



EDITORIALE

## La giusta protezione per le Pmi

Sicurezza sul lavoro e altri obblighi legislativi, mancati pagamenti, imprevisti di varia natura e rischi da danni indiretti. Per le Pmi la parola "protezione" significa spesso arginare semplicemente un obbligo imposto dalla legge con coperture che, al momento del sinistro, risultano invece insufficienti. Perché in Italia, come è noto, le aziende sono assicurate poco, e troppo spesso in modo inadeguato, mentre la crisi economica contribuisce ad aumentare il senso di incertezza e ad aggravare le conseguenze di un sinistro. Tre i fronti fondamentali su cui agire: far comprendere all'imprenditore che "limare" il costo di una polizza non è esattamente un risparmio; aiutarlo ad individuare le aree di rischio che necessitano di coperture; valorizzare la funzione della prevenzione. L'offerta assicurativa tiene naturalmente conto di queste priorità, ma la sfida è stimolare la domanda, fornire consulenza, spiegare, con il contributo dell'intermediario, il reale valore della polizza. Che può essere un buon prodotto anche a fronte di un investimento contenuto ma capace di garantire la "giusta sicurezza" per le specifiche esigenze della singola azienda.

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

• INTERMEDIARI

## La trasparenza del sistema di remunerazione

L'analisi di modelli lontani geograficamente e culturalmente dal nostro sono stati posti come esempi in Commissione Europea

In Europa una delle questioni topiche è la trasparenza del sistema di remunerazione degli intermediari. Come viene affrontata la questione? L'osservatorio sulla distribuzione assicurativa in Europa Medi ha tracciato un quadro della situazione, sottolineando come inizialmente l'idea della Commissione Europea fosse quella di ascoltare le sirene del Nord Europa. La decisione definitiva, però, sembra aver assunto un modello più soft.

In questo contesto, è utile riflettere sulle diverse strade che potrebbe percorrere il legislatore europeo sulle tematiche al centro del dibattito sulla nuova direttiva sull'intermediazione assicurativa, la cui prima bozza è prevista per fine marzo.

Una problematica da affrontare riguarda i sistemi di remunerazione degli intermediari e soprattutto la trasparenza delle informazioni alla clientela. Per avere un panorama generale è interessante analizzare la situazione dei Paesi scandinavi, che hanno applicato il cosiddetto **net quoting system**.

Tra il 2005 e il 2008 la Finlandia, la Danimarca e la Norvegia hanno adottato una legislazione che vieta il pagamento di commissioni da parte delle compagnie agli intermediari. E' interessante notare che il governo finlandese ha ammesso che questa regola voleva essere solo un principio generale e che in realtà l'Autorità di vigilanza "non aveva rilevato l'esistenza di casi in cui i broker percepivano commissioni eccessive per la loro attività". *(continua a pag. 2)*



• NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Liberalizzazioni, psicologi sul piede di guerra

Modificare la norma, contenuta nel decreto legge liberalizzazioni, che non riconosce il danno biologico permanente per le lesioni di lieve entità, che non siano suscettibili di accertamento clinico strumentale obiettivo. Lo chiede il presidente dell'Ordine nazionale degli psicologi, Luigi Palma, rivolgendosi al governo Monti.

L'emendamento approvato da palazzo Madama, spiega il presidente, non riconosce il danno psichico o esistenziale. "E' intollerabile che il modello bio-psico-sociale della Salute, oramai riconosciuto valido in tutto il mondo, sia stato così miseramente liquidato", sottolinea Palma. Il presidente dell'Ordine degli psicologi fa quindi appello al Governo "affinché ponga rimedio al più presto a un tale scempio di natura culturale, scientifica e umana. A tal fine - conclude il presidente, saranno poste in essere tutte le iniziative possibili".



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

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



*(continua da pag. 1)* Ora invece il governo sta valutando se emendare l'attuale divieto assoluto di commissioni. In particolare ci si chiede se sia davvero necessario applicare il divieto alle assicurazioni corporate che - per definizione - vengono concluse tra "uomini d'affari" che non sono la parte debole del contratto.

Per la Danimarca, invece, l'esperienza è stata finora molto positiva. Questo vale sia per la riduzione dei conflitti di interesse che per l'aumento della trasparenza delle remunerazioni.

