



EDITORIALE

## Da Decreto a legge, la confusione rimane

Publicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Sviluppo 2.0. E ora? Molti interrogativi rimangono aperti, mentre alcune compagnie (come avvenuto nei giorni scorsi) propongono la previdenza complementare come possibile sostegno per gli esodati. L'idea è di trasformare la rendita da orizzontale a verticale per dare la possibilità all'esodato di percepire denaro nel periodo di transizione tra il lavoro pieno e il pensionamento pubblico. Una proposta che potrebbe reggere, e aiutare davvero il sistema Italia, se solo la previdenza complementare fosse davvero uno strumento diffuso a livello di massa. Purtroppo sappiamo che così non è.

Nel frattempo continua la confusione sulle opinioni circa le soluzioni introdotte per rinnovare il settore assicurativo, la distribuzione di prodotti, le capacità competitive di compagnie e intermediari. Gli agenti sono divisi sulla validità della collaborazione tra intermediari. I broker, al contrario, plaudono all'unanimità, tutti concordi sulla bontà del risultato. Un motivo ci sarà, o no?

Vedremo allora come verranno definite dall'Ivass le attività di collaborazione, preventivazione e gestione dei contratti. Ma anche questo ambito promette di aprire molti dibattiti, discussioni e dissensi.

Quanto ai consumatori, le misure introdotte non sembrano condurre alle condizioni indicate dalle compagnie come indispensabili per concretizzare l'atteso calo delle tariffe. Restano i vantaggi di una gestione telematica delle polizze attraverso i siti delle compagnie. Però con il rischio, questo sì certo, di una "disintermediazione" del canale agenziale.

**Maria Rosa Alaggio**, direttore Insurance Magazine e Insurance Trade  
alaggio@insuranceconnect.it

INTERMEDIARI

## Libertà di scegliere

**Sergio Rovera** è presidente del gruppo aziendale Axa. Agente dal 1980, ha iniziato con il suo primo mandato a Gallarate, operando per la compagnia Abeille. Professionista di collaudata esperienza, abbastanza recentemente ha costituito una società, la Crs Sinergie. Agisce a Varese, unitamente ai colleghi Suozzo e Comi, figli d'arte. E' un'impresa/agenzia consolidata, impegnata essenzialmente sul fronte della consulenza assicurativa per le piccole e medie imprese e i professionisti. Molto conosciuti sul territorio, sanno pianificare organizzazione e strategie sempre all'avanguardia.

Rovera si dedica da tempo anche all'associazionismo, alla tutela di coloro che ne hanno particolare necessità. Autorevole e rispettato, gode della fiducia dei suoi colleghi e divide la palma della visibilità con Alessandro Lazzaro, presidente di un secondo gruppo aziendale, all'interno della stessa Axa.



Sergio Rovera, presidente gruppo agenti Axa

Nel 2008, a seguito delle acquisizioni e quindi fusioni effettuate dalla casa madre Axa (Abeille e Uap), viene nominato vice presidente della Confederazione dei gruppi in Axa, proprio per quel background che lo distingue e quel piglio, un po' alla Gaber, di persona concreta e rassicurante.

Al congresso del 2010 viene eletto presidente. Il ruolo che riveste certamente non è stato e non è facile, anche per l'esigenza di dover amalgamare e spalmare, sulle esigenze del quotidiano, culture e professionalità diverse dei molti colleghi che hanno subito trasformazioni sul piano organizzativo, ma anche lo sforzo umano e intellettuale di doversi rapportare con un susseguirsi di manager diversi.

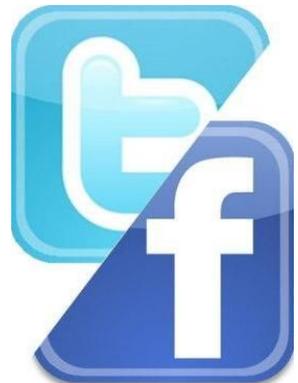
*(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Generali vara la nuova organizzazione: nasce il Group Management Committee

**Mario Greco** inaugura la nuova organizzazione di **Generali** e nasce il **Group Management Committee**, composto da dieci senior manager. Il comitato internazionale sarà guidato dallo stesso ceo. Il suo compito sarà individuare le priorità strategiche del gruppo e garantire la coesione operativa. **Sergio Balbinot** cambia ruolo e avrà il compito di guidare tutte le attività assicurative con l'incarico di chief insurance officer.

