



PRIMO PIANO

In uscita il numero di marzo di Insurance Review

Sta per uscire il numero di marzo di Insurance Review, la nuova rivista mensile indirizzata al settore assicurativo. Protagonisti, come ogni mese, tutti gli attori del mercato: dalle compagnie, agli intermediari, con news e commenti, idee e spunti di riflessione per tutti quelli che si occupano ogni giorno di strategie e innovazione del mondo dell'assicurazione e della gestione di rischi.

E proprio di innovazione applicata al marketing, ma non solo, si parlerà nel numero di marzo di Insurance Review: tante pagine dedicate alle mosse delle compagnie e ai loro posizionamenti sul tema del digitale e il web 2.0. Insurance Review, edito sempre da Insurance Connect, propone tutti i contenuti attraverso una grafica nuova, dinamica, colorata, che concilia estetica e informazione: infografiche con dati ed elementi che accompagnano la lettura rendendola varia e altamente fruibile.

Insurance Review è disponibile tramite abbonamento, scrivendo ad abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedendo direttamente alla pagina Abbonamenti di questo sito **cliccando qui**.



INTERMEDIARI

Agenti al Sud: l'unità della categoria è un valore irrinunciabile

Vincenzo Gatto, agente a Palermo e presidente provinciale di Sna da quattro mandati, affronta quotidianamente i problemi che nascono nell'operare in una terra dove le lotte di potere possono solo peggiorare una situazione già difficile

Per Palermo e provincia il Pil 2011 è calato, dal 2008 al 2012, dell'8,2%, raggiungendo i livelli del 2000. A fine 2013 la **Confcommercio** del capoluogo siciliano prevede un ulteriore calo dell'1%. Ma è sul fronte occupazione che si accende l'allarme sociale. Il tasso di disoccupazione giovanile a dicembre 2012 ha superato il 31%, e nella fascia di età dai 15 ai 24 anni è salito al 45%. In questo contesto anche il settore assicurativo, da sempre sofferente al Sud, non sta mostrando segnali di ripresa. Gli agenti, quelli ancora legati al proprio territorio, affrontano ogni giorno i noti problemi: perdita di clienti, frodi frequenti e tariffe difficilissime da negoziare. I risparmi dei consumatori sono ridotti all'osso e fiocca l'auto assicurazione, che assicurazione non è per niente. **Vincenzo Gatto**, agente a Palermo e presidente provinciale di **Sna**, non nasconde le difficoltà, e sottolinea che i continui scontri interni alla categoria non aiutano certo il singolo agente che ogni giorno lotta sul campo.



Vincenzo Gatto, presidente provinciale Sna

Lei opera in una città, Palermo, che offre scarse opportunità produttive. Si può arginare la crisi, in virtù della relazione con la clientela? Trasparenza e radicamento sul territorio aiutano?

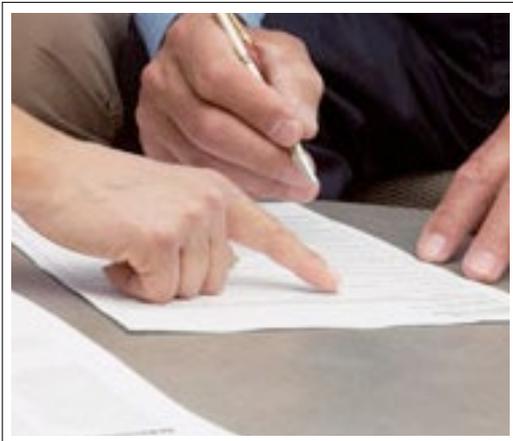
La situazione locale, palermitana e dell'intera provincia, è travagliatissima. Cito solamente alcuni dati di Confcommercio Palermo: la disoccupazione intorno al 20%, con oltre 8.200 aziende chiuse e/o in forte sofferenza di contenzioso nel 2012 (+ 7% sul 2011), la media addetti per azienda attiva (compreso il titolare) 1,6, il che significa praticamente un dipendente ogni due aziende. Sono i numeri di un necrologio che caratterizza la nostra provincia. È ancora molto sentito il rapporto diretto tra utente-consumatore e tra agente-consulente, ma nel mercato di cui ho appena parlato questo rapporto viene sacrificato dal bisogno dell'assoluto risparmio. Da qui le scelte dell'utente di auto assicurarsi, di non assicurarsi o di un uso illegittimo dell'assicurazione.

