



PRIMO PIANO

Sconto sulle imposte, massimo 570 euro

Sconti, deduzioni, detrazioni. La legge di stabilità prevede nuove sorprese per gli italiani: sul fronte deduzioni si tratta di uno sconto sull'imposta lorda, per le detrazioni invece della riduzione della base imponibile.

In sostanza, per i contribuenti con reddito superiore ai 15mila euro annui, per la quasi totalità degli sconti varrà la franchigia, ovvero la possibilità di considerare le spese - da quelle mediche a quelle per istruzione, assicurazione e mutui - solo a partire dai 250 euro in su.

Complessivamente poi la maggior parte delle detrazioni sarà soggetta al tetto dei 3.000 euro e, visto che le detrazioni danno uno "sconto" d'imposta del 19%, il beneficio massimo potrà ammontare al massimo a 570 euro l'anno. Dal tetto sono escluse le detrazioni per i familiari a carico, per i redditi da lavoro dipendente o pensione, le spese sanitarie e i lavori di ristrutturazione o per l'implementazione del risparmio energetico.

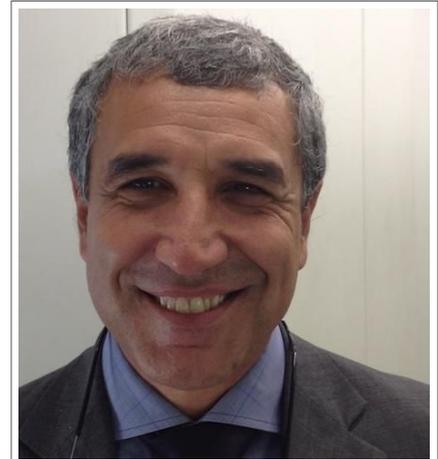
Per molti cittadini sarà un cambiamento notevole e occorrerà farci i conti da subito visto che "peserà" già sulla prossima dichiarazione, ovvero sui redditi di quest'anno.

D.P.

INTERMEDIARI

Decreto Sviluppo e benefici per il mercato

Nicola Picaro, vice presidente Unapass Rete Impresagenzia, è agente Sai dal gennaio 2004 a Cervignano del Friuli (Udine), appartiene a quella categoria di imprenditori dotati di vera professionalità e intelligenza. Nell'ambito delle attività sindacali ha sempre mostrato interesse sul "come" venisse usato il suo voto. Giustamente, sin dall'inizio della sua carriera agenziale, ha seguito, seppur a debita distanza, l'excursus dell'attività sindacale e del "modus operandi" dei colleghi eletti, ritenendo doveroso collaborare e offrire il proprio pensiero, anche in virtù della delega rilasciata. Per Picaro non può esistere una delega in bianco, e questo suo modo di partecipare lo distingue nettamente dall'assenteismo e individualismo imperante di un'intera categoria. Il suo modo di prodigarsi per i colleghi più deboli, l'essere portatore di nuove idee, strategie, onestà intellettuale, chiarezza, hanno attirato l'interesse dei colleghi che lo hanno voluto nel direttivo Unapass, fino alla recentissima elezione a vice presidente.



Nicola Picaro, vice presidente Unapass Rete Impresagenzia

In un momento così particolare per l'intero comparto, inserire nella vita sindacale agenti preparati e senza alcun preconetto sulle dinamiche dell'attività sociale alla quale dovranno volontariamente dedicarsi, non può che portare seri benefici a tutti.

Momento interessante per il comparto assicurativo: il Governo, con il DI Sviluppo, art. 22, decreto crescita 2.0, tenta di raddrizzare il timone a un mercato asfittico, imponendo nuove regole, peraltro molto attese. Qual è la sua opinione sulla libera collaborazione di A con A?

La libera collaborazione tra iscritti al Rui ottiene l'effetto di eliminare in pratica le diverse sezioni. La sensazione immediata è che tutto il mercato ne avrà dei benefici, immagino maggiore concorrenza e più opportunità per intermediari e consumatori, anche se la valutazione andrà fatta più avanti nel tempo. L'Italia è un Paese in cui la volontà del legislatore è spesso disattesa dalla pratica, anche se questa volta pare proprio che ci stiamo avvicinando agli altri Paesi europei.

Il provvedimento relativo alla polizza standard Rc auto richiede a tutte le imprese di garantire un minimo di clausole serie, su tutti i contratti stipulati. Condivide?

