



EDITORIALE

Terremoti, come proteggersi?

Il sisma in Pianura Padana di ieri ha avuto il "merito" di ricordare che terremoti e catastrofi naturali ci sono. Un fresco rapporto di Swiss Re evidenzia come il terremoto del marzo scorso in Giappone, con connesso Tsunami, sia stato tra le peggiori catastrofi di questi anni e sia stato accompagnato da altri eventi simili, da Haiti, al Cile alla Nuova Zelanda. I danni sono stati calcolati tra i 210 e i 300 miliardi di dollari. Le perdite assicurative sono state 35 miliardi su 47 per danni da terremoti nel mondo nel 2011. Il terremoto dell'Aquila nel 2009 è il sesto per danni: 4 miliardi di dollari, preceduto dai terremoti in Giappone, Cile (30 miliardi), Haiti (8), Nuova Zelanda (6). Il contributo alle spese del settore assicurativo è stato del 17% per il Giappone, del 27% per il Cile, l'80% per la Nuova Zelanda e del 14% per l'Italia, le cui perdite assicurative sono state stimate a mezzo miliardo di dollari. Il tema si pone: senza la consueta dietrologia tutta italiana, non è forse il caso di proteggere meglio il paese dalle catastrofi, invece di scatenarsi il giorno dopo nella eterna caccia alle responsabilità?

Maria Rosa Alaggio,
direttore Insurance
Magazine e Insurance Trade

INTERMEDIARI

La concorrenza non si calcola sulla tariffa

Membro del Bipar, presso il quale rappresentava l'Italia, Cesare D'Ippolito, agente Axa su Roma dal 1974, ha ricoperto incarichi a livello nazionale in ambito Sna fino a 15 anni fa. Oggi fa il punto sul ruolo del Sindacato e sulle sfide che attendono gli agenti

In un momento di grande cambiamento, non solo per il settore assicurativo, abbiamo ritenuto utile approfondire il pensiero e la visione di un agente di assicurazione, **Cesare d'Ippolito**, agente Axa su Roma dal 1974, in esclusiva, che appartiene a quella fascia (la più numerosa della categoria agenziale) che non sente più, ormai da diversi anni, la necessità di una tutela sindacale: ci riferiamo a quel 65% di non iscritti a nessuna associazione di categoria. Né Sna né Unapass. Lui fa volentieri eccezione "solo" per il "Club Assicuratori Romani", che nasce attorno agli anni '90.

Club amatoriale, d'élite, che può contare su un centinaio di iscritti, di cui solo circa il 10% sono agenti; l'ulteriore 90% è composto da broker e dirigenti di compagnia. Lo scopo è squisitamente culturale e amicale.

Organizzano convegni, eventi culturali che poi sponsorizzano. Nessun obiettivo politico. Va specificato che la sua disaffezione al Sna non è sempre stata così. D'Ippolito, sino a 15 anni fa, ha anche ricoperto incarichi sindacali nazionali di alto livello, ed è stato membro del Bipar, presso il quale rappresentava - nella sua qualità di agente - l'Italia. A Cesare D'Ippolito abbiamo posto alcune domande sul ruolo del sindacato e sul futuro dell'intermediazione assicurativa, sempre più condizionato dalle decisioni europee. (continua a pag. 2)



BREVI DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Passera, verificheremo i rincari dell'Rc auto

Il ministro dello Sviluppo Economico Corrado Passera ha annunciato di aver chiesto una verifica agli organi competenti sul rincaro dell'Rc auto. "Sul versante dei costi assicurativi il governo è intervenuto sia con una richiesta all'Ania per attivare una verifica circa la situazione di aumento generalizzato dei premi assicurativi Rc auto, sia con una segnalazione all'Antitrust per verificare se vi siano intese o alterazioni restrittive della concorrenza tra compagnie", ha spiegato il ministro.