Reputa positivamente la possibilità di una maggiore concorrenza anche tra competitor nuovi? Ritiene che gli agenti italiani siano pronti al mutamento?

Nuovi competitor non possono che migliorare l'offerta sia in termini economici che qualitativi. Gli agenti italiani sono dei seri e bravi professionisti e certamente non temono questi mutamenti. Ciò che preoccupa sono le compagnie, che attuando una politica di disintermediazione mutano sostanzialmente le regole. *(continua a p.2)*



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



(continua da p. 1) **La categoria è divisa da problematiche interne. È palese l'incapacità di trovare un comune denominatore, nonostante le problematiche degli agenti sono pressoché identiche...**

Ogni agente vive problematiche che, indipendentemente dalla dislocazione geografica, sono oppressive e rendono il nostro lavoro sempre più arduo per gli estremismi burocratici. In questa situazione le espressioni delle nostre rappresentanze sindacali - tra loro sempre meno tolleranti - pur apportando valide idee di confronto provocano scontri che certo non aiutano la causa comune. Le sfaccettature spesso sono molto significative, orientate ora verso i plurimandatari, ora verso i monomandatari, ora verso esigenze dei colleghi travolti dai rivoluzionamenti che coinvolgono le mandanti e i gruppi cui queste appartengono. Tutto questo, tuttavia, non può essere visto solo con gli occhi di una libertà cui si inneggia, ma che di fatto è molto difficile da divulgare. Un po' come dire "ottenuta la libertà, ora rendiamo liberi gli agenti": ed ecco i radicalismi sia da una parte sia dall'altra.



Il vertice di Sna pare sia impegnato nella creazione di obiettivi per l'intera categoria: un'adesione ai principi della cooperazione, della concorrenza e del mutamento. Ne riconosce gli sforzi?

Ciò che posso annotare è lo sforzo notevole e continuo che il vertice Sna, in primis il presidente nazionale, fa per "apparire". Forse, attraverso questa presenza costante, si cerca di celare la scarsità di risultati rispetto al programma della lista vincente nel gennaio 2012, nonché rispetto alle aspettative della categoria. Le dichiarazioni del presidente di Sna spessissimo diventano esternazioni. Ma non sarebbe meglio sentire il presidente circa le "scelte giuste" che, invece conduce e concretizza Sna? Non fermiamoci, per favore, all'ottenuto rapporto A con A. Non condivido assolutamente le logiche di occuparsi di ciò che fanno gli altri, trascurando ciò che deve fare Sna. Ma sono e resto in Sna e da questa mia posizione cerco di capirne i motivi, ne rispetto le ragioni e cerco il dialogo.

Carla Barin

È in uscita il nuovo numero di INSURANCE REVIEW

Abbonati* su
www.insurancetrade.it

*Consegna a partire dal primo numero raggiungibile





PRODOTTI

Affitto della casa per le vacanze, una polizza lo mette al sicuro

Il prodotto, sviluppato da Erv, contempla un ampio ventaglio di casistiche e coperture



Prenotare una casa da affittare per le vacanze può nascondere una vera incognita. Cause di forza maggiore, ad esempio, potrebbero impedire il godimento della vacanza. Ma sono da tenere sempre in considerazione anche spiacevoli e amare sorprese di stampo fraudolento. Pensando a questo tipo di eventualità, **Erv** ha sviluppato una polizza apposita: *Speciale case vacanza*.

Le coperture di questa polizza si applicano, come si può facilmente dedurre dal nome, a tutti i contratti affitto di case vacanze, vale a dire a quei contratti di locazione di immobili destinati a soggiorni di vacanza con durata della permanenza in affitto non superiore ai 100 giorni.

La polizza offre un ampio ventaglio di casistiche, che vanno dall'annullamento all'interruzione della locazione, fino alla responsabilità civile verso terzi. Viene inoltre contemplata la possibilità di ottenere un rimborso qualora la casa o l'appartamento presentino difetti o mancanze tali da pregiudicare il soggiorno, o in caso di atti illeciti o fraudolenti da parte del proprietario/locatore o presunto tale.

"Abbiamo sviluppato questa polizza in tempi record - spiega **Christian Perego**, capo dell'area marketing e comunicazione di Erv Italia - in modo da renderla disponibile in anticipo rispetto alle prenotazioni delle vacanze estive. Si tratta di uno strumento concreto - sottolinea Perego - pensato per coprire un segmento di mercato in crescita. Anche questo prodotto, infatti, rientra nella nostra strategia di sviluppo di nuovi prodotti destinati a specifiche nicchie di mercato ad alto potenziale".

