

PRIMO PIANO

Rca gratis, le nuove norme

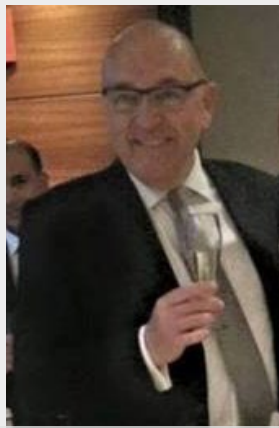
L'ivass ha inviato una lettera al mercato per risolvere le criticità legate alle polizze gratuite in abbinamento all'acquisto di una nuova auto: si dovrà applicare il bonus/malus e il decreto Bersani, e i consumatori potranno chiedere eventuali rimborsi dei premi successivi alla copertura offerta. A queste indicazioni, l'Ania ha risposto che le imprese "sono pronte ad adeguarsi da subito alla nuova disciplina" per le polizze in corso, e che "verificheranno la presenza dei requisiti per l'applicabilità delle nuove disposizioni alle polizze gratuite già scadute". L'associazione precisa che l'Ivass ha comunque interpretato "in modo diverso rispetto al passato le regole che disciplinano l'assegnazione della classe bonus/malus per gli assicurati che hanno beneficiato di una polizza gratuita offerta all'atto dell'acquisto di una autovettura". L'Istituto ha sostanzialmente rivisto ciò che imponeva il Regolamento 4 del 2006 per le sole polizze gratuite, applicato correttamente dalle imprese. L'Ania ammette che ora si potrà risolvere "un problema che l'associazione aveva portato all'attenzione da alcuni mesi", superando "le incongruenze della regolamentazione in essere che non consentivano alle imprese di valorizzare la storia assicurativa pregressa o di riconoscere il *bonus familiare*". Per un approfondimento, [clicca qui](#).

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

I plurimandatari di Tua Assicurazioni a congresso

Una due giorni di studio, di dialogo e di confronto con la compagnia. Al centro i temi della redditività, dell'evoluzione dell'offerta assicurativa e di nuovi strumenti gestionali. Mauro Pecchini nominato nuovo presidente del gruppo agenti: Giancarlo Guidolin è oggi presidente onorario



Giancarlo Guidolin

Un appuntamento *fuori dagli schemi* quello che ha visto riuniti, a Bologna il 14 e 15 maggio, gli agenti plurimandatari dell'*Associazioneagenti Tua plurimandatari uniti*.

La prima giornata è iniziata con la presentazione dell'attività svolta dal *Gruppo di lavoro Informatica*.

Già dal primo approccio si è compreso che il gruppo agenti, nato solo 18 mesi fa, ha affrontato il tema in modo inconsueto. Non uno, ma tre i gestionali presentati. Selezionati in ragione delle loro peculiarità "perché i Gestionali non fanno tutti le stesse cose - spiega il Gruppo di lavoro Informatica - ma, soprattutto, quando le fanno, non le fanno allo stesso modo". Una scheda valutativa compilata dal gruppo di lavoro ha guidato i presenti nella scelta del gestionale ottimale per la propria agenzia, potendo spaziare da uno con una forte propensione per la parte gestionale e amministrativa, a un altro con una spiccata vocazione commerciale, passando per quello che presenta il giusto equilibrio tra gli altri due. "Le agenzie non sono tutte uguali e non lavorano tutte allo stesso modo", ha affermato nella presentazione di apertura il presidente **Giancarlo Guidolin**, sottolineando che un'agenzia con una spiccata propensione commerciale, con una decina di collaboratori che debbono costruirsi un portafoglio clienti nuovo, ha la necessità di gestire piani di vendita attraverso un Crm e un controllo di gestione commerciale molto sofisticato. Esigenze diversa da quelle di una agenzia con una rete commerciale consolidata, che potrebbe invece avere la necessità di un Gestionale con uno spiccato taglio amministrativo".

Alla presentazione è seguita una dimostrazione pratica su tre processi tra i più frequenti: quadratura giornalieri e controlli, quietanzamento mensile e gestione degli arretrati e avvisi, creazioni di liste commerciali. I presenti hanno potuto così verificare il diverso modo di approcciare e risolvere procedure comuni e frequenti

UN CONFRONTO TRA AGENTI E MANAGEMENT

Il secondo appuntamento della giornata è stato la tavola rotonda dal titolo *Tua: noi la vediamo così*. Presidente e vicepresidente del gruppo hanno presentato le risultanze di un sondaggio condotto un paio di mesi fa, al quale hanno risposto ben 207 agenzie su circa 350, fatto davvero unico in questo settore, per via della congenita latitanza degli agenti in generale, anche trattandosi della salvaguardia dei propri interessi. L'indagine ha riguardato ogni settore della compagnia. A confrontarsi con gli agenti, **Roberto Gossi** (direttore commerciale della compagnia), **Daniele Basilico** (direttore tecnico rami elementari) e **Alberto Dominici** (direttore tecnico rami motor, sinistri e sistemi gestionali e informatici).

Un confronto sereno, che ha trovato la compagnia molto sensibile alle istanze degli agenti, con la promessa di soluzioni a breve, attraverso la costituzione di tavoli di lavoro comuni.