Attualmente il divieto è in vigore anche in Svezia. Il Ministero delle Finanze svedese ha sottolineato che la norma che impone ai broker di fornire al cliente informazioni esaustive sulla sua remunerazione "potrebbe non essere sufficiente per risolvere il problema del conflitto di interessi, qualora l'intermediario venga remunerato dalla compagnia al momento della sottoscrizione del contratto". Inoltre il Ministero ha sostenuto che "i vantaggi e gli svantaggi dei modelli remunerativi, nonostante il divieto di remunerazione da parte delle compagnie di assicurazione, dovrebbero essere approfonditi".

Questi modelli, così lontani geograficamente, ma anche culturalmente, dal nostro, sono stati posti come esempio in Commissione Europea, quando si è trattato di discutere delle norme a tutela del consumatore da introdurre nella nuova direttiva sull'intermediazione. Come spesso accade le pressioni delle lobby e il timore di stravolgere sistemi rodati da anni hanno riportato le posizioni delle Istituzioni di Bruxelles su binari più cauti, con l'obiettivo di accontentare le richieste di tutti Paesi membri.

#### Necessario l'impegno delle compagnie

Dall'osservatorio sulla distribuzione di Medi, è ben evidente che il confronto sulle remunerazioni e sul modello più adatto a garantire una consulenza imparziale, non minata da conflitti di interesse, realmente a favore del consumatore, è in continua evoluzione. Un supporto decisivo ai regolatori europei dovrebbe provenire dalle compagnie, tenendo conto che alcuni modelli basati sulle commissioni non sono inefficienti a priori. A nostro avviso la remunerazione dovrebbe rappresentare solo una parte del valore dell'intermediario, certamente proporzionata alla sua professionalità. Il resto dovrebbe derivare dalle capacità imprenditoriali, dalla qualità del rapporto con il cliente e dalla capacità di rispondere ai suoi bisogni assicurativi.

*Matteo Cominelli, ricercatore Medi (Monitoring european distribution of insurance) e consulente Macros Consulting*

• NEWS

## Nuovo spot Genialloyd, basta un dito per il preventivo Rc auto

La spot, evocando l'effetto domino, suggerisce semplicità e velocità

On air dal 4 marzo la nuova campagna pubblicitaria di **Genialloyd**, compagnia di vendita diretta del **Gruppo Allianz**. Frutto dell'estro creativo dell'agenzia Casiraghi Greco&, lo spot di 30 o 15 secondi è in onda sulle reti Rai, Mediaset, La7 e Sky, ma anche via web e radio.

Per veicolare il messaggio della facilità con cui è possibile fare un preventivo della propria polizza Rc auto la compagnia ha scelto l'immagine dell'effetto domino. Nel video si vede un ragazzo che semplicemente spingendo con un dito un modellino di automobile, aziona una serie di meccanismi a catena che si concludono con l'acquisto della polizza, rappresentato dal tagliando assicurativo. La voce fuori campo spiega le modalità con cui è possibile ottenere un preventivo e soprattutto un risparmio sulla polizza Rc auto - simbolicamente rappresentato nello spot da un salvadanaio - basta scrivere il numero di targa e la propria data di nascita.

La procedura si può fare via internet sul sito [www.genialloyd.it](http://www.genialloyd.it), oppure via sms, e-mail e anche su Facebook (<http://it-it.facebook.com/Genialloyd>).



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



• TECNOLOGIE

## Un servizio per la multi- preventivazione

**In venti secondi è possibile ottenere, secondo Andrea Manfredi, a.d. di Supermoney, i preventivi di 25 compagnie**

Confermato dall'ok del Senato l'articolo 34 del Decreto liberalizzazioni che prevede l'obbligo per gli intermediari assicurativi di presentare ad ogni cliente almeno tre diversi preventivi. A compagnie e agenti **SuperMoney** offre una soluzione di semplice utilizzo e costi contenuti: un servizio web di multi-preventivazione che permette di ottenere in soli venti secondi i preventivi ufficiali di 25 compagnie, sia tradizionali che on line, completi di tariffe e condizioni contrattuali.

L'Isvap avrà quattro mesi di tempo per regolamentare le modalità operative di attuazione, ma gli intermediari devono adeguarsi subito all'obbligo di multi-preventivazione. Chi non è in regola rischia sanzioni da mille a diecimila euro e la nullità dei contratti stipulati.

