



EDITORIALE

Olio e benzina per i mercati finanziari

Le ultime notizie dai mercati finanziari sembrano cancellare una serie di aspettative favorevoli generate più dalla volontà di ripresa che da un obiettivo scenario positivo. Sono infatti bastate le notizie sullo stridere dei freni della recessione europea, che potrebbe anche durare anni, quelle sul mercato del lavoro Usa e quelle su una Cina meno dinamica dell'auspicato, a far "scendere in picchiata le Borse".

Per banche e assicurazioni, due tradizionali colonne dei mercati finanziari, sono questi i momenti della verità per dimostrare la loro capacità di tenuta. A loro del resto compete il compito di essere "benzina" e "olio" dei mercati. E questa volta con la chiarezza del motore a quattro tempi più che quello a due tempi, dove olio e benzina si mescolano. Alle banche non si può chiedere di mettere a repentaglio i mezzi dei loro risparmiatori e azionisti per sostenere imprese non sostenibili, ma forse va chiesta più capacità di analisi e valutazione, anche sul piano industriale. Alle assicurazioni può essere chiesto probabilmente di fare uno sforzo a sostegno del rischio d'impresa: le forme possono essere molte e tempi eccezionali, in negativo, possono essere anche occasioni di opportunità, pur nei limiti imposti dai vincoli propri del settore.

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

MERCATO

Intermediari e compagnie, un confronto difficile ma obbligato

Le trattative per il rinnovo dell'accordo Ana sono ferme dal 2006, l'istituto della rivalsa si è rivelato pieno di incongruenze, mentre molti provvedimenti legati alla legge Bersani hanno avuto un effetto più politico che tecnico. A questi problemi si sommano le nuove norme in vigore con le liberalizzazioni, soprattutto per quanto riguarda l'articolo 34, la cui applicazione è stata sospesa dall'Isvap, in attesa di capirne i profili. "E' cambiato completamente lo scenario rispetto al 2003 e si è incrinato il muro del monomandato". A parlare è **Filippo Corbò**, avvocato specializzato in materia assicurativa e disciplina d'impresa, legale dello Studio Corbò che ha sede sia a Milano che a Roma, ed è convinto che le responsabilità del ritardo del sistema assicurativo italiano rispetto a quello europeo, siano da distribuire tra compagnie e agenti.



"Si è indebolito - continua Corbò - il potere di rappresentanza dei sindacati nazionali e quindi il loro peso negoziale sembra essersi affievolito".

Corbò è esperto in rapporti contrattuali con agenti e broker, oltre che specialista di redazione contrattuale per la collaborazione commerciale tra imprese di assicurazione e grandi aziende. Dal 2003 al 2009 ha collaborato con Ania sul nuovo codice delle assicurazioni e discipline collegate.

Ritiene possibile e lecita l'applicazione del D.L. 1/2012 per gli agenti monomandatari? Quali i vantaggi per i potenziali assicurati?

La normativa, pur non violando leggi, regolamenti e comportamenti, rivela una contraddizione in termini: l'intermediario non dovrebbe avere la formazione necessaria per proporre polizze di altre compagnie, diversamente vi sarebbe una sconfessione di quanto prevede il regolamento 5 dell'Isvap in materia. *(continua a p. 2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Carglass moltiplica l'assistenza al nord

Carglass, filiale italiana del Gruppo Belron, player mondiale nel settore della riparazione e sostituzione dei vetri per auto, ha rilevato **tredici centri di assistenza** prima operanti con il marchio Doctor Glass. L'operazione prevede anche il passaggio di tutti i dipendenti a cui ha dato ufficialmente il benvenuto **Matteo Rignano, amministratore delegato di Carglass**, che nell'occasione ha sottolineato come il gruppo abbia ottenuto quest'anno il decimo posto nella classifica *Great Place to Work*. "È una cosa che ci rende molto orgogliosi - ha detto Rignano - perché è un risultato che si basa sulle dichiarazioni di chi lavora con noi. Ed è proprio con questa passione che, anno dopo anno, superiamo le aspettative dei clienti, siano essi automobilisti o compagnie di assicurazione, alle quali siamo legati da un vero e proprio rapporto di partnership". Le nuove aperture riguardano il nord Italia, Piemonte, Veneto, Alto Adige e Lombardia, e nello specifico le città di Biella, Borgomanero, Novara, Galliate, Cossato, Dormelletto, Conegliano, Castelfranco Veneto, Bolzano, Treviso, Merano, Marghera e Mantova.