Il nuovo ruolo di Balbinot sarà quello presidiare lo sviluppo dell'eccellenza tecnica e la profittabilità dei business Vita e Danni a livello globale. Il chief insurance officer definirà gli obiettivi industriali delle business unit e monitorerà le loro performance. Inoltre, gestirà le attività riassicurative e lo sviluppo dei centri di eccellenza tecnici e commerciali. Per leggere il resto della notizia collegati a questo link <http://bit.ly/T6tBAX> su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it).



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



*(continua da p. 1)* **La compagnia rappresentata è il frutto anche delle due incorporazioni. Diverso modo di operare, strategie passate diverse e non sempre facili. Già l'anno scorso si parlava di unificazione con il secondo gruppo, tuttora operante. Quando?**

Nell'Ottobre del 2010, durante il congresso della Confederazione dei gruppi agenti Axa, abbiamo effettuato la fusione degli ex gruppi Abeille, Axa e Uap costituendo così il nuovo gruppo agenti Axa. Uno dei punti contenuti nella mozione finale, consegnava al nuovo consiglio direttivo nazionale l'impegno di completare la verifica di tutti gli elementi, giuridici e politici, per arrivare all'unificazione con il Gaai. Ad oggi, tali verifiche non hanno ancora consentito l'auspicata unificazione e mi auguro che possa essere trovata l'unione di intenti per arrivare a tale difficile obiettivo.

**E' un momento delicato per l'associazionismo: poco entusiasmo e scarsa coesione. Succede un po' ovunque. Non fa eccezione lo Sna. Cosa c'è di sbagliato, a suo avviso, nella gestione di questo esecutivo nazionale?**

Già durante l'ultimo congresso Sna era palese una forte divisione sulle liste, divisione già presente nel comitato dei presidenti e che è proseguita nei successivi incontri, concludendosi in parte con l'autosospensione di dodici presidenti.

**Esistono opinioni diverse sulle scelte di coloro che desiderano restare monomandatari o ambiscono a una maggiore libertà d'azione, gestendo più mandati agenziali. Perché su questo argomento si aprono polemiche?**

Io sono un sostenitore della libertà individuale. Qualora un agente, per realizzare il proprio progetto imprenditoriale, ritenesse utile e opportuno avere a disposizione mandati di più compagnie, dovrebbe avere la possibilità di farlo, senza subire pressioni e vessazioni da parte delle compagnie mandanti; lo stesso vale anche per gli agenti che volessero rappresentare un solo mandato, senza la necessità di essere etichettati come professionisti non in grado di fornire al cliente la polizza e il servizio adeguato. La scelta mono e plurimandatario non può essere un obbligo, ma esclusivamente una scelta.

**Nelle recondite pieghe del decreto 34/49 l'Isvap ha complicato non poco l'attività agenziale. Il suo gruppo, ove venissero confermati i fatidici tre preventivi, come intende supportare l'ulteriore aggravio dell'attività agenziale? La direzione verrà incontro allo sforzo organizzativo delle proprie agenzie?**

Dall'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni e dai nuovi regolamenti, l'attività all'interno delle agenzie è completamente cambiata. Il decreto 34/49, con la sua totale inapplicabilità, ha portato sconcerto generale tra la rete degli intermediari e qualsiasi possibile soluzione, a eccezione dell'abrogazione, rimarrebbe un palliativo destinato alla difficile, se non impossibile, applicazione del regolamento. La direzione di Axa Assicurazioni ha assicurato che cercherà di trovare le soluzioni che consentiranno di alleviare gli sforzi delle agenzie.

**Nel decreto sviluppo 2.0 è stata approvata la collaborazione di A con A, fatto salva la conversione in legge dello stesso DI. Un passo avanti verso un nuovo modo di operare? Quale il suo pensiero?**

La collaborazione A con A è semplicemente un riconoscimento alla libertà degli intermediari iscritti in tale sezione, poiché era incomprensibile l'impossibilità degli stessi di collaborare tra loro. Relativamente allo sviluppo futuro credo che tale "apertura" non consenta di realizzare progetti imprenditoriali, salvo la possibilità di "parcheggiare" presso colleghi tipologie di polizze che per politiche aziendali non rientrano nelle linee guida delle rispettive mandanti.

*Carla Barin*



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

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

NUMERO UNICO  
**199.199.6261**

AEC MASTER BROKER SRL - LLOYD'S BROKER

**AEC**<sup>®</sup>  
MASTER BROKER



## APPUNTAMENTI

### L'evoluzione del Welfare State è un'opportunità per gli operatori di mercato?

Proseguono gli eventi formativi e informativi di Cattolica Previdenza dedicati al mondo dei bisogni previdenziali di imprese, dipendenti e collaboratori

Spunti di riflessione e approfondimenti sono emersi nel primo incontro *L'evoluzione del Welfare State è un'opportunità per gli operatori di mercato?*, organizzato da **Cattolica Previdenza** il 17 ottobre 2012 presso il Boscolo Palace di Roma, sul tema della previdenza e dei bisogni delle imprese in termini di *employees benefit*.

