

## PRIMO PIANO

## Al via l'Rc auto virtuale

L'ivass ha pubblicato lo schema di regolamento per la dematerializzazione dell'attestato di rischio che entrerà in vigore per i contratti in scadenza dal primo luglio 2015.

I commenti dovranno pervenire a Ivass entro il 6 aprile, all'indirizzo email [attestato\\_di\\_rischio@ivass.it](mailto:attestato_di_rischio@ivass.it). Quello pubblicato dall'Istituto è un regolamento atteso da tempo, cioè da quanto il governo Monti, a inizio 2012, ha varato quella serie di provvedimenti noti con il nome di liberalizzazioni. Data la portata dei cambiamenti tecnici e operativi, che Ivass riconosce, era stato già creato un tavolo tecnico con Ania e alcuni rappresentanti delle imprese: il regolamento è quindi frutto anche di quei confronti. Le principali novità riguardano: il contenuto dell'attestato di rischio, con l'indicazione della tipologia del danno pagato, sia per cose sia per persone; l'obbligo per le imprese di creare una banca dati che, dal primo giugno, dovrà contenere tutti gli attestati di rischio relativi ai contratti in scadenza dal primo luglio; la consegna agli assicurati del documento in forma elettronica; l'acquisizione diretta dell'attestato dell'assicurato da parte di una compagnia in sede di stipula dei nuovi contratti; e alcune nuove competenze dell'Ivass in materia di controlli per disciplinare le modalità di alimentazione e accesso alla banca dati. Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

## PREVIDENZA

## Assofondipensione, il Ddl concorrenza va cambiato

**Il monito lanciato dal presidente, Michele Tronconi, in audizione davanti alla Commissione parlamentare di controllo**



Michele Tronconi, presidente di Assofondipensione

Il disegno di legge sulla concorrenza, varato dal governo a febbraio, deve essere cambiato o persino stralciati alcuni passaggi di maggiore criticità e incoerenza con il sistema previdenziale complessivo. È il monito che il presidente di **Assofondipensione**, Michele Tronconi, ha lanciato davanti alla Commissione parlamentare di controllo sull'attività degli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza sociale.

Il ddl, così come è stato concepito, prevede la possibilità di trasferire in via automatica a un'altra forma pensionistica complementare il contributo che il datore di lavoro versa al fondo pensione negoziale cui è iscritto il dipendente. Nel corso dell'audizione di ieri a Roma, il numero uno dell'associazione ha evidenziato come il provvedimento presentato in questi termini possa sminuire il ruolo dei fondi pensione negoziali, incentivando fondi pensione aperti e piani individuali di previdenza (Pip) delle assicurazioni. In quest'ottica, quindi, gli aderenti di Assofondipensione rischiano di essere trasformati "in una sorta di terreno di caccia preferenziale".

### EFFETTO A SOMMA ZERO

In un contesto simile l'insidia di una guerra fratricida sarebbe dietro l'angolo, ha rimarcato Tronconi di fronte agli esponenti della Commissione parlamentare. Perché, in sostanza, si corre il rischio che i lavoratori possano transitare nei fondi negoziali solo per acquisire il diritto al contributo del datore di lavoro. Nel contempo, però, i fondi aperti e i piani individuali di previdenza, che in questo quadro normativo sarebbero incentivati a ricercare e prediligere questa tipologia di clientela, ne beneficerebbero portandosi in dote il contributo pagato dalle aziende. E proprio in questo passaggio, secondo Assofondipensione, risiederebbe una delle maggiori criticità. Con presupposti simili non si creerebbe una sana concorrenza, ma si avrebbe l'effetto contrario: assistendo così alla corsa ai già iscritti, con un effetto a somma zero che andrebbe a scapito delle adesioni complessive alla previdenza integrativa. In prospettiva, quindi, si avrebbe un effetto opposto rispetto al potenziamento dei fondi pensione quali investitori di lungo periodo nell'interesse del lavoratore, ha ammonito Tronconi. A causa delle possibili uscite si potrebbero registrare minori entrate, provocando una discontinuità dei flussi finanziari a favore del singolo fondo pensione. Ciò in virtù di eventuali trasferimenti verso altre forme di previdenza complementare, spingendo "la gestione del risparmio previdenziale verso le *asset class* più liquide con ottiche di breve termine".