Il segmento delle case vacanza ha visto una crescita durante gli ultimi anni. Viene apprezzata soprattutto la comodità, il senso di totale libertà rispetto alle convenzioni imposte dagli hotel e, non ultima, la convenienza. Per contro, affittare una casa viene percepito tanto dai consumatori quanto dagli operatori del settore come una soluzione più rischiosa rispetto alla prenotazione di un hotel: spesso non esistono criteri oggettivi di valutazione della qualità, che viene lasciata ai giudizi personali dei proprietari e le probabilità di incappare in interlocutori poco affidabili sono più alte.

B.M.

PRODOTTI

Fortuna 2.0 per proteggere il futuro

Arriva da Zurich una soluzione indirizzata a un ampio target di clientela, professionisti, casalinghe e pensionati, che garantisce assistenza continua in caso di infortuni o malattia

Una polizza flessibile contro gli infortuni, pensata per una clientela ampia: è *Fortuna 2.0*, la nuova versione del prodotto pensato da **Zurich** per liberi professionisti e lavoratori dipendenti, ma anche per casalinghe, studenti e pensionati.

La polizza è stata sviluppata in modo da tener conto delle specifiche necessità di ciascun cliente, garantendo un'assistenza continua in caso di infortunio o malattia. E' possibile scegliere tra quattro diverse tipologie di protezione: base, completo, multi livello ed eventi gravi, in base alla propria necessità di copertura.

L'offerta della formula a pacchetti si diversifica in base al livello di protezione e al premio, con l'obiettivo di offrire soluzioni flessibili e modulabili. *Fortuna 2.0* permette infatti di combinare franchigie, garanzie aggiuntive e capitali da assicurare, sulla base dello stile di vita del cliente.

Le garanzie di base offerte da *Fortuna 2.0* sono il caso morte, che tutela i familiari in caso di prematuro decesso dell'assicurato, e l'invalidità permanente da infortuni, rivolta soprattutto ai lavoratori autonomi, ai quali è offerto un supporto economico in caso di danno fisico permanente. Queste due garanzie sono abbinabili a una serie di altre coperture opzionali: invalidità permanente da malattia, inabilità temporanea, spese di cura, indennità da ricovero ospedaliero, assistenza.

Un'altra novità del prodotto riguarda le franchigie. La polizza permette di scegliere l'opzione di franchigia più adeguata, a partire dal 3% fino ad arrivare a un massimo del 50%. L'offerta, inoltre, può essere ulteriormente personalizzata sulla base delle proprie esigenze economiche, grazie alla distribuzione del capitale assicurato per invalidità permanente da infortunio su un massimo di tre differenti livelli di franchigia.

"Nel mercato italiano l'offerta delle polizze infortuni è ampia e variegata", spiega **Luigi De Angeli**, chief underwriting officer di Zurich in Italia. "È importante saper individuare e scegliere l'offerta più vicina alle proprie esigenze. Grazie alla sua modularità - sottolinea Angeli - attraverso la combinazione di nuove garanzie aggiuntive e la scelta di nuove franchigie, *Fortuna 2.0* è un prodotto capace di adattarsi alle specifiche esigenze di tutti".

Beniamino Musto





NEWS

L'Epap presenta ricorso al Tar contro il Ministero del lavoro

L'ente previdenziale si appella contro il parere opposto all'aumento dei contributi previdenziali a carico dei committenti pubblici

Il Ministero del lavoro ha opposto il proprio no alla richiesta di aumentare i contributi previdenziali a carico dei committenti pubblici che era stata avanzata dall'**Epap**, l'ente previdenziale di geologi, chimici, agronomi, forestali e attuari. Contro questa decisione, l'ente ha deciso di presentare un ricorso presso il Tar del Lazio.

La richiesta dell'Epap è relativa all'**articolo 4**, che prevede l'aumento del contributo integrativo dall'attuale 2% al 4% ai sensi della legge n. 133/2011 (nota come legge Lo Presti). Secondo il Ministero, l'incremento del 2% (che porterebbe appunto l'aliquota al 4%) può valere per i committenti privati ma non per le amministrazioni pubbliche, cui si dovrebbe continuare ad applicare il 2%.

L'Epap sostiene che la legge Lo Presti preveda che non ci siano costi per la "finanza pubblica" soltanto per la sostenibilità degli Enti.

