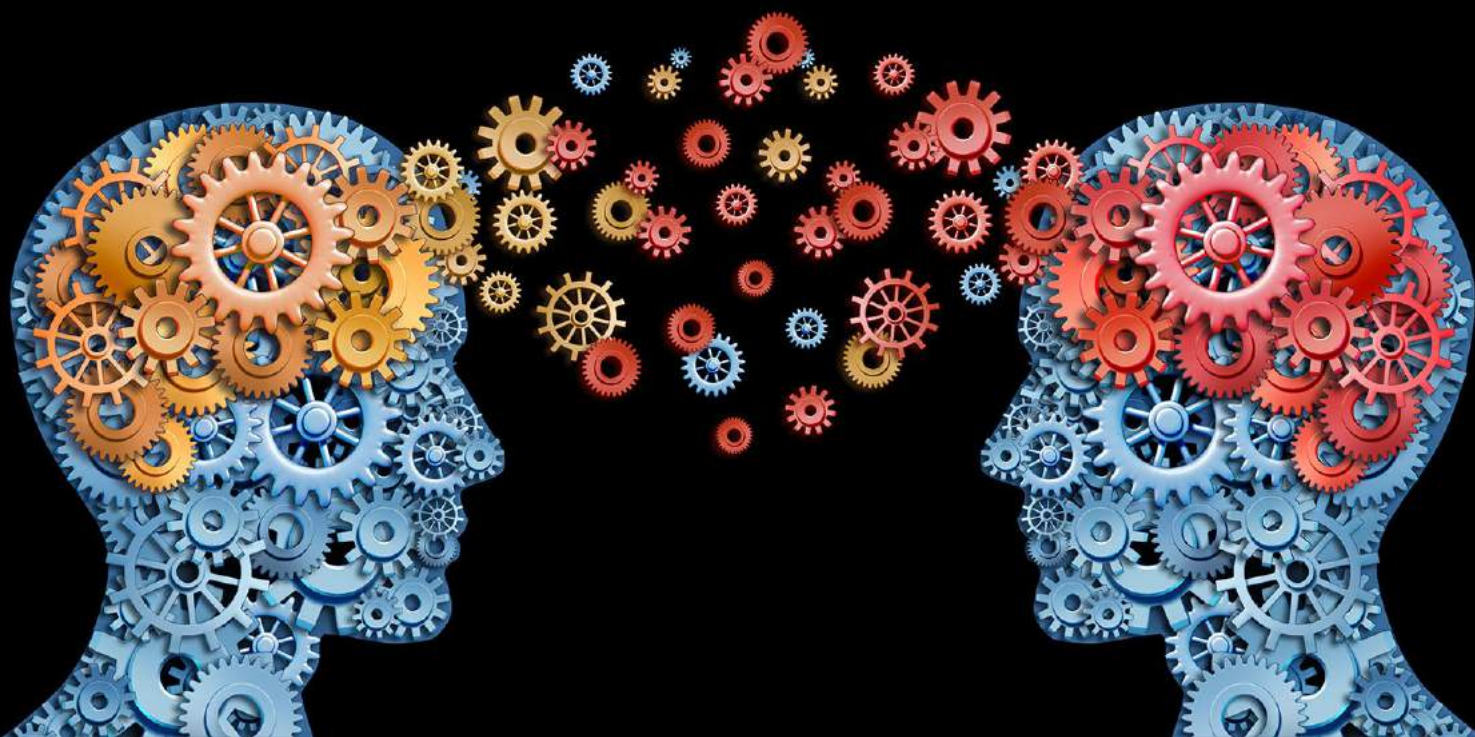


Zoom!