GLI SCENARI FUTURI DELL'INTERMEDIAZIONE

Il terzo e ultimo appuntamento è partito da una considerazione di apertura del presidente Guidolin: "chi, come me, ha attraversato quasi mezzo secolo di questo nostro mondo, ha visto alternativamente compagnie accorpare e scorporare agenzie. *(continua a pag. 2)*

(continua da pag. 1) Alcune volte, le operazioni di accorpamento nascono dalla necessità di controllare i costi realizzando economie di scala. Troppo spesso questi accorpamenti si concretizzano sulla base di presupposti sbagliati, senza un sottostante piano industriale, e senza un'analisi delle potenzialità, dei punti di forza e di debolezza. Purtroppo questo tipo di approccio rischia di non risolvere un problema, ma solo di spostare in là, nel tempo, una agonia professionale”.

In successione sono poi intervenuti **Paolo Beltrami**, che da oltre 25 anni fornisce consulenza organizzativa e gestionale ad agenzie di assicurazione, e **Michele Specchiulli**, che svolge la sua attività come dottore commercialista, e da molti anni è consulente di agenzie di assicurazioni avendo gestito dal punto di vista economico e finanziario l'aspetto degli accorpamenti agenziali. È stata poi la volta del dell'amministratore delegato di Tua Assicurazioni, **Andrea Sabia**, che, con la consueta lucidità, ha tracciato gli scenari futuri del mondo dell'intermediazione. Gli agenti Tua sono abituati agli interventi di *esplosiva vitalità* del loro amministratore delegato il quale, oltre ad essere grande conoscitore del mondo agenziale (ha un passato da intermediario), ha la capacità di analizzare con grande puntualità e preveggenza l'evoluzione del mercato assicurativo. Il convegno ha restituito ai fortunati che hanno potuto assistervi un quadro molto chiaro dei possibili risvolti futuri per il mercato e per la categoria.

Due ore di dibattito di altissimo livello; un fil rouge che, partito dall'informatica di agenzia si è concluso la mattina successiva con l'intervento dell'avvocato **Rudi Floreani** sugli strumenti di compliance, con particolare riferimento alla gestione dei dati e della costituzione delle banche dati agenziali. Una mattinata intensa che ha dato modo a tutti i presenti di subissare di domande l'avvocato Floreani, che ha risposto con grande competenza e dovizia di informazioni, come è solito fare.

Per la parte congressuale dobbiamo annotare le dimissioni del presidente Guidolin per incompatibilità, avendo lo stesso presentato domanda di passaggio dalla sezione A alla sezione B.

A nulla sono valse le insistenze per farlo desistere dai suoi propositi; nemmeno la prospettata possibilità di una modifica statutaria. La standing ovation che ha accompagnato il suo emozionante saluto, si è ripetuto in serata, durante la cena di gala offerta dalla compagnia.

Il congresso ha voluto comunque omaggiare il suo impegno con la nomina, su proposta della presidenza del congresso (**Giorgia Pellegrini e Consuelo Sari**), a presidente onorario.

Il congresso ha anche eletto, per alzata di mano ed all'unanimità, il nuovo Esecutivo Nazionale composto da: **Mauro Pecchini**, nominato presidente dell'associazione agenti Tua plurimandatari uniti, **Samuele Pellegrini** (segretario), **Gianpaolo Polidori**, **Bernardi Nicolini**, **Gabriello Carpita**, **Alberto Falchetti**, **Vito Cristallo** (componenti dell'esecutivo).

VERSO LO SVILUPPO DELLE AGENZIE

Nel corso della giornata è stato presentato il *Patto per lo sviluppo*: un accorso normativo ed economico che ha come obiettivo quello del recupero di redditività degli agenti Tua; passando attraverso una rimodulazione di incentivi provvigionali, legati ad una buona selezione dei rischi e ad una crescita concordata nei rami non auto, ma anche con l'introduzione nelle polizze rami elementari di maggior diffusione, di addizionali di gestione. Lascia piacevolmente sorpresi l'iniziativa che dimostra la volontà della mandante di voler tendere la mano alla propria rete di plurimandatari con fatti concreti, e non solo con parole piene di buoni propositi ma che (in molte circostanze) restano tali.

Sono state due giornate durante le quali sono stati affrontati temi di grande interesse, e a un livello che raramente è dato di vedere, e ciò grazie allo spessore dei relatori che si sono avvicendati, trasversali alle compagnie che questa compagine di agenti plurimandatari rappresentano.

Nessuna polemica, nessun scontro, tanta volontà di ragionare e confrontarsi sul loro futuro. Proprio un bel congresso.

Carla Barin



Canone mensile
da **355 €** + IVA
Anticipo: 4.000 € + IVA
Durata: 48 mesi / 80.000 km

Libertà di movimento e Servizi a 360°

Solo con il Noleggio a Lungo Termine Alphabet

Servizi inclusi nell'offerta:

- Alphabet & Me
- Gestione sinistri
- Call Centre Conducenti
- Manutenzione
- Tassa di proprietà
- Soccorso stradale
- Veicolo sostitutivo
- Assicurazione PAI
- Assicurazione RCA
- Servizio ripristino danni
- Servizio perdita totale (furto-incendio)

Per maggiori informazioni visita il sito:
www.alphabet.com/it/car-showroom-leadbook



NORMATIVA

Trasparenza o sovraccarico di informazioni per i consumatori?

