



EDITORIALE

Tariffe unisex, donne a rischio penalizzazione

L'introduzione delle tariffe unisex non favorirà l'universo femminile. Questa novità promette infatti di tradursi innanzitutto in un adeguamento verso l'alto del costo sostenuto oggi dalle donne (soprattutto dalle più giovani) per assicurare la propria auto.

Si tratta di un'iniziativa tesa ad affermare le pari opportunità? I dubbi sono molti e nel complesso manca la necessaria chiarezza per comprendere quali potranno essere davvero i vantaggi per le consumatrici. La costituzione delle cosiddette "Pink companies", o la formulazione di soluzioni assicurative dedicate alle donne, alla loro salute, ai loro bisogni di lavoratrici o di madri, può certamente rappresentare una frontiera interessante per le attività di marketing delle compagnie di assicurazioni. Ma al momento le tariffe unisex sembrano solo complicare il quadro su cui basare la relazione con le clienti, con ambiti oscuri non proprio di secondaria importanza: come gestire per esempio le polizze già stipulate? E le personalizzazioni nell'Rc auto? Sarà sufficiente la scatola nera? Sempre ammesso che venga sciolto il nodo dell'obbligatorietà dell'installazione. Molta confusione, insomma, con un'unica certezza: la necessità di rendere l'offerta assicurativa (auto e non auto), mirata, adeguata e soprattutto conveniente. Evitando così di costringere le donne, al di là dell'obbligo legato all'Rc auto, a scegliere altri tipi di investimenti, lontani dal mondo della polizza.

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

INTERMEDIARI

Agenti Fonsai alla svolta, il destino della categoria passa da qui

Venerdì e sabato al convegno nazionale, gli intermediari dell'ex impero Ligresti hanno posto le basi per affrontare la transizione: la loro e quella di tutto il mondo assicurativo

Si chiude un ciclo ma si apre un percorso che, nelle dichiarazioni ufficiali, va nella direzione dell'unità. "E' l'auspicio di un buon nuovo inizio - commenta **Jean-François Mossino**, presidente del gruppo agenti **Sai** sentito da *Insurance Daily* - che si apre con l'accordo dei quattro presidenti del Gruppo **Fonsai**. Le due giornate del congresso - aggiunge - sono andate molto bene e abbiamo avuto interventi di qualità e di alto livello".

Venerdì e sabato all'Hotel Ergife di Roma, i quattro gruppi agenti dell'ex impero dei Ligresti, si sono ritrovati per discutere del destino che li unirà ancora di più, quando, forse già dal gennaio prossimo sarà formalizzata la fusione tra Fonsai (che vuol dire anche **Milano Assicurazioni** e **Premafin**) e **Unipol Gruppo Finanziario**.

Il risultato sarà il primo gruppo italiano operante nel Ramo Danni e il secondo complessivamente per raccolta premi dietro a Generali. E' la prima volta che si ritrovano tutti insieme i gruppi agenti Fonsai. A giudicare dalla grandezza della sala che li contiene e dalle presenze, la partecipazione è stata imponente. La preoccupazione per questa transizione, l'ingresso in Unipol, in un momento di crisi e transizione ancora più imponente, all'indomani delle nuove norme contenute nel decreto Sviluppo bis, sono al centro degli interventi di venerdì e della tavola rotonda sul futuro dell'intermediazione.



NEL LIMBO TRA FONSAI E UNIPOL

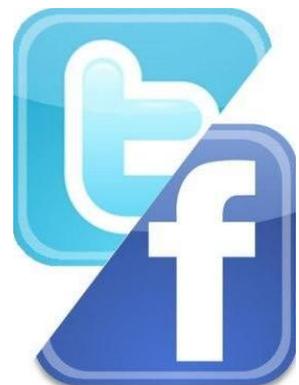
"Non siamo più Fonsai, ma non siamo ancora Unipol", ha detto sul palco del convegno Mossino, giudicando la sala gremita "un grande valore" da poter spendere in un "destino comune con Unipol e Milano". Il punto è riuscire a confermare "una leadership anche in un nuovo mercato - ha detto - insieme alla compagnia, se la compagnia se lo merita".