A fine 2014, dall'ultimo report redatto dalla **Commissione di vigilanza sui fondi pensione** (Covip), gli iscritti totali alla previdenza complementare erano sei milioni e 585 mila. Al netto delle uscite, la crescita nell'anno è stata di circa 380 mila unità (6,1%). Gli iscritti ai Pip nuovi sono due milioni e 454 mila, circa 320 mila in più (15%) rispetto all'anno precedente. Il ritmo di crescita è decelerato rispetto al 18,9% registrato nel 2013.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

## LA REGOLARITÀ CONTRIBUTIVA DEI FONDI NEGOZIALI

Tronconi ha, successivamente, portato all'attenzione della Commissione di controllo anche un'analisi sulle risorse *pro capite* destinate alle prestazioni future, evidenziando come queste "crescano molto di più nei fondi negoziali" rispetto a fondi aperti e piani assicurativi. Per suffragare questa tesi ha presentato una serie di dati sui rendimenti medi delle gestioni della previdenza complementare. A margine di una rivalutazione del Tfr al minimo storico dell'1,3%, nel 2014 i fondi pensione negoziali hanno reso il 7,3%, i piani individuali di previdenza il 7,2% e i fondi aperti il 7,5%. "Non è vero quindi - ha chiosato Tronconi - che le forme di previdenza complementare gestite dal mondo assicurativo e bancario siano più attraenti e più efficienti". Nell'intento di rafforzare ulteriormente il concetto, a dimostrazione della maggiore regolarità contributiva dei fondi negoziali sostenuti dal contributo del datore di lavoro (mentre negli altri casi sospensioni dei versamenti e richieste di anticipazioni sono più frequenti), il presidente di Assofondipensione ha portato all'attenzione dei parlamentari il tema della cosiddetta *posizione media capitaria*. Vale a dire quel valore che si ottiene dividendo il saldo delle risorse destinate alle future prestazioni per il numero degli aderenti. Analizzando questo parametro, da un lato, riguardo alla staticità delle adesioni su cui secondo l'associazione pesa la crisi economica (fonte di disoccupazione e carriere lavorative intermittenti) e, dall'altro, le forme individuali, in particolare i Pip, spinti dalle reti di vendita delle assicurazioni aumentano le sottoscrizioni, Tronconi ha sottolineato: "Si scopre un andamento ben diverso rispetto al volume delle adesioni". Per i fondi negoziali è cresciuta nell'ultimo anno del 15,3%, per i fondi aperti dell'8,9% e per i Pip soltanto del 5,4%. In generale, sul fronte delle risorse in gestione, il patrimonio accumulato dalle forme pensionistiche ammonta, alla fine del 2014, a circa 126,3 miliardi di euro, in aumento dell'8,5% rispetto al 2013. Le risorse dei fondi negoziali ammontano a 39,6 miliardi, in crescita del 14,9% rispetto allo stesso periodo del 2013. I Pip nuovi dispongono di un patrimonio di 15,8 miliardi e i fondi aperti di 13,9: l'incremento nell'anno è stato, rispettivamente, del 21,2% e del 16,4%.

Renato Agalliu



 Associazione Nazionale Agenti  
Professionisti di Assicurazione  
**ANAPA**

**ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!**

**INSIEME POSSIAMO  
ANDARE LONTANO!**

**CLICCA QUI PER ISCRIVERTI** **CLICCA QUI RINNOVARE**

## INTERMEDIARI

## Sna, sul Fondo pensione agenti sale la tensione

**Il Comitato Gaa conferma al presidente Claudio Demozzi il mandato per negoziare con le istituzioni. Tonino Rosato: momento difficile, serve unità**

Sono giorni complicati per il mondo dell'intermediazione agenziale, che, ancora una volta si trova a dover affrontare i problemi ormai storici della disintermediazione e del salvataggio del *Fondo pensione agenti*, senza la necessaria coesione. Lunedì scorso, 2 marzo, si è svolta una riunione molto partecipata del *Comitato Gaa* di Sna, a cui ha preso parte anche il presidente del sindacato, **Claudio Demozzi**, e da cui sono scaturite una serie di prese di posizione, anche divergenti. A questo si è aggiunta una newsletter di Sna che ha fortemente irritato il presidente del gruppo agenti Toro (Gaat), **Roberto Salvi**, il quale ha detto di voler muovere azioni legali contro il sindacato. "A me spiace - ha commentato **Tonino Rosato**, presidente del comitato dei gruppi di Sna, sentito al telefono da *Insurance Daily* - che in un momento così difficile, certe decisioni creino dei solchi difficili da sanare: dobbiamo cercare di ricucire e non spaccare ulteriormente".