Durante l'incontro grande attenzione è stata data al futuro del sistema della previdenza e del Welfare State in generale, grazie all'intervento del Prof. Alberto Brambilla, presidente del Comitato Tecnico Scientifico di Itinerari Previdenziali. Un futuro destinato a mutare verso un sistema di welfare mix, in cui il contributo privato e personale andrà via via a integrare l'intervento sempre più limitato del settore pubblico.

Un focus particolare è stato offerto dal Dott. Paolo Saltarelli, presidente della Cassa dei Ragionieri, sul mondo della previdenza e della protezione in azienda. Il Trattamento di Fine Mandato e di Fine Rapporto, le polizze per la tutela dell'Uomo Chiave, offrono importanti vantaggi anche fiscali per l'azienda che decide di pensare al futuro dei propri collaboratori e dipendenti, oltre a costituire una solida base per far fronte agli impegni che la società medesima avrà verso di essi.

Un denominatore comune di tutti gli interventi, oltre alle potenzialità del welfare privato-assicurativo, è stato il tema della consulenza e in particolare della conoscenza: strumenti essenziali per il cittadino per poter pianificare il proprio futuro e comprendere l'importanza del "preparare oggi il proprio domani". Come riportato anche dalle ricerche internazionali presentate dal Dott. Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica, in cui si evidenzia come una corretta pianificazione delle proprie finanze riduce l'insicurezza sociale dei consumatori-utenti.

In questo scenario si colloca l'offerta di Cattolica Previdenza, che vuole proporre nuove e reali soluzioni assicurative che siano capaci di coprire i mutevoli bisogni del cliente, lungo tutto l'arco della sua vita. Sia in tema di previdenza, sanità e non-autosufficienza, che in tema di protezione dei propri risparmi.

Cattolica Previdenza incontrerà nuovamente tutti gli operatori interessati allo sviluppo degli employees benefit, il **23 ottobre a Milano**, dalle ore 10 alle 13, presso l'**Hotel Meilà**.

Per iscriversi gratuitamente all'evento, scrivere all'indirizzo [cecilia.barbieri@cattolicaprevidenza.com](mailto:cecilia.barbieri@cattolicaprevidenza.com)

## MERCATO

### Spagna: crescono le riserve Vita, calano i premi Danni

L'Unespa ha diffuso i dati relativi al mercato assicurativo nel primo semestre 2012

Se la congiuntura economica negativa pesa sul nostro Paese e sulle performance dei suoi player assicurativi, le cose non vanno molto diversamente in Spagna dove alcuni indicatori, come la disoccupazione e l'indebitamento delle famiglie, registrano tassi anche più critici di quelli italiani. Per quanto riguarda la raccolta premi del primo semestre 2012, i dati diffusi dall'**Unespa** - omologo spagnolo dell'Ania - mostrano una crescita del risparmio gestito del comparto Vita pari al 2,45% rispetto ai primi sei mesi del 2011 (154.038 milioni di euro contro 150.354); e un decremento della raccolta Danni relativa al periodo gennaio-giugno, pari al 2,28%. I premi complessivamente ammontano infatti a 16.424 milioni contro i 16.807 registrati nello stesso periodo dell'anno precedente.

In particolare, l'associazione ha rilevato il calo del 4,74% nel ramo Auto e del 5,54% negli altri rami del comparto Danni, a eccezione dei rami multirischio e salute che segnano un incremento pari rispettivamente all'1,37% e al 2,42%.

Secondo il report *El mercado español de Seguros en 2011* - pubblicato dalla Fundación Mapfre, Instituto de Ciencias del Seguro - "il riordino del sistema finanziario e l'adeguamento ai nuovi requisiti di solvibilità" incideranno ancora in modo significativo anche sull'andamento del secondo semestre di quest'anno soprattutto "sulla bancassicurazione e, quindi, anche sulla raccolta premi del comparto vita alla quale è fortemente connessa, mentre in controtendenza sono le previsioni per il mercato delle rendite vitalizie e dei prodotti vita a rendimento garantito". Sul settore Danni invece la Fondazione ipotizza che continueranno a pesare le difficoltà delle famiglie e delle imprese, il calo della domanda, l'inasprimento della concorrenza e la contrazione della redditività finanziaria dovuta ai bassi tassi di interesse.