Un mercato nuovo che cambia ogni giorno e che non vede più al centro nemmeno le compagnie. "Intesa Sanpaolo, Poste e Mediolanum sono le prime tre imprese nel mercato Vita", ha esordito il presidente dello **Sna Claudio Demozzi** nel suo intervento, mettendo così al centro la reale situazione di crisi del settore. *(continua a p.2)*

Decreto Sviluppo bis, le domande del Comitato Costituente Nuova Associazione

In un documento diffuso agli agenti il nucleo centrale della nuova formazione, analizza punto su punto i nuovi provvedimenti del Governo: dalla collaborazione tra intermediari, al contratto standard, all'addio al tacito rinnovo. Per leggere l'articolo clicca il link <http://bit.ly/TFmfKq>.

[Link](#)



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



(continua da p. 1) Secondo il numero uno del sindacato nazionale agenti, malgrado i numeri continuino a regalare alla categoria il primato nella distribuzione, la tendenza è un'altra: "E' una situazione - ha continuato - che indebolisce il dialogo con l'agenzia. Oltre il 50% del mercato Danni non auto è intermediato dai broker, ecco perché Sna ha stretto accordi con Aiba e Acb: il futuro passa dalla maggior indipendenza. La fedeltà - ha concluso - è un valore, se scelta e non imposta".

Anche **Massimo Congiu**, presidente di **Rete Impresagenzia** (ex **Unapass**) ha spinto sulla libertà dell'intermediario: "Il decreto legge è il frutto del lavoro dei due sindacati, che, mi auguro entro fine giugno diventeranno uno solo. Ma la collaborazione tra intermediari non basta. Da lunedì (oggi, *no!*) invito tutti a sedersi a un tavolo, anche con l'**Ania**, che evidentemente è in un momento di difficoltà, e fare sistema. Rivediamo l'accordo impresa/agenti nell'ottica del plurimandato e trattiamo con il legislatore: il welfare del futuro - ha scandito - deve passare da noi".

DISTRIBUZIONE COME ASSET E LEVA DI BUSINESS

Sul concetto di indipendenza o, al contrario di "dipendentizzazione", **Enea Dallaglio**, ad di **Iama**, che ha anche presentato la ricerca sulla distribuzione assicurativa, è stato molto netto e, durante la tavola rotonda ha avuto il merito di porre il problema con schiettezza. Se si tratta di scegliere tra dipendenza dalla compagnie o libertà imprenditoriale, allora il futuro potrebbe essere nero per l'agente. "Dovete concepire voi stessi - ha detto rivolto alla platea - come una leva di business. Il mercato avrà le maglie sempre più stratte e i sistemi dovranno per forza essere sempre più integrati". Tre punti chiave dovranno essere rivisti, quindi: integrazione dei canali, marketing ed efficienza. "Oggi - ha ricordato Dallaglio - quattro miliardi di fatturato sono erosi dai costi organizzativi: la strada è la disintermediazione di ciò che non crea valore".

E dal lato delle compagnie? **Angelo Scarioni**, presidente di **Macros Consulting**, ha allargato la visione all'Europa, sottolineando che l'Ue chiede un ritorno al *core business* dopo anni di attenzione eccessiva ai rendimenti finanziari. "Le compagnie - ha spiegato - devono considerare la rete un asset e liberarsi dalla dipendenza dell'Rc auto; ma nel contempo gli agenti, come avviene per esempio in Francia, devono conoscere meglio il cliente, integrare, grazie a internet e ai social network, i dati personali".



Una comunicazione agile e pervasiva, meno legata alla carta e alle parole, è la strategia che suggerisce anche **Maria Grazia Turri**, docente di linguaggi della comunicazione aziendale a Torino, quando invita gli agenti a proporre video dedicati ai clienti del futuro, che oggi "ritengono più credibile un commento su Facebook che un agente d'assicurazione".

Gli agenti Fonsai e Unipol insieme rappresenteranno il 40% del sistema distributivo italiano: un bacino enorme. E' difficile pensare che in pochi anni questo patrimonio di professionalità possa svanire. Eppure dal 2007 al 2011 sono "scomparse" più di 2000 agenzie, e per quelle rimaste il calo della redditività è stato del 31,6% (dati Iama).