"Grazie al nostro software specializzato - spiega **Andrea Manfredi**, amministratore delegato di SuperMoney - le compagnie potranno essere compliant con la nuova legge senza grossi investimenti e a tempo zero, mentre gli agenti potranno continuare a svolgere il proprio lavoro come sempre, senza alcuna complicazione".

Per utilizzare il tool non è necessario avere una formazione specifica, sarà sufficiente accedere via web all'area personale che SuperMoney mette a disposizione di ogni agente e compilare un unico form con i dati del cliente per il quale si vuole effettuare il confronto. Il servizio inoltre è altamente personalizzabile: ogni agente può infatti modificare i dati della richiesta in tempo reale e scegliere quali preventivi proporre all'utente in fase di trattazione, stamparli e consegnarli direttamente.

SuperMoney è una società specializzata nel raffronto di prodotti on line e nello sviluppo di applicativi software per le aziende ed è anche l'unico portale in Italia accreditato dall'Agcom per i propri servizi di comparazione e comunicazione elettronica.

Due i canali web proposti: uno per le compagnie - [www.supermoney.eu/multi-preventivazione](http://www.supermoney.eu/multi-preventivazione) - e uno per gli agenti - [www.supermoney.eu/servizio-web-multi-preventivazione-agenti](http://www.supermoney.eu/servizio-web-multi-preventivazione-agenti).

Il servizio è già disponibile on line, compagnie e agenti possono richiedere una prova gratuita della versione demo per due giorni e fino al 12 marzo è possibile testare per un mese la versione full ad un prezzo promozionale. I prezzi dell'abbonamento annuale al servizio variano in base al numero di professionisti che vi accedono per ogni singola agenzia o compagnia.

• PRODOTTI

## Reale Mutua, una polizza per gli uffici

Un prodotto pensato esclusivamente per il mondo degli uffici. **Reale Mutua** ha lanciato *Protezione Ufficio Reale*, polizza multirischio nata per rispondere alle esigenze di chi si occupa delle sedi di lavoro.

Con il prodotto si possono gestire fino a cinque diverse ubicazioni. Si potrà assicurare sullo stesso contratto più studi professionali, varie sedi di una scuola guida o diversi uffici commerciali. La presenza di almeno tre ubicazioni viene premiata dalla compagnia con uno sconto al cliente. Per consentire la massima adattabilità ai diversi bisogni, poi, è prevista la possibilità di acquisti personalizzati in termini di coperture e somme assicurate.

"La gestione del cambiamento è una componente fondamentale per lo sviluppo delle imprese - dice **Luca Filippone**, vicedirettore generale della Società Reale Mutua di Assicurazioni -. Nel tempo gli uffici hanno seguito l'evoluzione delle attività economiche, che oggi sono sempre più diversificate. È in questo contesto che entriamo in gioco con un'offerta specifica, rivolta a tutti coloro che hanno esigenze assicurative di un ufficio con accesso consentito a terzi che, nei casi più articolati, può essere considerato come una piccola azienda".

Nello specifico, la garanzia *Incendio* assicura una copertura completa contro gli eventi che possono compromettere l'integrità del locale, dal corto circuito all'allagamento. Inoltre c'è la possibilità di scegliere tra la forma di assicurazione a valore intero o a primo rischio assoluto e si può estendere la copertura finanche per eventi socio-politici (come le manifestazioni) e per danni di incendio provocati da terzi.

Molto importante è anche la Responsabilità Civile Terzi che, in questo caso, comprende anche i danni di cui è responsabile il titolare, l'esecuzione di lavori di manutenzione ordinaria, lo svolgimento di attività gestionali interne (pulizia e vigilanza) e il rischio legato alla gestione dei distributori automatici di cibo e bevande. Rispetto a quanto previsto dalle altre polizze in commercio, i prestatori di lavoro sono considerati nel novero dei terzi e godono di garanzie anche in caso di malattie professionali.

Protezione Ufficio Reale include anche le coperture Furto, Cristalli, Elettronica (ad esempio per computer portatili), la sezione Assistenza e la sezione Tutela Legale. In particolare, quest'ultima indennizza i costi relativi a controversie sorte a seguito di fatti legati al possesso o alla gestione dei locali.

F.F.