Questa è stata una richiesta che le OO.SS. degli intermediari hanno portato avanti da tempo, io personalmente non sono mai stato completamente d'accordo, poiché si rischia di ridurre il confronto esclusivamente al prezzo, anche se, di fatto, sta già avvenendo nel mercato Rca e quindi, in effetti, forse si otterrà il risultato di avere comparazioni uniformi, almeno per i contenuti della polizza.

Fine del tacito rinnovo. Quali implicazioni comporta nella gestione di agenzia?

Nei Paesi anglosassoni il tacito rinnovo nella Rca non c'è più da tempo. Per le reti agenziali italiane sarà un'ulteriore rivoluzione organizzativa, anche se già oggi, a ogni rinnovo, spesso, siamo costretti a ricontrattualizzare la polizza. *(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 segui il link <http://bit.ly/TFmfKq> su www.insurancetrade.it.



(continua da p.1) Molto dipenderà dagli strumenti che le compagnie metteranno disposizione degli intermediari per gestire i rinnovi, a noi agenti, il coraggio di portarle a un confronto serio e concreto per affrontare il cambiamento.

L'Ania non condivide il DI Sviluppo. Quali scenari ipotizza tra la Confindustria assicurativa e Governo? Possibili risvolti?

L'Ania nel comunicato rilasciato a caldo dopo il DI ha lanciato due messaggi: alle reti, dichiarando che non potrà più "investire" nel loro sviluppo, e al Governo, ricordandogli che le compagnie sono le maggiori finanziatrici del debito pubblico. Se invece provassero a confrontarsi liberamente in un mercato libero... Comunque, il Governo Monti ha dimostrato di saper andare avanti per la propria strada, e mi auguro abbia la forza di farlo anche in questa occasione.

Quale la sua impressione sulla vita sindacale e, più in generale, ritiene ancora attuale la "ritualità" assembleare? Porrebbe - se potesse - dei correttivi alla routine della vita associativa? Quali?

La nostra categoria, come tutte, persino le più sindacalizzate, soffre di una crisi di rappresentanza, conseguenza diretta della distanza che si è creata nel tempo tra i rappresentanti e i rappresentati. Troppo spesso abbiamo dimenticato che è necessario dare risposte anche ai problemi del quotidiano, servirebbe rendere più diretta e più plebiscitaria, anche con il voto a distanza, l'elezione dei rappresentanti. In questo, forse guardando al modello francese, potremmo trarre spunti interessanti; pensi che Agea, oltre che erogare servizi di elevata qualità ai propri iscritti, ha un proprio rappresentante presso il Ministero dello Sviluppo Economico Francese.

Gli agenti di assicurazione "brillano" per il loro individualismo e sono portati a delegare ad altri scelte esistenziali. Come convincerli alla partecipazione?

Purtroppo non credo che esista una cura a questa che è una vera patologia, non si può inoculare il "vaccino" della partecipazione, è necessario lavorare innalzando il livello culturale e professionale, non è un caso che le professioni di maggior livello sanno fare lobby meglio di noi.

All'orizzonte si profila la possibilità di unificare Sna e Unapass, tutti consci, oggi, che divisi si moltiplicano le "poltrone", ma si indebolisce l'intera categoria. Ritiene importante unire le forze?

Sinceramente sono convinto che sia persino banale continuare a interrogarsi sulla necessità di unificare Sna e Unapass. Penso sia più utile cominciare a fare passi concreti: parliamoci, impariamo a conoscerci. Occupiamoci di fare le cose che interessano agli intermediari. Vuole vedere che entrambe le Organizzazioni si ritroveranno a voler fare le stesse cose? A quel punto perché non farle insieme? L'unificazione sarà allora un punto di arrivo naturale. Non voglio far sembrare semplice ciò che non si è riusciti a fare per troppo tempo, ma le persone coinvolte sono cambiate e hanno meno retaggi e pregiudizi del passato. Io sono ottimista.

Carla Barin

**RISK
MANAGER**
LA PROFESSIONE
DEL FUTURO

Master in Risk engineering

- XV Edizione
- 16/11/2012 - 21/06/2013





NORMATIVA

Le novità in tema di cessione del quinto

Nel recente decreto legislativo numero 169 tra le molte novità in materia assicurativa anche un'importante definizione delle modalità di polizza per i finanziamenti CQS e CQP

Il 19 settembre 2012, è stato emanato il decreto legislativo numero 169, che reca ulteriori modifiche al decreto legislativo 141/2010. Quest'ultima normativa è intervenuta in maniera piuttosto incisiva nel settore bancario, con particolare riferimento al regime inerente la tutela dei consumatori, modificando molte norme del D. Lgs. 385/1993 (il c.d. "TUB").