Fabrizio Aurilia

**Mettiti in libertà,
la tutela legale ARAG è sempre al tuo fianco.**



www.arag.it



Acb, il Registro Intermediari è finalmente unico

L'associazione dei broker sostiene le recenti scelte del Governo sulla collaborazione tra intermediari, convinta che sia la strada giusta per migliorare il mercato interno e aprire a una vera unità a livello europeo

L'art.22 del Decreto Crescita, approvato dal Consiglio dei Ministri, contiene delle previsioni decisamente positive per l'intero mondo della intermediazione assicurativa, formulazioni che **Acb** ha insistentemente chiesto di approvare sin dal momento della emanazione del Codice delle Assicurazioni Private.

Il legislatore italiano ha finalmente chiarito alcuni punti chiave, in primo luogo che tutti gli intermediari di prima fascia (sezioni a, b, d) e gli stranieri registrati nell'elenco allegato al Rui, possono collaborare nello svolgimento della propria attività con altri intermediari. Si definisce che tale attività è legittima quando, prima di concludere ogni contratto, viene data una corretta e completa informativa circa le modalità di intervento di più intermediari. Fondamentale è l'aspetto di risposta in solido verso il cliente quando l'intermediazione è svolta in collaborazione.

L'impostazione data risulta assolutamente in linea con i principi fondamentali stabiliti dal legislatore comunitario con la direttiva Imd1, in base ai quali la realizzazione di un vero mercato comune dell'assicurazione passa attraverso la diversificazione dell'offerta e l'adeguata protezione del cliente. In quest'ambito l'attività di intermediazione viene definita e descritta in modo uniforme per essere recepita ugualmente in tutti i Paesi membri.

Superato un ostacolo all'operatività

Le nuove modalità operative precisate dal legislatore italiano consentono di far emergere e legittimare strutture di collaborazione tra intermediari medio piccoli, che agiscono in network fra di loro, ma anche tra agenti e broker e infine tra agenti o broker e banche, Sim o istituti finanziari, realizzando così quella che era già una struttura prevista dall'art.119 del Codice delle assicurazioni.

Acb ha da sempre creduto che il divieto di collaborazione tra intermediari assicurativi fosse contrario alla lettera e allo spirito della direttiva Imd, ingiustificatamente lesivo degli interessi degli intermediari italiani, oltre che costituire un serio ostacolo alla operatività in Italia degli intermediari comunitari.



Luigi Viganotti, presidente Acb

Per far valere queste istanze Acb, con l'assistenza del suo legale Avv. Carlo F.Galantini e del Prof. Avv. Marco Frigessi di Rattalma, aveva chiesto l'intervento della Commissione Europea, la quale ha condotto un confronto serrato con Isvap ed ha così invogliato l'Istituto a rivalutare la problematica con le categorie interessate.

Uno strumento per muovere il mercato

Anche in occasione di una recente audizione delle associazioni di categoria davanti ai delegati del Governo e dell'Autorità di Vigilanza, Acb ha nuovamente insistito sull'abolizione dei vincoli alla collaborazione tra intermediari, presentandola come il più efficace e semplice strumento per muovere il mercato. Abbiamo spiegato che il provvedimento avrebbe permesso l'effettivo funzionamento della tanto discussa norma sul confronto dei preventivi Rc auto. Alla luce delle decisioni prese, siamo oggi certi che le argomentazioni di Acb siano state condivise dal Governo.

Necessario difendere l'attuale testo

Si tratta ora di stimolare la negoziazione privata per la regolazione delle forme di collaborazione tra intermediari e di sicuro, evidenzia la nota, Acb fornirà un adeguato contributo di assistenza ai propri associati.

L'ulteriore sfida è quella di seguire i lavori parlamentari al fine di far mantenere il testo dell'art.22 così come proposto dal Governo ed evitare che l'importante apertura venga vanificata in sede di conversione per riportare il mondo della intermediazione alle consuete "gabbie", così ben volute da chi alla libera concorrenza e allo sviluppo dell'offerta preferisce una più familiare e gestibile compartimentazione dei mercati.

Luigi Viganotti, presidente Acb



MERCATO

I dubbi degli attuari sulla gender directive

Nel mirino l'applicazione della regola unisex alle polizze Vita e all'ambito previdenziale

La parità dei sessi è arrivata, forse prima in ambito assicurativo che nell'effettiva quotidianità, soprattutto lavorativa e retributiva. Ma l'ormai prossima entrata in vigore della cosiddetta regola unisex pone alcuni problemi sia a livello di modalità applicative che sotto il profilo giuridico e operativo, rispetto ai quali l'Ordine degli Attuari sollecita il tempestivo intervento delle Autorità competenti.

