



PRIMO PIANO

Professionisti, nasce l'Apac

Una categoria senza tutele, ma con 207 mila addetti capaci di raccogliere 235 miliardi di euro l'anno, pari al 3% della ricchezza complessiva degli italiani e al 10% della loro ricchezza finanziaria. Sono i professionisti delle assicurazioni e del credito, per i quali ieri a Roma la Cgil ha creato un'associazione, l'Apac, finalizzata a proteggere il loro lavoro. Per il sindacato si tratta di una doppia sfida, ha sottolineato il segretario confederale Elena Lattuada, "dare tutela, accanto ai dipendenti, anche ai lavoratori autonomi e ricomporre per tal via il mondo del lavoro del settore, evitando che nello stesso luogo di lavoro si attui il *dumping* contrattuale".

Diverse le figure professionali che popolano questo mondo, tra queste i promotori finanziari sono 130 mila, i periti assicurativi 7 mila, i produttori assicurativi 70 mila. "A loro - ha detto Agostino Megale, segretario generale della Fisac-Cgil, cui l'Apac si affilia - occorre dare una struttura di ascolto e di rappresentanza, con l'obiettivo di arrivare a una riunificazione con i lavoratori dipendenti del comparto sotto uguali diritti di cittadinanza, a partire dalla maternità". Per approfondire segui il link <http://bit.ly/TJUSCd>.

D.P.

INTERMEDIARI

Ania, il protocollo Sna-Aiba non ha alcuna efficacia

In una lettera inviata alle due rappresentanze, le compagnie respingono l'accordo tra agenti e broker

L'Ania ha inviato una lettera allo Sna e all'Aiba, respingendo e non attribuendo "alcuna efficacia" alle parti del protocollo di collaborazione firmato dalle due associazioni che prevedono il coinvolgimento delle imprese di assicurazione.

La comunicazione è stata inoltrata con data 10 ottobre, firmata dal nuovo direttore generale **Dario Focarelli**, con la richiesta in calce di inoltrarla agli associati delle rispettive categorie, cioè agenti e broker: "Alla luce delle considerazioni che precedono - si legge nella lettera dell'Ania - vi chiediamo di comunicare le nostre conclusioni ai vostri rispettivi associati".

Alle polemiche, i rumors, le prese di posizione intorno a questo accordo, presentato dai vertici di Sna e Aiba come un importante passo verso una collaborazione più libera, anche rispetto alle mandanti, per quanto riguarda gli agenti, si aggiunge quindi la posizione ufficiale delle compagnie.

Con questa lettera l'Ania respinge alcuni punti dell'accordo che la vede coinvolta come controparte implicita, e di cui, appunto implicitamente, prendeva atto acconsentendo a eventuali modifiche o integrazioni anche dell'accordo **Ana 2003**. Ma non è così, perché nella lettera viene esplicitamente definita "presunta" questa presa d'atto dell'Ania.

"Il protocollo - scrive l'Ania - reca alcune previsioni la cui operatività sembra trovare applicazione anche nei confronti delle imprese di assicurazione". La rappresentanza delle compagnie spiega che, "visti gli elementari principi giuridici in tema di esclusione di effetti nei confronti di soggetti terzi rispetto ad accordi intervenuti tra altre parti", le previsioni contenute nel protocollo "non possono avere alcuna efficacia".

Ma quali sono questi punti? L'Ania individua proprio quelli cardine dell'accordo Sna-Aiba, in cui le compagnie sono più coinvolte.

La questione dei tempi di rimessa dei premi e le regolazioni sugli effetti della cessazione del mandato agenziale "non risultato - si legge - in alcun modo applicabili nei confronti delle imprese".

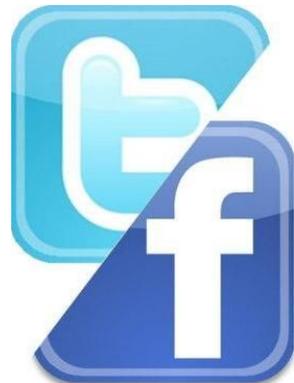
Poi c'è la questione delle ripercussioni del protocollo sull'Ana 2003, a cui le compagnie non attribuiscono "nessuna efficacia", anche perché l'accordo impresa/agenti "è definitivamente cessato il 31 dicembre 2006". Per questo, in conclusione, l'Ania si chiama fuori ancor prima di essere davvero coinvolta: "non abbiamo mai preso atto che il protocollo in oggetto è conforme al predetto Accordo (Ana 2003, *ndt*) non più in vigore".