Fonsai, convocato il cda di Premafin il 28 gennaio

Il consiglio di amministrazione di Premafin si riunirà il 28 gennaio per prendere in esame la proposta di Unipol che prevede la fusione a quattro con Fondiaria-Sai e Milano Assicurazioni. Secondo alcune fonti vicine alla società, però, all'ordine del giorno non è stata inserita nessuna voce specifica per un aumento di capitale. La proposta di Unipol prevede anche una ricapitalizzazione di Premafin per consentire la sottoscrizione dell'aumento di capitale di Fonsai, e il consiglio ha già una delega per un aumento di capitale fino a 250 milioni di euro. Sabato prossimo dovrebbe essere convocato anche il consiglio di amministrazione di Unipol, mentre per domenica è in agenda il consiglio di Fonsai sull'entità dell'aumento di capitale, che avrà un range compreso fra i 600 e i 750 milioni di euro.



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



Lei ha ricoperto all'interno dello Sna ruoli importanti, sino a rappresentare l'intera categoria agenziale all'interno del Bipar e con successo.

E' vero. E' stato un periodo della mia vita che ricordo piacevolmente. Oggi l'Europa avanza: sono allo studio della Commissione preposta, nuovi progetti legislativi per il settore assicurativo. Modifiche profonde, la cui "bozza" dovrebbe essere presentata nella prossima primavera e che, se condivisa dagli Stati membri anche solo in parte, andrà ad incidere profondamente sul modus operandi degli agenti italiani e non solo. Una vera rivoluzione.

Quale la sua ottica sul futuro dell'intermediazione assicurativa, dettato dall'Europa?

Essere stato Presidente della Commissione Agenti al Bipar mi ha permesso di confrontare il nostro modo di operare nell'ambito della intermediazione, con quello di paesi più evoluti. Ho cercato di far comprendere, all'allora Segretario Nazionale, quanto fosse importante dialogare con i colleghi di altre Nazioni. Ho organizzato il primo vertice tra i rappresentanti degli agenti in Europa del gruppo Uap (oggi Axa) e di Allianz. Questa esperienza, già allora, avrebbe dovuto far capire ai vertici dello Sna, che la soluzione delle problematiche degli agenti italiani, non era né potrà essere, la vocazione al "plurimandato" ma, già lo sostenni nel 1994, indispensabile il confronto con le multinazionali che iniziavano a spartirsi la torta e la gestione dei grandi Gruppi Assicurativi in ambito Europeo. Le stesse multinazionali hanno dettato regole e, non di rado, imposto l'organizzazione delle nostre attività, anche all'interno delle nostre stesse agenzie. Purtroppo il non vedere al di là del proprio naso, ha fatto sì che la categoria restasse ferma all'utopia, a libri di sogni mai realizzati. Troppo spesso i vertici sindacali di Sna ed Unapass, si sono prestati ad alimentare, per mero desiderio di potere, polemiche e lacerazioni che hanno irrimediabilmente deluso e diviso. Il compito di chi è stato eletto ai massimi livelli di una categoria è, e resta, quello di "aggregare". Non c'è stata la capacità di comprendere quanto forti saremmo, come categoria, se uniti.

Tornando all'Europa e ai suoi dettami, da sempre il Parlamento Europeo e la Commissione preposta ha tentato di ottenere la liberalizzazione della intermediazione assicurativa e lo stesso Bipar ha lavorato tentando di ottenere "direttive" che potessero permettere, alle associazioni di categoria degli stati membri, la loro applicazione senza troppo stravolgere i mercati domestici. La trasparenza nei confronti dei consumatori, la libera concorrenza e la libertà di prestazione in ambito europeo, sono di fondamentale importanza, ed è su questi argomenti che gli intermediari, siano essi agenti o broker, si dovranno confrontare.

Gli strumenti che ci siamo dati, ad oggi, potrebbero consentirci di avere ancora un ruolo importante. In questa ottica ritengo che la competizione, tra le grandi compagnie, si realizzerà senza grossi sforzi.