Al ricorso presentato presso il Tar hanno aderito, per sostenerne le ragioni, anche la Cassa dei Ragionieri e l'Adepp, l'associazione degli Enti di previdenza dei liberi professionisti.

"La legge Lo Presti - ha sottolineato il presidente dell'Epap **Arcangelo Pirrello** - è stata la prima legge a venire incontro alla primaria esigenza di permettere agli Enti previdenziali privati dei liberi professionisti di elargire pensioni quantomeno dignitose. Il sistema contributivo puro infatti - prosegue Pirrello - se da un lato è in grado di garantire la sostenibilità a lungo termine, dall'altro produce un inevitabile disagio nell'ammontare delle pensioni, che sono attualmente caratterizzate da un tasso di sostituzione del 20%: questo significa - osserva il presidente dell'Epap - che con 37 anni di contribuzione si percepirà una pensione pari ad appena il 20% dell'ultimo reddito".

La legge Lo Presti permette l'aumento della contribuzione integrativa che, di fatto, produce un trascinarsi della contribuzione soggettiva (dal 10% al 15% secondo la riforma Epap) e quindi montanti più corposi e pensioni meno mortificanti. "Con una interpretazione a dir poco 'libera'" - spiega ancora Pirrello - "il Ministero ritiene che l'aumento della contribuzione integrativa debba essere esclusivamente sulle prestazioni professionali verso i privati". Secondo il presidente dell'Epap, in questo modo si verrebbe a creare anche una grave disparità tra le pensioni di professionisti che lavorano con committenti pubblici e le pensioni di professionisti che lavorano prevalentemente con committenti privati. "Lo Stato, che è chiamato a vigilare sulla adeguatezza e sull'equità delle pensioni - conclude Pirrello - in base all'articolo 38 della Costituzione, non può permettere una simile interpretazione, iniqua e ingiusta".

B.M.

NEWS

Previdenza, nuove regole per la solvibilità dei fondi pensione

Il Ministero dell'Economia affida agli attuari la responsabilità del calcolo delle riserve tecniche e della certificazione da mandare alla Covip

Il **Decreto n. 259/2012** del Ministero dell'Economia e delle Finanze, appena pubblicato, ha assegnato agli attuari rilevanti responsabilità per quanto riguarda il calcolo delle riserve tecniche e della certificazione destinata alla Commissione di vigilanza sui fondi pensione (Covip).

Le più importanti novità riguardano i fondi pensione che coprono rischi di longevità o disabilità: dovranno detenere, su base permanente, attività supplementari pari al 4% delle riserve tecniche, per compensare eventuali differenze tra entrate e spese rispetto alle previsioni. Inoltre il calcolo delle stesse riserve tecniche, che garantiscono un rendimento degli investimenti o un determinato livello di prestazione, dovrà avvenire con prudenza in tutte le sue componenti.

Il nuovo regolamento fissa "i principi per la determinazione dei mezzi patrimoniali di cui debbono dotarsi i Fondi Pensione che coprono rischi biometrici, che garantiscono un rendimento degli investimenti o un determinato livello di prestazione". In particolare all'**articolo 4**, dopo aver stabilito che "i fondi pensione costituiscono riserve tecniche adeguate agli impegni finanziari assunti nei confronti degli iscritti attivi, dei pensionati e dei beneficiari disponendo in qualsiasi momento di attività sufficienti a copertura", la norma dispone che "il calcolo delle riserve tecniche è eseguito e certificato da un attuario iscritto all'albo". Il calcolo va fatto ogni anno, ma è consentito ogni tre anni se "il fondo pensione fornisce annualmente alla Covip la certificazione dell'attuario che illustri l'evoluzione delle riserve tecniche e le variazioni nei rischi coperti e attesti la congruità degli adeguamenti apportati alle riserve per gli anni intermedi".

"All'attuario - spiega **Giampaolo Crenca**, presidente del Consiglio nazionale degli attuari - viene confermato l'importante rilievo professionale in materia di bilancio tecnico e di solvibilità. Si tratta del significativo riconoscimento, anche a livello di normativa ufficiale, del ruolo che l'Attuario tradizionalmente svolge nel settore previdenziale in generale e in quello della previdenza complementare in particolare. Risulta ulteriormente valorizzata - conclude Crenca - la professionalità che l'Ordine degli Attuari intende sempre più arricchire anche attraverso un processo di formazione continua".

B.M.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 8 marzo di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012