Il decreto emesso a settembre di quest'anno, di converso, oltre a presentare alcuni correttivi al regime innovativo già dettato dal D. Lgs. 141/2010, presenta, in particolare, una norma che interviene nel settore assicurativo.

L'art. 31, infatti, dispone una modifica del D.P.R. 180/1950, relativo all'istituto del finanziamento erogato verso la cessione del quinto di stipendio o pensione. Tale modifica prevede che il trattamento assicurativo connesso all'erogazione di un finanziamento verso cessione del quinto dello stipendio o della pensione (i c.d. "CQS" e "CQP") sia il medesimo di cui all'art. 28 del decreto legge 1/2012 (più comunemente noto come "Cresci-Italia"), per il quale, si rammenta, gli intermediari assicurativi, le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari, se condizionano l'erogazione di alcune tipologie di finanziamento (tipicamente i mutui immobiliari e il credito al consumo e, ai sensi della norma sopra indicata, anche i finanziamenti CQS e CQP), sono tenuti a sottoporre al cliente almeno due preventivi di due differenti gruppi assicurativi non riconducibili alle banche, agli istituti di credito e agli intermediari finanziari stessi.

L'ente erogante non può risultare anche beneficiario

A ciò si aggiungano due ulteriori elementi: in primo luogo, il D.P.R. 180/1950, prevede che gli enti eroganti il finanziamento hanno l'obbligo di contrarre una polizza assicurativa sul finanziamento concesso e di figurare in tale polizza come beneficiari, e, in seconda istanza, il Provvedimento emanato da Isvap il 6 dicembre 2011 numero 2946, dispone il divieto di rivestire la contemporanea qualifica di intermediario e di beneficiario di una polizza.

In conclusione, la situazione inerente le polizze relative ai finanziamenti CQS e CQP, può essere riassunta come segue: i) gli enti eroganti devono figurare come beneficiari di una polizza collegata al finanziamento; ii) contestualmente, essi devono presentare al cliente due preventivi di due compagnie non riconducibili a loro stessi; iii) su questa polizza non possono percepire nessun tipo di emolumento a titolo di provvigione (in ragione del Provvedimento 2946).

Non v'è chi non veda come ultimamente le normative abbiano profondamente innovato tale settore del mercato bancario e assicurativo. Rimaniamo in attesa di eventuali, future modifiche, che andranno ad innovare ulteriormente tale disciplina.

*Luca Emanuele Lanza
Studio Jenny & Partners*

PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



NEWS

Mondial Assistance diventa Allianz Global Assistance

Anche la branch italiana assume la nuova denominazione

Il servizio offerto e il profilo identitario non cambiano, ma il nuovo nome dà maggior rilievo al gruppo di cui la società è parte integrante, da oggi infatti, anche in Italia, **Mondial Assistance** si chiamerà **Allianz Global Assistance**. Un'operazione che il ceo della compagnia per il nostro paese, **Paola Corna Pellegrini**, ha ricondotto all'opportunità "di capitalizzare al meglio la straordinaria forza di un marchio di qualità riconosciuto in tutto il mondo".

Invariata invece la *tagline* "How can we help?", per continuare a porsi come punto di riferimento per l'utenza in termini di tempestività e immediatezza del servizio di assistenza .

D.P.

ERRATA CORRIGE

Rami elementari, non Rc auto

Nel testo dell'intervista a **Roberto Briccarello**, presidente del gruppo aziendale Reale Mutua Assicurazioni (pubblicata su Insurance Daily di mercoledì 10 ottobre), si afferma, alla terza domanda, che il gruppo ha ottenuto il "moltiplicatore 6" sul portafoglio Rc auto.

A titolo di chiarimento, dobbiamo precisare che detto "moltiplicatore 6" è stato concesso dalla direzione della Compagnia solo su alcuni rami elementari.