Roberto Arena, presidente del gruppo agenti **Vittoria**, e componente del Comitato costituente nuova associazione, tra i più critici oppositori del protocollo Sna-Aiba, ha commentato come la presa di posizione dell'Ania confermi le tesi dei più perplessi: "E' la dimostrazione - dice - che le compagnie non terranno minimamente in conto il protocollo e che questo presenta grossi problemi di ordine pratico. Sottoscrivere questi accordi senza chiamare in causa una delle parti, in questo caso l'Ania, non ha senso. Non si può continuare a considerare valido questo protocollo, ignorando la lettera dell'Ania".

Nei prossimi giorni sentiremo la posizione di Sna e Aiba per capire a questo punto le posizioni di tutti rispetto a questi sviluppi.



Dario Focarelli, direttore generale Ania



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

Fabrizio Aurilia



I pericoli della guida esclusiva

Facile.it mette in guardia dalle conseguenze di questa scelta e avverte: lo sconto non arriva al 5%



Inserire la clausola di “guida esclusiva” nel contratto Rc auto consente di risparmiare, e per questo l’8% degli assicurati, pari a 2500 persone, la sottoscrive. Ma cosa comporta questa opzione e a quanto ammonta in effetti il “guadagno” per l’automobilista?

Secondo i calcoli del comparatore **Facile.it**, a dispetto delle speranze degli assicurati, il risparmio non arriverebbe neppure al **5%**. A fronte di questo magro bottino, inoltre, ci si trova nella condizione per cui l’intestatario del contratto è l’unico assicurato e dunque l’unica persona a poter guidare il veicolo in oggetto.

Secondo **Mauro Giacobbe**, responsabile business unit assicurazioni di Facile.it, “il ricorso all’opzione di guida esclusiva viene spesso visto dal cliente come una specie di trucco per ottenere uno sconto rilevante sulla rata, ma il risparmio appare decisamente troppo esiguo per esporsi al rischio di un incidente causato da un conducente (magari il coniuge) non dichiarato all’atto dell’assicurazione”.

Il comparatore ha svolto una ricerca ad hoc su questo tema per scoprire chi sono gli assicurati maggiormente sensibili al richiamo della clausola di guida esclusiva e, analizzando circa 60 mila preventivi compilati negli ultimi tre mesi, ha scoperto che si tratta in misura preponderante di uomini. Se tra le donne la richiesta di questa opzione si ferma al 7%, tra gli uomini sale all’11%.

Ancora, sempre nell’ottica di tracciare un identikit dell’assicurato-tipo, emerge che le domande di guida esclusiva sono sensibilmente più alte nel Sud Italia, soprattutto a causa dei prezzi mediamente più elevati delle assicurazioni in queste regioni. Non stupisce dunque che, a fronte di una media nazionale dell’8%, le sottoscrizioni in Campania sfiorino il 26%, e superino il 18% in Sicilia e in Molise. Ultima curiosità sul tema, a livello delle differenziazioni professionali, la categoria che più ricorre alla guida esclusiva sembra essere quella degli ecclesiastici.



Mauro Giacobbe, responsabile business unit assicurazioni di Facile.it

La maggior parte degli automobilisti italiani (58%) sembra invece preferire una soluzione più oculata ovvero quella di inserire l’opzione “guida esperta” che consente l’uso del veicolo anche ad altri conducenti, purché di età superiore ai 26 anni. Anche questa clausola però, avverte Facile.it, può trasformarsi in un boomerang in caso di incidente: se la persona alla guida non corrisponde a quella dichiarata in fase di stipula della polizza – o si tratta di un under 26 – la compagnia assicurativa potrà arrogarsi il diritto di rivalsa per cui rimborserà i danni, ma potrà rifarsi sull’assicurato che ha dichiarato il falso.

D.P.



**LLOYD'S BROKER DEDICATO
AI RISCHI PROFESSIONALI:**

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.

NUMERO UNICO
199.6261

AEC MASTER BROKER SRL - LLOYD'S BROKER

AEC[®]
MASTER BROKER



Verso la “rottamazione” anche degli agenti?