Diana Pastarini



• PSICOLOGIA

## I tre stati dell'Io

L'analisi transazionale (A.T.) è una teoria psicologica elaborata intorno agli anni '60 da parte di un gruppo di psicoanalisti, che hanno nello psichiatra statunitense **Eric Berne** il caposcuola e in Thomas Harris il loro abile portavoce. Essa ci permette di capire come gli schemi di vita attuali abbiano origine nell'infanzia, e come, nella vita da adulti, si continuino a riproporre delle strategie infantili inadeguate o dannose.

Per Berne la personalità si può suddividere in tre parti, denominate stati dell'Io:

**Genitore**, ossia lo stato dell'ego estero-psichico che "riproduce gli stati dell'ego dei propri genitori o la percezione che si ha degli stati dell'ego dei propri genitori. Lo stato del Genitore si viene formando dagli 0 ai 9/10 anni di vita del bambino, anche se si aggiungono messaggi genitoriali a ogni età.

**Bambino**, ossia lo stato dell' "ego archeopsichico, che rappresenta e contiene tracce arcaiche e le sedimentazioni emotive della prima infanzia". Lo stato dell'Io Bambino viene formandosi dagli 0 ai 5 anni di vita.

**Adulto**, ossia lo stato dell'ego neopsichico, è "orientato in modo autonomo verso l'apprezzamento obiettivo della realtà". Lo stato dell'Io Adulto inizia a formarsi intorno al decimo mese di vita del bambino. Ma è solo intorno ai 12 anni, nella cosiddetta fase di sviluppo del pensiero astratto che l'Adulto diventa realmente funzionale.

Sul piano funzionale dobbiamo distinguere che lo stato dell'Io Genitore (G) può manifestarsi nelle persone in due modi: come Genitore Affettivo (GA), e come Genitore Normativo (GN). Il Genitore Affettivo è la parte "che si prende cura", il GA manda messaggi: "Tu sei ok".

Il Genitore Normativo è la parte che racchiude l'insieme dei precetti, dei principi morali, delle norme e dei giudizi sui valori, sia positivi che negativi, il GN manda messaggi: "Tu non sei ok".

Lo stato dell'Io Adulto è la parte che osserva, raccoglie, registra e utilizza ogni tipo di informazione: interne, provenienti dagli altri stati dell'Io (G e B), esterne, provenienti dall'esperienza e dalla realtà circostante.

Anche per lo stato dell'Io Bambino sul piano funzionale dobbiamo distinguere il Bambino Adattato (BA), che ha una funzione di rispetto e di adattamento alle norme; il Bambino Libero (BL), che ha una funzione di espressione libera, non vincolata da leggi e perciò esprime spontaneità, voglia di divertirsi.

E' difficile in poche righe esprimere una teoria così complessa e che, seppure risalente a 40 anni fa, può essere di grande aiuto nella vita di tutti i giorni.

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



• MERCATO

## Report mancati pagamenti, aumentano il numero e l'importo

La ricerca trimestrale di Euler Hermes Italia sui principali settori del made in Italy

In Italia continuano a crescere i mancati pagamenti: nel 2011 la frequenza è aumentata del **42%** e gli importi medi del **17%**.

Sempre rispetto al 2010, il mercato dell'export, principale volano dell'economia italiana, si mantiene invariato per quanto riguarda la frequenza, mentre mostra qualche segnale di difficoltà sul piano della severità (analisi degli importi medi) in aumento del 7%.

Alla base dell'analisi, il monitoraggio giornaliero dei pagamenti tratto dalla banca dati **Euler Hermes Italia**, costituito da circa **450mila aziende**. Il rapporto permette di tracciare anticipatamente il trend del ciclo economico. Inoltre indaga in modo analitico lo stato di salute dei segmenti produttivi fondamentali, elimina il rischio di scelte approssimative e scandisce i tempi della competitività.

"Il fenomeno dei mancati pagamenti in Italia - ha spiegato **Michele Pignotti**, capo della regione Paesi Mediterranei, Africa e Medio Oriente di Euler Hermes e country manager di Euler Hermes Italia - riguarda tutti i principali settori del made in Italy.

Nel mercato export segnali positivi arrivano dall'abbigliamento, il calzaturiero e la siderurgia, che si confermano solidi nei principali mercati di sbocco come Francia, Germania e Usa".

*D.P.*