Si divideranno il ricco mercato, anche italiano che, come fatturato, è ormai da decenni, il fanalino di coda dell'Europa. I primi grandi gruppi europei diverranno più aggressivi nel retail e nel ramo vita; i grandi rischi saranno gestiti direttamente dai broker specializzati nei vari rami, alla ricerca di accordi diretti con i vari riassicuratori. Le coperture assicurative che andranno a coprire quel target conosciuto come "linea persone", con un profilo tecnico più semplice, potrebbero diventare il pilastro portante per le Imprese che operano attraverso i c.d. canali alternativi e via Internet. Gli agenti tradizionali, saranno gli interlocutori preferiti, i veri consulenti di una clientela particolarmente sofisticata, che necessita e desidera una assistenza costante e professionalizzata. Purtroppo in questi giorni il Governo Tecnico Monti ha varato un decreto che, se non modificato dal Parlamento nei 60 giorni previsti dalla legge, cambierà alcuni assunti (male) di ciò che la legge Bersani aveva introdotto. La stessa dava la facoltà all'intermediario di scegliere se operare per una o più compagnie. Era una facoltà.

Con questo decreto, oggi stravolto peraltro rispetto alla bozza presentata il 12 gennaio, operare con più imprese, seppur solo nel ramo R.C. Auto, potrebbe diventare obbligatorio.

E' difficile comprendere, dopo una attenta lettura del decreto, "come" gli agenti in esclusiva potranno attenersi e quindi rispettare a questa nuova disposizione di legge. Tutti siamo consci che le associate Ania sono contrarie a rilasciare mandati duplici o - addirittura - tripli! Sarebbe interessante capire quali saranno gli interventi dell'Isvap su questo argomento, peraltro delicatissimo, e come riuscirà ad imporre il rilascio di nuovi mandati nel Sud d'Italia? Tutti a casa coloro che non possono produrre all'utenza i tre preventivi canonici previsti dal Governo?

Certamente se si pensa che questo porti ad una maggiore competizione tra le compagnie e calmierare il costo di una polizza auto, si sbaglia. Non è dando ad un intermediario due o più compagnie che si sviluppa la concorrenza. La vera concorrenza si sviluppa, prima di tutto, sul servizio, su una sana e giusta liquidazione dei sinistri ma anche e soprattutto, se si riuscirà in questo mercato ingessato, a far entrare nuove compagnie con cultura e mentalità diversa, rispetto a quelle che oggi governano il nostro mercato.



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



Quality Box

PRODOTTI

Genertel premia la guida responsabile

Con la Quality Driver Box sconti fino al 25% per gli automobilisti virtuosi

Nuova campagna di comunicazione per Genertel. La compagnia diretta del Gruppo Generali, scende in campo con **Genertel Inventa**: un claim che sottolinea la personalizzazione delle soluzioni assicurative proposte e l'innovazione dei prodotti offerti ai clienti.

Il pezzo forte della campagna è **Quality Driver**: la polizza auto con scatola nera che premia la guida responsabile. Dal varo, da parte del governo Monti, del pacchetto liberalizzazioni, la compagnia di Generali si è fatta trovare pronta all'appello. Con Quality Driver, infatti, potranno essere incentivati gli automobilisti virtuosi, con un risparmio fino al 25% del premio pagato.

Il sistema è semplice. Con la sola installazione del localizzatore Gps all'interno del vano motore, Genertel diventa capace di elaborare un indice di sicurezza che tiene conto dei comportamenti del guidatore. E in particolare del rispetto dei limiti di velocità, delle fasce orarie, delle tipologie di strade percorse con più frequenza e dell'intensità delle accelerazioni durante la guida. I clienti più responsabili otterranno Crediti-Sicurezza da poter vantare al momento del rinnovo della polizza.

Ma la scatola nera permette di garantire anche copertura e assistenza in caso di incidente o furto d'auto e una ricostruzione dettagliata della dinamica di eventuali sinistri.