Carglass nel 2011, attraverso i suoi 170 centri dislocati sul territorio e le 120 unità mobili, ha servito oltre 400 mila clienti in tutta Italia, che nel 97% dei casi si sono detti pienamente soddisfatti del servizio ricevuto.



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



(continua da p. 1) Ritengo inoltre che il confronto tariffario sia sostanzialmente inutile in quanto l'intermediario non plurimandatario (l'85% degli intermediari), non avendo un interesse commerciale a proporre un prodotto concorrenziale, non potrà che presentare prodotti meno appetibili. E' chiaro che questa valutazione, che per altro sembra seguita anche dall'Agcm, potrà in parte cambiare all'esito delle norme di attuazione che l'Isvap dovrà dettare. Non individuo comunque in ogni caso vantaggi per il consumatore.

L'Ania si è chiusa sulla trattativa di rinnovo dell'Ana, scaduto alla fine del 2006. Come giustifica questa posizione? Chi, se non gli agenti, sono i migliori partner delle compagnie di assicurazione?

Fermo restando che non è mia intenzione entrare in questioni che esulano da valutazioni giuridiche, il discorso è complesso e probabilmente le due questioni sottese alle domande non sono in contraddizione.

E' cambiato completamente lo scenario rispetto al 2003, si è incrinato il muro del monomandato più francamente per motivi demagogici che per un'effettiva tutela verso i consumatori. Parallelamente si è indebolito il potere di rappresentanza dei sindacati nazionali, in cui alcune visioni diverse sono ormai emerse e quindi il loro peso negoziale sembra essersi affievolito. La stessa Ania probabilmente è consapevole delle difficoltà di un rinnovo dell'accordo e dell'intervenuto mutamento giuridico a seguito del venir meno del monomandato.

Tra i vari istituti dell'Accordo imprese/agenti, quello in maggiore sofferenza è l'istituto della rivalsa (art. 37 Ana 2003), snaturato dalle varie disposizioni di legge. Quali soluzioni suggerirebbe per colmare i vuoti?

Rivalsa, il problema è antico. Non c'è stato accordo Ana degli ultimi anni che non prevedesse tempi stretti per una rilettura completa dell'istituto della rivalsa e dell'indennità di fine rapporto. Non c'è chi non sappia che i due temi sono indissolubili e non si risolve il secondo senza incidere drasticamente sul primo. Non che non vi sia consapevolezza che i parametri di costruzione del primo sono in parte superati e ormai vetusti, ma, di fatto, non è pronta un'alternativa, né sono maturi i tempi per discutere a livello collettivo nazionale tali temi.

Quindi è difficile tracciare una soluzione generale, anche se mi sembra che una parte del mercato ha riequilibrato alcuni termini in maniera più favorevole agli agenti, dando una maggiore valenza giuridica a un istituto che è applicabile solo in virtù di richiami effettuati all'interno degli incarichi agenziali, all'Ana 2003 ormai disdetto. Comunque su questo tema, e intendo indennità e rivalsa, è mia personale impressione che un confronto sarebbe sicuramente utile.

Alla luce della legge Bersani diventa fondamentale capire e quantificare il valore della rete agenziale e il contributo che questa fornisce al complessivo valore della compagnia. Cosa ne pensa?

L'importanza fondamentale della rete di vendita agenziale (mono o pluri che sia) è un dato di fatto certo, quasi una "verità rivelata". Tutti i dati macroeconomici sui canali di vendita evidenziano in maniera lampante che le compagnie telefoniche hanno raggiunto il loro posizionamento; internet avrà ancora spazi di crescita ma secondo me contenuti, le banche hanno i loro problemi per una vendita diffusa e anche per le nuove problematiche alla luce delle recenti normative.