Con l'emanazione di Imd 2, ancora in corso di approvazione, il cliente arriverebbe a ricevere 147 diversi elementi di informazione precontrattuale. E a rincarare la dose contribuiranno altri provvedimenti, da Solvency II alla Terza direttiva vita

Secondo **Insurance Europe**, la federazione europea che riunisce le associazioni nazionali delle imprese di assicurazione e di riassicurazione, la nuova produzione regolamentare europea di settore rischia di sovraccaricare i consumatori con un eccessivo numero di informazioni, che non forniscono loro alcun beneficio nella scelta di prodotti assicurativi adeguati alle proprie esigenze.

Michaela Koller, direttore generale di Insurance Europe, ha dichiarato: "l'obiettivo della regolamentazione dovrebbe essere quello di fornire un'elevata qualità delle informazioni rilevanti per i consumatori, piuttosto che solo una quantità elevata. Purtroppo, questo non è il percorso che l'Unione Europea sta oggi seguendo. Gli ultimi sviluppi legislativi a livello comunitario aumenteranno notevolmente la quantità di informazioni che gli assicuratori saranno tenuti a fornire ai consumatori. Allo stato attuale, il numero di obblighi di comunicazione di informazioni è destinato a raddoppiare".

Uno studio condotto da Insurance Europe ha evidenziato come, allo stato attuale, un consumatore che acquisti un prodotto assicurativo d'investimento on line da un broker riceva 75 diversi elementi di informazione precontrattuale. Con l'entrata in vigore del nuovo *Regolamento Priips* n. 1286/2014 sui prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati e della direttiva *Solvency II* e con l'emanazione della nuova Direttiva sull'intermediazione assicurativa (cosiddetta *Imd 2*), ancora in corso di approvazione, il medesimo consumatore riceverebbe invece circa 147 diversi elementi di informazione precontrattuale.

Da un'analisi più dettagliata, tale aumento è così ripartito: se la Terza direttiva vita prevede 20 elementi informativi, la *Solvency II* e il Re-



golamento *Priips* ne prevedono 66 (con un aumento del 330%) mentre gli obblighi di *disclosure* individuati dall'attuale direttiva sull'intermediazione assicurativa passano da nove a 35 con l'introduzione dell'*Imd 2*, registrando quindi un +388%.

Effetto duplicazione e appesantimento di oneri

Ma non è solo l'aumento delle informazioni a preoccupare gli operatori, si teme infatti una duplicazione delle informazioni precontrattuali e degli obblighi di *disclosure* che, all'atto pratico, rischierebbero

di confondere o distrarre i consumatori dagli elementi essenziali, quali le coperture e le esclusioni, allontanandoli dal tanto anelato obiettivo della scelta informata che ha guidato la riforma del sistema europeo.

Ricevere lo stesso tipo di informazioni due o più volte, ma in un testo e in un formato diverso, spesso non rappresenta una garanzia di trasparenza per il mercato bensì un inefficace appesantimento di oneri, il cui adempimento, necessariamente, porterà a un incremento dei costi amministrativi che, si teme, possano ripercuotersi proprio su quei clienti che il nuovo set di regole intende invece tutelare.

Koller ha aggiunto: "vi è la necessità di una *regolamentazione intelligente*. La nuova Unione Europea ha identificato tra le sue massime priorità il miglioramento della regolamentazione, impegnandosi a emanare norme capaci di portare i massimi benefici possibili alle persone e alle imprese nel modo più efficace e coerente. È quindi fondamentale che l'Europa valuti l'impatto del sovraccarico e della duplicazione delle informazioni ai consumatori e si adoperi per rimuoverli, se esistenti. Questo può essere fatto, per esempio, attraverso la *Imd 2*, il cui testo è ancora in discussione".

Avv. **Silvia Colombo**,
Partner, studio legale Zitiello e Associati



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

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 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 - 10.10 - **L'assicurazione e i rischi per settore merceologico**

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - **L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - **Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici**

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - **Soluzioni per il rischio di credito commerciale**

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker**

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Roberto Conforti, presidente di Uea*

12.00 - 12.30 - **Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?**

*Luigi Coghi, amministratore delegato di Molinari
Lorenzo De Pietri, direttore generale di SNT Technologies
Matteo Polo, amministratore delegato di Crai Supermercati - Ama Crai Ovest*

12.30 - 12.50 - **Servizi innovativi: un lavoro di squadra a vantaggio dell'azienda cliente**

Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

12.50 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il peso delle catastrofi naturali**

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - **Gestire il rischio ambientale**

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - **Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention**

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - **Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24**

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo**

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, director di Affiliated FM
Benoit Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva
Massimiliano Zampieron, head of sales di Aig per l'Italia*

16.30 - Q&A

**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**

patrocinato da



sponsorizzato da