Ai clienti, poi, è riservata la possibilità di verificare costantemente, sul sito dedicato, il Quality Level raggiunto e il numero di Crediti-Sicurezza accumulati. Il sistema è premiante ma non penalizzante. I guidatori meno virtuosi si limiteranno a non accumulare crediti sicurezza che, va ricordato, si azzerano ogni volta che occorre un incidente.

A quelli che scelgono questo tipo di polizza, Genertel concederà uno sconto di benvenuto pari al 25% del premio RCA e un'attenzione costante alla gestione delle informazioni accumulate.

La scatola nera è un localizzatore satellitare GPS di Cobra Telematics SA, il service provider titolare anche del trattamento dei dati. Le informazioni personali, garantisce la compagnia, sono elaborate esclusivamente per le finalità del contratto instaurato con il cliente.

Per ciascun veicolo, Genertel ha accesso solo ai dati aggregati che le permettono di determinare i Crediti-Sicurezza e che possono essere consultati, in ogni momento, anche dall'assicurato. Le informazioni di dettaglio (localizzazione veicolo, spostamenti, data, etc.) sono schermati e il rilascio di dati specifici è autorizzato dal cliente solo in caso di incidenti al fine di ricostruire la denuncia di sinistro.

Fabio Forlano

ANTIFRODE

Mornata: per le compagnie integrazione banche dati e dematerializzazione

La banche dati sono il pilastro su cui dovrà sostenersi la lotta alle frodi, a tutti i livelli, mentre la dematerializzazione fa sempre più rima con antifrode. Almeno secondo quanto prevede il pacchetto di liberalizzazioni approvato dal governo venerdì scorso. Entro il 2014 sparirà la carta e ogni contratto Rc auto lascerà il posto a un chip elettronico, difficile da falsificare e facilmente verificabile dai sistemi di controllo. **Giuseppe Mornata, area servizi informatici dell'Ania**, ci spiega che il cammino verso la digitalizzazione dei contratti è iniziato già da un po'.

"Il comitato esecutivo dell'Ania ha definito un percorso che stiamo portando avanti attraverso un gruppo di lavoro con le imprese per realizzare un progetto che si chiama **Dematerializzazione**. L'iniziativa - continua Mornata - prevede anche il completamento delle banche dati che già l'associazione gestisce, relative alle coperture assicurative e agli attestati di rischio".

Oltre che la banca dati dell'Isvap, ci sono i database dell'Ania, che dal 1980 forniscono informazioni su coperture e classi di rischio, quelle delle compagnie e quelle di motorizzazione e Pra.

"Il nostro progetto - sottolinea Mornata - è di completare l'integrazione delle banche dati facendoci così avere una copertura pressoché totale del parco veicoli in circolazione. Questo permetterà sicuramente di fare verifiche anche sul fronte dei veicoli non assicurati, confrontando le nostre informazioni con quelle presenti nell'archivio veicoli circolanti gestito dalla motorizzazione. Potremo finalmente capire la dimensione precisa del fenomeno dei non assicurati".

Questo è previsto per i contratti in essere, ma per quelli futuri? "Le banche dati - conclude Mornata - ci permetteranno di gestire in maniera più precisa l'acquisizione di nuove polizze, in quanto potranno essere verificate tutte le informazioni, digitalizzate, che il cliente fornisce all'agente al momento della firma".

Fabrizio Aurilia





WELFARE

I Caregivers: donatori di assistenza

La cura delle persone non autosufficienti è affidata ai parenti e grava sul bilancio economico della famiglia. Molto resta ancora da fare all'assicurazione per garantire un più adeguato livello di sicurezza agli italiani

Girovagando sul web ho trovato questo termine per indicare le persone, in genere parenti, che assistono i malati gravi o le persone non autosufficienti.