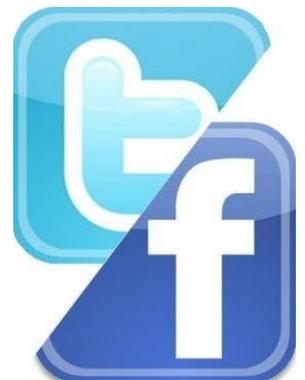
Altro discorso è il rapporto intermediario/consumatore. Non vi è dubbio che la legge Bersani, benché non abbia sortito gli effetti desiderati, ha comunque inciso in qualche modo sulle relazioni impresa/agenti e sulla stessa programmazione industriale e commerciale delle compagnie.

Esiste una recente denuncia all'Antitrust, posta in atto dallo Sna, sulle "violazioni" della legge Bersani. Cosa consiglierebbe agli agenti italiani?

Sono convinto che i provvedimenti di cui alla legge Bersani, e in particolare quello che vieta l'inserimento di clausole in esclusiva negli incarichi di intermediazione, abbiano avuto un effetto più politico che tecnico. Probabilmente non si conoscevano a fondo le reti agenziali e, soprattutto, le strutture degli intermediari con i portafogli più importanti e in qualche maniera la fidelizzazione di questi verso le imprese.

Si pensava che il mondo dell'intermediazione potesse trasformarsi in una sorta di canale unicamente broker. Ma, a prescindere che in Italia manca questo tipo di cultura, ritengo che non sia neanche auspicabile per quello che riguarda l'intero mercato e la pluralità di offerte verso gli assicurati consumatori.

In tale contesto ritengo con franchezza che la soluzione dei problemi non sia un ricorso all'Autorità Garante, né che qualche sanzione di detta autorità possa risolvere il problema. Bisogna anche capire se l'Autorità, nel controllare e garantire la concorrenza del mercato, non rischi di dover valutare azioni di concorrenza sleale su portafogli assicurativi che rimangono, comunque, un bene di proprietà delle compagnie. Tale materia semmai dovrebbe essere più oggetto degli organi di giustizia ordinaria.



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

Carla Barin



NORMATIVA

Per la Corte di Giustizia dell'Unione Europea le polizze unit linked sono prodotti assicurativi

Con la recente **sentenza del 1° marzo 2012 (C-166/11)**, la Corte di Giustizia dell'Unione Europea si è pronunciata sulla dibattuta questione della disciplina applicabile alle **polizze unit linked**, ovvero alle assicurazioni sulla vita le cui prestazioni principali sono direttamente collegate al valore di quote di organismi di investimento collettivo del risparmio o di fondi interni.

La questione non è di poco momento, in quanto sono ormai sempre più numerose le pronunce dei tribunali che indagano la natura delle predette polizze al di là dell'aspetto formale che le qualifica come assicurazioni sulla vita, ai fini dell'individuazione della disciplina ad esse applicabile.

Nel quadro di questo dibattito, la sentenza in esame ha in particolare ad oggetto una domanda pregiudiziale riguardante la possibilità o meno di includere un prodotto unit linked nella sfera d'applicazione della direttiva 85/577/CEE (relativa alla tutela dei consumatori in caso di contratti negoziati fuori dei locali commerciali), la quale all'articolo 3, paragrafo 2, lettera d), prevede che la relativa disciplina non si applichi "ai contratti di assicurazione".

Sul punto la Corte ha ritenuto che le polizze unit linked sono da considerarsi come un "contratto d'assicurazione" ai sensi della precitata direttiva, e che per l'effetto non rientrano nella sfera di applicazione della direttiva 85/577/CEE. A dimostrazione di quanto precede, la Corte ha indicato che comunque, "già prima dell'entrata in vigore della direttiva 85/577, le assicurazioni collegate a fondi d'investimento erano considerate, conformemente all'articolo 1, punto 1, lettera a), della direttiva 79/267, nonché al punto III dell'allegato alla medesima, come rientranti in un ramo dell'assicurazione sulla vita", e che "il legislatore dell'Unione, adottando la direttiva 85/577, non ha ristretto tuttavia la nozione di contratto d'assicurazione nel senso che essa non coprirebbe le assicurazioni collegate a fondi d'investimento".