INTERMEDIARI

Ama e Magap, insieme per un gruppo unitario

Oltre trecento colleghi della **Milano Assicurazioni** si sono riuniti a Bologna, il 4 e 5 ottobre, rispettivamente iscritti ai **gruppi Ama e Magap**, per dare vita a un gruppo unitario. Le finalità sono quelle di agire, compatti, in un'unica direzione. Una votazione unanime pur se intrisa di nostalgia per la rinuncia alla propria "bandiera". Magap, oggi, raccoglie oltre 800 iscritti e si impone come gruppo aziendale tra i più rappresentativi, non solo per il numero degli associati ma, anche e, soprattutto, perché rappresentano il marchio più antico del mercato italiano (1829).

E' d'esempio per l'intero mercato, questa unificazione. Un pugno di uomini di buona volontà, reduci dai loro ex gruppi, dimostrano che unità d'intenti e buona fede possono fare la differenza.

Non va sottaciuto il particolare momento che l'intera rete di vendita del Magap sta attraversando. Lo stato di agitazione, proclamato nell'agosto 2012, per le ben note e reiterate difficoltà che le agenzie, da Trapani a Bolzano, stanno sopportando, si sommano alle problematiche della mandante, parte integrante del gruppo FonSai. Malgrado la seria situazione, i più hanno riposto speranze nell'entrata del nuovo azionista Unipol.

Malgrado la vigenza dello "stato di agitazione", i vertici del nuovo gruppo aziendale hanno deciso di invitare il management della Milano, nonché il dg di Unipol, Franco Ellena, per un costruttivo confronto. Il dibattito è stato franco ed esplicito. Ellena, condividendo la richiesta di chiarezza, ha chiesto il tempo necessario per conoscere la reale situazione aziendale prima di porre mano ad eventuali interventi, pur urgenti, a sostegno della necessaria competitività che l'odierno comparto assicurativo rende indispensabile.

L'Assemblea, apprezzando schiettezza e trasparenza del nuovo gruppo dirigente e gli obiettivi che si sono delineati man mano, unitamente ai parametri operativi, avrebbe ipotizzato di allentare la tensione sindacale, trasformando lo stato di agitazione sindacale in "attenzione". Decisione che viene però subordinata alle logiche di coordinamento con l'altro gruppo della Milano, il Gam, con il quale, da parecchio tempo, vengono condivise le scelte, proprio in relazione ai rapporti con la direzione dell'impresa.

Infine, l'assemblea ha nominato una commissione ad hoc, di grande valenza politica, per comprendere come coprire, professionalmente, le esigenze di un mercato sempre più esigente, anche alla luce dell'ultimo DI Sviluppo varato dal Governo. In altre parole, gli associati Magap tendono a imboccare strade e logiche organizzative nuove, alla ricerca di strumenti utili a soddisfare una clientela più attenta, ove la Mandante di riferimento non fosse in grado di soddisfarne tali richieste.

Dulcis in fundo, è stata eletta la giunta esecutiva, che vede Francesco Bovio, riconfermato, affiancato da due Vice Presidenti: Luigi Tesi e Alberto Guadagnoli. Componenti: Leonelli, Camassa, Fossati, Innessi, Landriscina, Sacchi, Tabanelli, oltre a Susanna Falzoni, unica signora. Come sempre le "quote rosa" mancano all'appello.

Carla Barin



PSICOLOGIA

Volere è potere

Avete mai avuto il coraggio di dire "adesso decido io"? E' un cambiamento epocale nel vostro modo di affrontare le decisioni. Noi siamo vittime delle decisioni, passiamo il nostro tempo a cercare qualcuno che decida per noi perché non amiamo assumerci la responsabilità di quello che facciamo. Il fatto che sia qualcun altro che si assume la nostra responsabilità ci solleva da un peso enorme. Poi però ce ne pentiamo.

Abbiate il coraggio di cambiare voi stessi. Mettetevi in discussione e sarete felici.

Tutti i giorni abbiamo l'occasione di poter essere noi stessi e fare quello che più ci piace. Non vorrei cadere nel banale, ma "volere è potere".

Il cambiamento è rinascita, opportunità. Il rimettersi in gioco in continuazione è fonte di felicità assoluta, costa una gran fatica ma ci ripaga di sforzi enormi. Sì, decido io, perché sono stufo che decida il destino o chissà chi altro. Voglio vivere da protagonista. Cartesio diceva "*cogito ergo sum*" (penso quindi esisto), io direi: "decido quindi posso". Costa tanta fatica assumersi le proprie responsabilità, ma dà anche tantissima vitalità e soddisfazione.

Nel lavoro, nella vostra vita di tutti i giorni, siate artefici del vostro destino. Mettetevi in discussione e lottate per le vostre decisioni.

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