Questa categoria di persone, seppure tutelata da precise norme di legge che prevedono, per chi assiste malati gravi, ad esempio, il passaggio al part time, avvicinati di sede, permessi e congedi straordinari con la finalità di aiutare chi aiuta la gente che soffre, in realtà mettono a rischio il posto di lavoro, il loro conto in banca e la salute. La popolazione dei Caregivers è fatta per circa il 56% da donne (mogli, figlie, sorelle, altre parenti e persino amiche). Il 33% di chi assiste, giorno e notte, malati gravi ha più di 60 anni.

La famiglia e l'assistente familiare diventano fattori fondamentali nella gran parte delle funzioni assistenziali dell'aiuto domestico, dell'assistenza sanitaria, della mobilità e dei trasporti.

In questo mondo dell'assistenza domiciliare il nostro Paese si caratterizza inoltre dalla presenza di "assistenti familiari", spesso donne straniere a diretto carico delle famiglie. Il grafico sottostante mette in evidenza le percentuali di aiuto fornite a persone con oltre 65 anni completamente non autosufficienti.

C'è da aggiungere inoltre che rispetto ai Paesi dell'Europa del Nord, l'Italia presenta una minore diffusione dei servizi domiciliari e di quelli residenziali. Infatti il nostro dato medio si assesta sul 4,9% contro il 13% dell'Europa settentrionale per l'assistenza domiciliare e sul 3% nell'area della residenzialità contro valori europei pari al 6-8%.

Questo ci deve far pensare molto su quant' ancora c'è da fare in questo ambito e quali spazi ci sono per le assicurazioni e per le aziende o cooperative di assistenza domiciliare privata.

Leonardo Alberti



NORMATIVA

Decreto Cresci Italia consumatori e assicurazioni

L'impatto del recente decreto legge c.d. "Cresci Italia" in ambito assicurativo potrebbe non limitarsi alle norme esplicitamente dedicategli dal legislatore.

L'analisi del decreto porta ad individuare almeno un paio di norme che potrebbero impattare sull'industria delle polizze, ovvero gli **artt. 5 e 6 rubricati "tutela amministrativa contro le clausole vessatorie" e "norme per rendere efficace l'azione di classe"**.

La prima disposizione, introducendo l'art. 37 bis nell'ambito del Codice del Consumo, rafforza la tutela contro la vessatorietà delle clausole inserite nei contratti tra professionisti e consumatori, che si concludono con l'adesione a condizioni generali di contratto o con la sottoscrizione di moduli, modelli o formulari, tra cui possono annoverarsi quelli in uso in ambito assicurativo.

La competenza ad accertare la vessatorietà delle clausole è dell'AGCM, previo accordo con le associazioni di categoria ed il relativo provvedimento viene pubblicato sul sito della stessa e su quello del soggetto che adotta la clausola, nonché mediante ogni altro mezzo ritenuto opportuno per informare i consumatori.

Le imprese possono proporre, peraltro, interpello preventivo all'Autorità in merito alle vessatorietà delle clausole che intendono utilizzare, mentre la competenza in caso di impugnazione dei provvedimenti dell'Autorità spetta al giudice amministrativo, ferma restando la giurisdizione di quello ordinario sulla validità delle stesse e sul risarcimento danni.

La seconda delle disposizioni citate può interessare il settore assicurativo sotto il profilo, ad esempio, delle coperture a tutela della responsabilità del produttore e di quelle inerenti la responsabilità degli organi amministrativi, la cui condotta abbia portato alla condanna dell'azienda a risarcire, per ipotesi, migliaia di consumatori.

La norma, subordinando la promozione della class action all'esistenza di diritti non più identici, ma "del tutto omogenei" dei consumatori, dovrebbe, nelle intenzioni del Governo, renderne più agevole l'esercizio.

Vedremo se nel corso dell'iter di conversione del decreto ci saranno dei cambiamenti, soprattutto in relazione alla seconda delle norme esaminate, che ha suscitato le critiche delle associazioni dei consumatori, che avevano auspicato interventi più incisivi.

Avv. Andrea Maura
Twitter @_andreamaura
andreamaura@yahoo.it