break

Un punto di sintesi operativo con l'opportunità di adottare soluzioni organizzate per processo e non per specifica norma  
Roberto Masi, Business Consultant Area Compliance, Corvallis

SCIPAFI, il sistema pubblico di prevenzione delle frodi da furto d'identità  
Maria Luisa Cardini, Fraud Prevention & Compliance Solutions, CRIF

Chiusura dei lavori e pranzo



PRODOTTI

## Protezione Business, Pmi protette dal terremoto

La nuova copertura, ideata da Axa Mps, si rivolge a piccole e medie imprese e liberi professionisti

In un Paese a forte rischio sismico come l'Italia, Axa Mps ha elaborato il nuovo strumento per arricchire la piattaforma di protezione della persona e del patrimonio, ideato per le piccole e medie imprese e i professionisti. La copertura prevede, infatti, la possibilità di mettere al sicuro le attività da eventi incontrollabili come un terremoto, garantendo così un contributo economico per far fronte ai danni o riducendo le spese per sostenere la ripresa

dell'attività. La nuova garanzia *Terremoto* di *Protezione Business* ha un'ampia diffusione territoriale, rivolgendosi indistintamente a tutti, gli abitanti della Penisola, da nord a sud. La polizza risarcisce i danni materiali causati dal sisma al fabbricato, al suo contenuto, ai macchinari e agli impianti fotovoltaici, e offre un indennizzo pari al 30% della somma assicurata per la garanzia principale.

Attraverso la collaborazione con società specializzate nell'assistenza e nel salvataggio, Axa Mps si occuperà anche delle operazioni di messa in sicurezza, di bonifica dei siti e dell'invio di un artigiano per il ripristino dell'abitabilità. Infine, il premio è calibrato attraverso il contributo del servizio di geolocalizzazione integrato con la piattaforma di emissione, e si fonda sull'effettiva rischiosità geografica dell'azienda da assicurare e sulle sue caratteristiche costruttive, tenendo in considerazione una serie di parametri: l'anno di costruzione, la tipologia costruttiva, il numero di piani.

Renato Agalliu



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits  
Risk and Financial Services  
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.  
TW-EU-2015-42409, Marzo 2015.

TOWERS WATSON

NORMATIVA

## Linee guida per il cross selling

**Istituito da Eba, Eiopa ed Esma un piano di azione dedicato ai prodotti bundle, di cui si è appena conclusa la pubblica consultazione. L'obiettivo è definire un'efficiente vigilanza sulle imprese e rafforzare la tutela dei consumatori**

Il *cross selling* è una tecnica di vendita che consiste nel proporre al cliente l'acquisto di altri prodotti o servizi abbinati al prodotto/servizio principale scelto dal cliente. In questa sede sarà esaminato il caso in cui il prodotto aggiuntivo sia una copertura assicurativa.

A livello normativo, il *joint committee* istituito da Eba, Eiopa ed Esma ha avviato una pubblica consultazione sulle *linee guida* in tema di *cross selling*; tale consultazione, iniziata nel dicembre 2014, si è conclusa il 22 marzo 2015. Le linee guida mirano a definire un'efficiente vigilanza sulle imprese che offrono prodotti in *cross selling*, puntando al rafforzamento della tutela dei consumatori e trattano: i) la trasparenza dei prezzi, costi e altre caratteristiche diverse dal prezzo; ii) la comunicazione delle informazioni rilevanti; iii) la capacità di comprensione da parte dei consumatori; iv) la valutazione delle esigenze dei singoli clienti e l'appropriatezza del "pacchetto" di prodotti offerto; v) la formazione e le pratiche di remunerazione e vi) i diritti di recesso dopo la vendita.

### Indagini e normative di settore

A livello nazionale, non esiste una normativa generale sul tema del *cross selling*; esistono normative di settore sulla prevenzione dei conflitti di interesse che si applicano anche al caso di *cross selling*.

Ivass ha condotto diverse indagini conoscitive sul tema, e ha incontrato in più occasioni le associazioni dei consumatori per fare il punto sulle polizze legate a mutui e finanziamenti. Inoltre, nel luglio 2014, ha condotto un'indagine sulle polizze abbinata a prodotti e servizi di natura non assicurativa. Tali prodotti consistono in "pacchetti" offerti ai clienti a seguito di accordi commerciali tra imprese di assicurazione e operatori economici di varia natura (aziende di trasporto, istituti di credito, etc.). Dall'indagine è emerso che le principali criticità attengono a: i) le modalità di adesione e scioglimento del contratto; ii) la conoscibilità delle coperture assicurative al fine della loro attivazione in caso di sinistro; iii) la chiara esplicitazione dei costi e, a questo proposito, Ivass sta già predisponendo delle linee di intervento.

Sempre in ambito assicurativo, nei casi in cui l'erogazione del mutuo immobiliare o del credito al consumo sia condizionato alla stipula di un contratto di assicurazione sono previsti specifici obblighi di trasparenza in termini di contenuti minimi del contratto di assicurazione: i) obblighi di informativa al cliente; ii) obbligo per le imprese di fornire sul proprio sito internet il servizio gratuito di rilascio del preventivo personalizzato (Reg. Isvap 40).



I prodotti maggiormente rappresentativi del fenomeno *cross selling* sono le Cpi (Credit protection insurance) o Ppi (Payment protection insurance) che sono contratti di assicurazione abbinati a mutui, prestiti e crediti al consumo. L'abbinamento può derivare da: i) obblighi di legge (ad es. i finanziamenti rimborsabili mediante cessioni di quote dello stipendio (Cqs) devono avere la garanzia dell'assicurazione sulla vita e contro i rischi di impiego ai sensi dell'art. 54 del Dpr n. 180/1950) o ii) da vincoli contrattualmente stabiliti; oppure da iii) altri elementi sostanziali che rendano, nei fatti, la polizza necessaria per ottenere il mutuo o il credito al consumo a determinate condizioni.

In ambito bancario, recentemente anche Banca d'Italia ha mostrato interesse per il tema partecipando, anch'essa, a incontri con le associazioni dei consumatori e conducendo approfondimenti. Alle banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari che condizionano l'erogazione del mutuo immobiliare, o del credito al consumo alla stipula di un contratto di assicurazione sulla vita, già da tempo si applica l'obbligo di sottoporre al cliente almeno due preventivi di due differenti gruppi assicurativi non riconducibili ai soggetti eroganti. Il cliente resta comunque libero di scegliere la polizza sulla vita più conveniente e la banca è obbligata ad accettare senza variare le condizioni offerte (art. 28 del dl Liberalizzazioni). Con il recente *ddl Concorrenza*, sono state proposte modifiche a questa previsione (in particolare l'estensione dell'obbligo dei due preventivi a qualsiasi contratto di assicurazione la cui stipula condizioni la concessione del finanziamento e la possibilità per Ivass di irrogare sanzioni direttamente nei confronti delle banche, degli istituti di credito e degli intermediari finanziari che non adempiono a questo obbligo), ma l'iter di approvazione di queste modifiche è ancora in corso.

**Annastella Minnaja**  
D'Argenio Polizzi e Associati Studio Legale

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)