La Corte di Giustizia europea ha stabilito che dal 21 dicembre 2012 la direttiva dovrà essere applicata in tutti gli Stati senza eccezioni o deroghe, quindi l'Italia dovrà essere pronta per quella data a dare concreta attuazione alla parità di trattamento nella fornitura dei servizi assicurativi e dei trattamenti pensionistici.

Per gli attuari uno dei punti da chiarire riguarda proprio quali polizze o prodotti previdenziali dovranno sottostare alle nuove regole. L'Ordine ritiene che per contratti e convenzioni stipulati *ex novo*, o che vengono modificati, la data di riferimento sia appunto il 21 dicembre di quest'anno, mentre per i contratti preesistenti e per quelli che prevedono il tacito rinnovo l'applicazione della normativa non sia obbligatoria.

Altra questione, più complessa, è poi quella relativa ai contratti collettivi: per chi si iscriverà dopo il 21 dicembre andranno mantenute le vecchie regole o si dovranno applicare le nuove? Secondo gli attuari sarebbe da preferire la prima opzione da un punto di vista gestionale, ma la seconda sarebbe più strettamente conforme sotto il profilo formale-giuridico.

I maggiori dubbi infine si pongono sul versante della previdenza complementare, in primis perché sembra molto difficile applicare in modo univoco la disposizione unisex alle differenti tipologie di prodotto presenti sul mercato. Su questo punto, l'Ordine degli attuari prospetta il rischio che "in mancanza di un'interpretazione univoca, si possano avere sul mercato modalità applicative diverse. Fatto che potrebbe comportare effetti controversi: le scelte degli iscritti potrebbero essere dettate più dall'appartenenza ad un determinato sesso che dall'affidabilità o dalle migliori condizioni in termini di costi o di garanzie offerte da chi eroga la rendita".

Fino ad oggi le prestazioni pensionistiche complementari sono state diversificate per sesso sulla base di molteplici statistiche relative alla diversa rischiosità a cui sono soggetti uomini e donne, ma non è da escludere - suggerisce l'Ordine - che "in un'ottica di perseguimento della parità di trattamento non si possa arrivare a prestazioni indistinte o medie, ridefinendo gli equilibri finanziari sottostanti".

Diana Pastarini



COMUNICAZIONE

Le motivazioni delle nostre scelte

Nella formazione si ricorre spesso ai giochi. Ne esiste uno che ci dimostra quanto le motivazioni per ognuno di noi differiscono da quelle degli altri.

Il gioco si fa in gruppi di cinque persone (di cui uno per aggregazione spontanea). A ogni gruppo si chiede di rispondere individualmente a queste cinque semplici domande:

- quali sono i gusti che preferisci per un gelato (max due)?
- il tuo sport preferito?
- l'attività che preferisci fare?
- il tuo cibo preferito?
- il tuo colore favorito?

Una volta che ognuno ha dato le sue preferenze, si procede ai conteggi secondo la tabella sottostante.

SCELTA	PUNTEGGIO	PUNTEGGIO TOTALE DEL GRUPPO	
ABCDE	0		
AABCD	1		
AABBC	2		
AAABC	3		
AAABB	4		
AAAAB	6		
AAAAA	10		
		Gelato	
		Sport	
		Attività	
		Cibo	
		Colore	
		TOTALE	

Il punteggio massimo è 50 (difficilmente raggiungibile soprattutto se i gruppi sono stati scelti da voi e non sono il risultato di una aggregazione spontanea).

Scopo di questo gioco è, oltre a dimostrare quanto siamo diversi gli uni dagli altri, come in realtà se lasciamo la formazione dei gruppi ai singoli partecipanti, il punteggio risulterebbe più alto a causa della comunicazione non verbale.

A conferma di ciò il fatto che se entriamo in un locale dove non conosciamo nessuno sceglieremo comunque la persona a cui sederci vicino, senza in realtà capire esattamente cosa ci ha portato a tale scelta. Ancora una volta sono i segnali della comunicazione non verbale che guidano la nostra scelta.

Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto, consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management