Come in tutti i campi, dopo anni di stagnazione, in Italia arriva il momento del cambiamento: spesso drastico. Massimo Cingolani, presidente provinciale Sna di Milano, spiega come affrontare le trasformazioni e farsi “amare” di nuovo dai clienti

In questi ultimi due decenni gli agenti hanno dovuto adattarsi continuamente al restringimento dei *player* assicurativi, decimati da acquisizioni e fusioni. E' stato così anche per **Massimo Cingolani**, agente **Allianz Ras** a Milano dal 1985. Insieme agli altri agenti Ras che hanno scelto di rimanere nell'alveo di Allianz, è stato capace di superare il dispiacere di veder passare di mano un marchio prestigioso, che vantava oltre 150 anni di storia assicurativa, affrontando anche nuovi sistemi organizzativi. Il prezzo gestionale e politico, su questo fronte, è stato salatissimo. Il management ha subito numerosi cambi, producendo non sempre cose positive.

Cingolani, 56 anni, è comunque riuscito a ottenere buoni successi e far crescere la propria agenzia. Pubblicista free lance, appassionato di arti marziali e maratoneta, ha grande passione sindacale, che lo ha visto coinvolto da sempre all'interno dello **Sna**. Dal 2009 è presidente provinciale di Milano.

L'attività di agenti di assicurazione è vista come un problema, un costo aggiuntivo, Rc auto compresa. La vostra categoria proietta all'esterno un'immagine deviante. Voi e le compagnie siete tuttora incapaci di trasmettere il concetto assicurativo della “protezione”. Possibili rimedi?

Vero. Dalla obbligatoria Rca a oggi, la nostra immagine non è migliorata. Nonostante qualche eccezione, non siamo riusciti a trasmettere una vera indipendenza nei confronti del cliente. E' innegabile che gli agenti spesso si adeguino a strategie altrui. Questo Paese ha un sistema di welfare esasperato, tende a delegare tutto allo Stato, per cui è difficile parlare di scelte assicurative su temi come previdenza e salute. Basti pensare le difficoltà del Governo Monti a far passare un disegno di legge che obblighi i cittadini a garantirsi per i rischi catastrofali e i terremoti. Le compagnie non hanno colto l'occasione di una battaglia anche culturale e lo Sna, su questa battaglia, poteva fare di più.



Massimo Cingolani, presidente provinciale Sna di Milano

Le imprese italiane non sono riuscite a far comprendere alla collettività l'importanza di tutelare beni, persona e vecchiaia. Responsabilità di un management miope che punta solo al finanziario, tralasciando garanzie, prodotti e servizi?

Il discorso è molto complesso. Rispetto ad altri Stati noi abbiamo una parte di spesa assicurativa che rientra nel sistema di Welfare. Poi ci sono aspetti culturali. L'assicurazione si basa sulla mutualità, e l'italiano medio è sostanzialmente un individualista e un fatalista. Il management assicurativo di oggi non brilla nell'imprenditoria del Paese. Oltre al welfare c'è uno spazio di libertà, di rischio personale, a cui tutti sono chiamati: l'assicurazione è nata per dare coperture. Sarà necessario porsi il problema dello sviluppo e dei margini industriali. Se gli agenti saranno capaci di dare un contributo di grande respiro, unitamente all'Ania, avremo fatto un passo avanti anche nello sviluppo di una reale democrazia economica.

Il DI Sviluppo bis è già in pista. Il settore assicurativo è accerchiato da regole nuove che, se tramutate in legge, modificheranno il sistema Italia. Quale futuro intravede per la sua professione?

Non si può che salutare con favore l'intervento del Governo. Sono poste le basi per un nuovo scenario in cui le imprese saranno chiamate ad accentuare l'innovazione del prodotto, e gli agenti dovranno valorizzare al meglio la professionalità in termini di consulenza e servizio. E' un intervento che può apparire drastico, ma come tutto in questo Paese, dopo decenni di stagnazione, anche il mondo assicurativo necessita di adeguata “rottamazione”.

La libertà di collaborazione tra intermediari è un passo verso la modernizzazione del settore e un'opportunità di sviluppo.
(continua a p.4)



(continua da p.3) Molte compagnie, anche di dimensioni rilevanti, non hanno interesse a esercitare alcuni rami (ad esempio la Rc Professionale). Che senso avrebbe per un agente monomandatario perdere questa opportunità? Ne consegue che la posizione dell'Ania è più di tipo ideologico che pratico, e non sono convinto che tutte le compagnie ci si identifichino. Il testo standard di polizza poi è un naturale regolatore. La gestione delle banche dati e l'obbligo di segnalare all'autorità giudiziaria le truffe senz'altro miglioreranno il settore.

I canali alternativi portano gli assicurati lontano dai tradizionali punti vendita La sua impresa/agenzia come vince la concorrenza? Come sfida questo nuovo mercato?