### No a un'altra perizia attuariale

In generale, tutti i presidenti di gruppo hanno grande consapevolezza del momento difficile. Per quanto riguarda il Fondo pensione agenti, è emersa la chiara necessità che il fondo debba essere salvato. Per questo, alla riunione di lunedì, i gruppi aziendali hanno confermato a Sna, ha spiegato Rosato, la piena operatività negoziale. "Abbiamo richiamato le altre rappresentanze generaliste, e quindi anche l'**Ania**, a mettere in campo il senso di responsabilità".

Durante i lavori del comitato è stata anche analizzata l'iniziativa del gruppo agenti Toro, di conferire allo *Studio Crenca&Associati* il mandato per un'altra perizia. "Tuttavia - ha precisato Rosato - si è deciso di non dare un altro incarico per un nuova perizia, almeno per il momento; soprattutto dopo l'intervento del presidente Demozzi che ha esplicitato la sua visione del problema sotto un profilo politico, e non tecnico-attuariale".

Sono stati fatti già tre studi di questo tipo sul fondo pensione, ma Salvi ha comunque voluto dare un contributo proponendo un'ulteriore perizia.

"In questa fase però, con i tempi così stretti - ha commentato il presidente del comitato - si è ritenuto non necessario un nuovo approfondimento. Ma non c'è stata alcuna votazione su questo punto: si è condivisa l'urgenza di appoggiare l'iniziativa di Sna e di non dare corso a quella del Gaat. È stata una conseguenza dei lavori: dar corso agli eventi per capire cosa succederà".

### Essenziale trovare un compromesso

Al momento il ministero del Lavoro si sta attivando per una mediazione. Proprio in questi giorni si stanno intensificando i colloqui tra ministero, cda del fondo e **Covip** per arrivare a una proposta condivisa per scongiurare il commissariamento. "Resta comunque da sottolineare - ha precisato Rosato - che il commissario non sarebbe chiamato a liquidare il fondo *tout court*, con tutte le conseguenze che si possono immaginare, ma a proporre in prima persona un nuovo piano che consenta al fondo di ritrovare un equilibrio prospettico. Fpa non è, e non può diventare, un soggetto fallito".

Lo Sna, come sappiamo, si sta muovendo in modo diverso dalle altre associazioni di categoria degli agenti, che invece hanno sostanzialmente accettato la soluzione di Ania. Rosato, tuttavia, intravede qualche segnale di ripensamento, almeno a giudicare dai comunicati di **Anapa** e **Unapass**, dopo gli incontri con il sottosegretario al ministero del Lavoro, **Massimo Cassano**. "Mi pare - ha detto - che ci sia stata una dichiarazione di supporto all'azione mediatrice del ministero".

Ed è proprio questo che Sna, attraverso la ricerca di una mediazione istituzionale ad alto livello, sta cercando di trovare: un compromesso che tuteli le parti e che consideri che il fondo è gestito in parti uguali da compagnie e agenti. "La proposta di Ania non era una proposta di compromesso: noi abbiamo ribadito, come comitato dei gruppi, che la trattativa deve restare di stampo generalista, e che solo nell'ambito di un accordo di primo livello - ha sottolineato Rosato - si può delegare qualche istituto al secondo livello". In questo senso, nell'ambito di un quadro condiviso, anche il tabù della trasformazione del fondo da prestazione definita, difesa da Sna, e contribuzione definita, proposta da Ania, può entrare in discussione: "l'importante - ha precisato - è che ci sia una gradualità dei cambiamenti nel tempo". L'obiettivo è quello che il fondo resti attrattivo per ogni singolo componente e che quindi gli investimenti continuino a dare rendimenti convenienti.



Tonino Rosato, presidente comitato Gaa di Sna

F.A.

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

## INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**  
*Enrico Finzi, presidente Astraricerche*

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**  
*Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia*

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**  
*Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano*

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**  
*Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**  
*avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati*  
*avv. Matteo D'Argenio*  
*Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm*

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**  
*Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia*  
*Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia*  
*Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia*  
*Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**  
*Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris*

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**  
*Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it*

14.40 - 15.00 - **Un nuovo marketplace digitale per il mercato italiano**  
*Gianluca Berghella, presidente e Ceo di Armundia Group*

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**  
*intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita*

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**  
*Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai*  
*Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni*  
*Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das*  
*Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia*  
*Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali (\*)*

sponsorizzato da



**ARMUNDIA GROUP**  
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



**AVIVA**



**DIFESA LEGALE**



**DEDAGROUP**  
ICT NETWORK



**GRUPPO EURIS**



by



**Cross Data**

**TOWERS WATSON**



First in Safety, Security and Services

(\*) invitato a partecipare

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**