Si valuterà pertanto l'impatto che la sentenza in commento avrà sul dibattito relativo al rischio della possibile riqualificazione dei prodotti finanziari-assicurativi, che ha assunto un'importanza sempre crescente per gli operatori anche alla luce delle più recenti pronunce giurisprudenziali.

Alessandro Steinhaus, Studio legale Jenny & Partners

EVENTI

"Vita 2012": problematiche e opportunità

Si terrà il 23 e 24 maggio, la XII edizione dell'evento organizzato dall'Istituto internazionale di ricerca

I dati Ania sulle **polizze vita** dello scorso ottobre evidenziano una contrazione, rispetto allo stesso mese del 2010, derivante da una flessione consistente sia dei prodotti linked (-24%) sia dei prodotti tradizionali (-29,7%). Questi ultimi talvolta non garantiscono una redditività sufficiente per gli standard dettati da **Solvency II**, che dovrebbe entrare in regime alla fine di ottobre, per questo i professionisti del settore si stanno interrogando su come **promuovere i prodotti di ramo I a polizze a più elevato contenuto finanziario**. A questo si aggiungono gli effetti negativi derivanti dal possibile aumento della tassazione delle attività finanziarie dal 12,5% al 20% (a eccezione dei titoli di stato e delle Gestioni Separate). Le opportunità migliori in questo momento sembrano riposte nella possibilità di inserire previdenza e protezione nel processo di **financial planning**, come già avviene in altri paesi, ad esempio in Inghilterra.

Nasce per rispondere a queste e altre domande, per cogliere potenzialità sinora inesprese e dare risposte concrete anche attraverso nuove strategie distributive e di marketing, l'incontro organizzato dall'Iir, **Istituto internazionale di ricerca**, che si terrà il **23 e 24 maggio** all'**Atahotel Executive di Milano**. Un'iniziativa unica in Italia, giunta alla dodicesima edizione, interamente dedicata al ramo vita e al confronto tra gli addetti ai lavori attraverso case study dei top performer, consigli legali e attuariali per trovare la giusta combinazione di clienti-prodotti-canal.

Parteciperanno in qualità di relatori: **Ania, Assicurazioni Generali, Reale Mutua Assicurazioni, Poste Vita, Arca Vita, Pramerica Life Italia, Zurich Global Life, Helvetia Assicurazioni, Axa Assicurazioni, Crenca & Associati, Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo**.

La manifestazione convegnistica sarà accompagnata da un'**area espositiva a ingresso gratuito** dove sarà possibile incontrare direttamente i maggiori operatori del settore.

In contemporanea, l'Iir organizza un'analoga iniziativa dedicata al settore sinistri, giunta alla quindicesima edizione.

Per ulteriori informazioni e aggiornamenti sul programma: **www.iir-italy.it/d4774**.

Istituto internazionale di ricerca: Martina Francesconi, via Forcella 3 (20144 Milano); tel. 02 83847238; fax 02 83847.262; email conferenze@iir-italy.it.

D.P.



Steve Jobs

PSICOLOGIA

La vita tra passione e necessità

Bisogna assolutamente focalizzarsi sui problemi e non farsi trascinare dalla nostra passione. Lo sostiene **Oliver Segovia** in un suo libro di recente pubblicazione (*Passion and Purpose: Stories from the Best and Brightest Young Business Leaders*).