Nell'area metropolitana milanese, i canali alternativi come telefoniche, Posta, banche sono presenti da quasi 20 anni, ma noi resistiamo ancora. La crisi economica, poi, rafforza la scelta sulla base del solo prezzo. Per il momento si risponde con la miglior professionalità, cercando di mantenere il rapporto con i clienti grazie all'ottimo servizio. Sono anche certo che questo non è sufficiente. A breve sarà necessario ristrutturare completamente l'impresa/agenzia sviluppando la tecnologia. Va curata molto la formazione, che è un vero fiore all'occhiello della Provinciale Sna milanese, grazie all'impegno della vicepresidente Tiziana Belotti.

L'ultima indagine Iama Consulting parla di agenzie a rischio: circa 5000 condannate alla chiusura, quelle deboli e strutturate essenzialmente sulla Rc auto. Lei, come presidente Sna di Milano ha ipotizzato possibili strategie che vadano a supportare questa situazione?

In un incontro con l'assessore al Commercio ho evidenziato come le agenzie, in particolare periferiche, siano un presidio di legalità. Le ventilate chiusure delle agenzie non sarebbero solo una perdita occupazionale, ma anche culturale. Non esistono agenzie sbilanciate sulla Rca: a Milano sarebbero già fuori dal mercato. Una soluzione potrebbe essere una forma di consorzio. Manca però la cultura, il concetto di squadra, e questo complica il problema. Saremo costretti a scelte impegnative. Come diceva Hegel: "Tutto ciò che è andato in malora, ci è andato per una buona ragione". Io, a differenza dei grilli parlanti che tutti giorni mandano appelli, cerco di correre ai ripari per tempo.

A proposito delle ricerca Iama, l'anno scorso ho scritto un articolo sulla crisi e la possibile chiusura di agenzie. Ebbene, sono arrivate numerose lettere con le quale molti lettori non capivano "cosa ci fosse di male in tutto ciò". Questo ci dovrebbe far capire quanta strada abbiamo ancora da percorrere.

Carla Barin

PRODOTTI

La vita è preziosa per Axa Mps

Una nuova polizza per far fronte economicamente all'insorgenza di gravi patologie e tutelare i propri cari in caso di morte



Garantirsi un'adeguata assistenza oppure farmaci e terapie specialistiche, magari in strutture all'avanguardia anche lontano dal proprio domicilio, può diventare molto oneroso per una famiglia, a tal punto che è in aumento la quota di persone che rinuncia ad accedere alle cure migliori per questioni economiche.

Si tratta di voci di spesa non programmate per la maggior parte degli individui e per questo molto difficili da sopportare autonomamente, soprattutto in un momento in cui molti sono già gravati dalle ristrettezze imposte dalla crisi e talvolta dalla perdita del lavoro.

Per rispondere a questo bisogno di protezione del proprio patrimonio e della propria famiglia, **Axa Mps** ha sviluppato una nuova polizza, una critical illness denominata appunto *Vita Preziosa*, a significare l'importanza di pensare per tempo a tutelarla.

Nello specifico si tratta di una copertura individuale di puro rischio comprensiva del caso morte, indirizzata a chi, in caso di insorgenza di una patologia grave, vuole garantirsi la disponibilità di una somma di denaro per affrontare l'emergenza, destinabile anche a cure e terapie specialistiche.

La polizza prevede l'erogazione del pagamento del capitale assicurato - definito dal cliente al momento dell'adesione fino ad un importo massimo di 150000 euro - nel caso in cui venga diagnosticata all'assicurato una delle principali e più diffuse "gravi malattie". Tra queste rientrano infarto, cancro, ictus, chirurgia di by-pass aorto-coronarico (Cabs), cecità, insufficienza renale, trapianto degli organi principali, perdita combinata di due organi tra mani, piedi e occhi.

In caso di decesso, invece, il capitale assicurato - qualora non sia stata già erogata la prestazione prevista in caso di malattie gravi - viene corrisposto ai beneficiari designati.

Il premio annuo della copertura è costante e determinato in base all'età del contraente, la somma assicurata, la sua condizione di fumatore o non fumatore e in base alla durata del contratto, con possibilità di frazionamento mensile e semestrale. Il premio è calcolato senza distinzione di genere, recependo con anticipo gli effetti della *Gender Directive* stabilita dall'Unione Europea.

Il contratto può avere una durata compresa tra 5 e 25 anni ed è sottoscrivibile tra i 18 e i 60 anni, con un età massima a scadenza pari a 70 anni.

D.P.