*Diana Pastarini*



## NORMATIVA

### La giurisprudenza si pronuncia nuovamente sul caso Lehman

Il Tribunale di Parma torna a pronunciarsi su una controversia riguardante il noto crack della banca di affari statunitense **Lehman Brothers**. Con la sentenza del 9 luglio 2012, n. 977, infatti, i giudici emiliani hanno segnato un round a favore degli intermediari finanziari, riconoscendo un ruolo decisivo al rating ai massimi livelli di cui godeva il soggetto emittente al tempo dei fatti.

In particolare, è stato sottolineato come agli intermediari non sia richiesto di procedere ad una valutazione in proprio dei titoli negoziati, ben potendo gli stessi legittimamente contare sulle valutazioni svolte da soggetti specializzati (le agenzie di rating, appunto).

Al di là della condivisibilità o meno della tesi in questione, appare opportuno sottolineare come tale orientamento non sia condiviso dalla giurisprudenza all'unanimità, essendovi, infatti, alcune Corti territoriali che si sono spinte a considerare del tutto generiche e fuorvianti le valutazioni delle agenzie di rating, che in quanto tali non possono essere ritenute soddisfattive da parte delle banche.

Ciò determina la necessità di svolgere alcune riflessioni in merito all'obbligo che gli intermediari finanziari hanno di proporre alla propria clientela (o per lo meno ad un certo tipo di clientela, ovvero quella non istituzionale) prodotti finanziari adeguati alle loro esigenze ed al loro profilo di rischio, con particolare riferimento alla definizione della portata e dei limiti di tale obbligo.

Considerazioni analoghe, fermo restando il diverso contesto normativo, possono essere svolte in relazione al mondo dell'intermediazione assicurativa, soprattutto in questo particolare momento storico, dove la valutazione del "merito" della copertura assicurativa proposta e del relativo "produttore", assume un rilievo importantissimo in termini di una possibile responsabilità professionale. Anche in questo contesto, infatti, il rating riconosciuto alle compagnie dalle agenzie a ciò preposte potrebbe risultare distonico rispetto alla reale situazione in cui le stesse si trovano, come è, peraltro, accaduto in occasione di un altro storico default, ovvero quello Aig.

*Avv. Andrea Maura  
andreamaura@yahoo.it*

## RICERCHE

### Un italiano su due ignora i servizi delle carrozzerie convenzionate

**Un'indagine Quixa mostra la netta preferenza degli automobilisti per i carrozzieri "di fiducia", ma anche la scarsa conoscenza delle soluzioni offerte dalle compagnie**

"Che ne pensi delle carrozzerie convenzionate?". "Interessanti... Ma... cosa sono?". La risposta, in questo dialogo ovviamente surreale, potrebbe essere a ben vedere piuttosto "realistica", almeno per un italiano su due. Secondo la ricerca *Stetoscopio - Il sentire degli assicurati italiani*, promossa dalla compagnia online **Quixa**, il 50% degli intervistati non è a conoscenza del fatto di poter usufruire, in caso di problemi all'auto, di carrozzerie convenzionate con il proprio assicuratore.

L'indagine condotta da Mps, Marketing problem solving, svela anche che in caso di inconvenienti, quasi il 45% degli automobilisti si rivolgerebbe in primis a un amico o un parente, e addirittura al Sud questa quota sale al 52%. Il 42% del campione contatterebbe, invece, il proprio carrozziere di fiducia, scelta preponderante soprattutto al Centro Italia dove la percentuale sale al 50%. E l'assicurazione? Solo il 24% degli intervistati penserebbe di chiamarla per servirsi della carrozzeria convenzionata.

A conferma di questa evidenza, un altro dato: nell'ultimo anno il 72% di coloro che hanno fatto riparare la propria auto ha scelto una persona di sua conoscenza, solo il 20% ha invece usufruito delle partnership della propria compagnia.

Ma qualora adeguatamente informati sui servizi disponibili, il 54% degli automobilisti valuta molto positivamente l'opportunità offerta dall'assicurazione, con un elevato livello di qualità garantito dalla compagnia (51%) e metà del campione dichiara che vorrebbe avere a disposizione un elenco di centri convenzionati, soprattutto in caso gli capitasse un problema lontano da casa.

Una volta approcciata la materia, gli intervistati si sono scoperti molto interessati alle possibili soluzioni offerte attraverso i circuiti convenzionati. Tra queste, molto apprezzate sono: il pagamento diretto delle spese di riparazione da parte della compagnia (85%), la rapidità dei tempi di riconsegna (83%) e la disponibilità di un'auto sostitutiva (83%); ma anche la certezza di avere riparazioni garantite ed effettuate con ricambi originali (84%) e la possibilità di ottenere il servizio di presa e riconsegna del veicolo presso l'abitazione o un altro luogo scelto dal proprietario (73%).

*D.P.*