Certo spesso abbiamo un desiderio, sappiamo scrivere bene, ci piace l'arte o la recitazione, e quindi l'idea di fare l'impiegato in un posto sicuro (anche se oggi non c'è più nulla di sicuro) ci fa ribrezzo. Passiamo quindi gli anni post liceo a studiare e a ricercare forme di arte. Abbiamo poi la fortuna di incontrare una persona che ci dà fiducia e ci fa fare proprio quello che vogliamo. Per dieci anni ci occupiamo di arte pura, la nostra passione. Guadagniamo quanto ci permette di vivere decorosamente e di lavorare divertendoci. A un tratto la crisi, non possiamo più assecondare le nostre passioni, dobbiamo rapidamente inserirci nel mondo del lavoro in maniera strutturata, dobbiamo obbligo dare credito al detto "impara l'arte e mettila da parte", ma non nel suo significato reale, bensì per l'esigenza di non occuparci più di arte. E quindi?

Quindi abbandoniamo le nostre passioni e focalizziamoci sui problemi, più grossi sono e meglio è. Quindi non perdiamo tempo nel viaggiare per diletto: strutturiamo un viaggio fuori dai sentieri battuti. Andiamo in un luogo non convenzionale. Zaino in spalla. L'esperienza è tutto. **Steve Jobs** descrisse il suo tempo passato in India come una delle fasi della sua vita che più lo hanno arricchito e ne hanno aperto la mente, e questo senza dubbio, lo aiutò a sviluppare l'intuizione per risolvere il grande problema di rendere la vita più semplice attraverso la tecnologia.

Ecco cosa vuol dire focalizzarsi sui problemi. La felicità deriva dall'intersecarsi di ciò che amiamo, ciò che sappiamo fare e ciò di cui il mondo ha reale necessità. Ciò che amiamo l'abbiamo trovato dentro di noi, ciò che sappiamo fare ci deriva dagli studi che abbiamo avuto la fortuna di poter fare, ora dobbiamo concentrarci per capire ciò di cui il mondo in cui viviamo ha reale necessità.

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

PRODOTTI

Proteggere il cellulare anche in viaggio

In caso di furto, Mondial Assistance rimborsa il credito telefonico e l'acquisto di un telefono sostitutivo

Novità in casa **Globy**, marchio italiano nel settore delle assicurazioni di viaggio della compagnia **Mondial Assistance**. La polizza **Globy Verde** si arricchisce di una nuova copertura: **Mobile phone travel protection**. In caso di furto del proprio telefono cellulare durante il viaggio sono previste specifiche garanzie, dall'assistenza dedicata per il blocco della sim card al rimborso fino a 100 euro per l'acquisto in loco di un telefono sostitutivo, e fino a 250 euro per gli addebiti a seguito del traffico telefonico fraudolento

Un'ulteriore novità di **Globy Verde** riguarda il caso in cui la polizza venga attivata per annullamento del viaggio, in questa circostanza è previsto un rimborso forfettario a parziale compensazione delle spese di organizzazione del viaggio che di fatto non è stato effettuato. L'importo varia in base alla destinazione prevista: 15 euro a persona per l'Italia, 35 euro per i paesi europei o del bacino del Mediterraneo, 70 euro per tutte le altre mete, tranne Stati Uniti e Canada per i quali il rimborso arriva a 100 euro.

Queste dunque le principali innovazioni studiate da Mondial Assistance per il suo prodotto di punta, mentre invariate rimangono le tariffe e i tradizionali punti di forza del pacchetto **Globy Verde**, in primis l'assistenza sanitaria 24 ore su 24 e il rimborso delle spese mediche: fino a 10.500 euro in Italia, e fino a 155.000 euro per tutte le altre destinazioni, mentre la copertura è illimitata per viaggi verso il Canada e gli Usa. Ancora, la polizza prevede la voce "famiglia sicura" che comprende l'assistenza ai parenti rimasti a casa e all'abitazione; e quella "micio e bau" per l'assistenza agli animali domestici e il rimborso delle spese di ricovero del cane o gatto di proprietà dell'assicurato (per tutta la durata del viaggio e fino a concorrenza del 50% del costo dello stesso). Infine, le tradizionali coperture per la rinuncia o l'interruzione del viaggio, il bagaglio e il ritardo del volo.

D.P.