Il potere della conoscenza



Sommario

- ◆ **Pag. 2** - In questo numero
 - ◆ **Pag. 3** - Quali argomenti vi interessano di più?
- UnipolSai**
ASSICURAZIONI
- ◆ **Pag. 4** - Onore, orgoglio e responsabilità
 - ◆ **Pag. 5** - CdA, per rappresentare il "capitale umano"
 - ◆ **Pag. 6** - Mozione Direttivo GALF 15/16 maggio 2017
 - ◆ **Pag. 7** - Commissioni Danni, la ripresa degli incontri
 - ◆ **Pag. 8** - Commissione Vita: lettera incarico FPA/PIP
 - ◆ **Pag. 9** - Perché il cliente dovrebbe scegliere noi?
 - ◆ **Pag. 11** - Gli incontri US di maggio 2017

Allianz 

- ◆ **Pag. 12** - Problematiche risolte e punti pendenti
- ◆ **Pag. 13** - Gli incontri AZ di maggio 2017



- ◆ **Pag. 14** - Tutela legale, Rc Professionale e cyber risk
- ◆ **Pag. 15** - OW8, finalmente completo il restyling!
- ◆ **Pag. 16** - Tutte le informative di maggio 2017
- ◆ **Pag. 17** - Ultrattività garanzie accessorie alla Rc Auto
- ◆ **Pag. 18** - Mygaap.it: registratevi e... restate connessi!
- ◆ **Pag. 19** - Totem, la personalizzazione dei documenti
- ◆ **Pag. 20** - RCA: esclusioni, limitazioni e rivalse
- ◆ **Pag. 21** - Quali le principali regole di comportamento?
- ◆ **Pag. 22** - Sanzioni IVASS... ma i buoni vincono sempre
- ◆ **Pag. 23** - UIA, criticità dipendono da scarsa conoscenza
- ◆ **Pag. 24** - Gli incontri laici di maggio 2017
- ◆ **Pag. 25** - I futuri veicoli senza conducente (Assinews)
- ◆ **Pag. 29** - Notizie dal Mercato

Nel prossimo numero tutte le attività FIAP, UnipolSai ed Allianz di giugno!

In questo numero Speciale GALF



Onore, orgoglio e responsabilità

Paola Minini "Il mio impegno è quello di condurre il Gruppo nella continuità dell'importante eredità lasciata dai Presidenti che mi hanno preceduto"

A pag. 4

Nel CdA UnipolSai per rappresentare il "capitale umano"

Vittorio Giovetti: non ci si può sedere contemporaneamente in due assemblee così diverse

A pag. 5



MAGAP ALLIANZ

Risolve molte problematiche. Importanti punti ancora pendenti

A pag. 12

APPROFONDIMENTI

ULTRATTIVITÀ DELLE GARANZIE ACCESSORIE RC AUTO

A pag. 17

PILLOLE DI RCA

ESCLUSIONI, LIMITAZIONI E RIVALSE

A pag. 20

COMMISSIONE UIA

TUTELA LEGALE, RC PROFESSIONALE E CYBER RISK: LE NUOVE OPPORTUNITÀ

A pag. 14

COMMISSIONE OMNIA

OW8, FINAMENTE COMPLETO IL RESTYLING!

A pag. 15

TOTEM, LA PERSONALIZZAZIONE DEI DOCUMENTI

A pag. 19



Carissimi Colleghi

Anche stavolta abbiamo cercato di realizzare un numero in grado di offrire spunti e notizie.

Apriamo la sezione US con i saluti di Paola Minini, che raccoglie l'impegnativo testimone di Vittorio Giovetti — oggi rappresentante di tutti i colleghi UnipolSai nel CdA della Compagnia e protagonista di una bella intervista — alla presidenza del GALF.

Proseguiamo con un aggiornamento sui lavori delle Commissioni e l'esperienza professionale di un agente giovane e molto determinato.

Nella sezione AZ, vi proponiamo i molti risultati raggiunti e gli obiettivi per il prossimo futuro. Una ricca sezione dedicata alla parte laica contiene aggiornamenti su tutti i cantieri aperti e le immancabili rubriche per essere sempre informati sui temi Auto e Compliance.

Volentieri diamo spazio ad un racconto di Ernesto Gallarato, per riflettere con leggerezza, e chiudiamo con un flash sulle notizie di mercato di maggio.

Ce l'abbiamo messa tutta, e ringraziamo i colleghi che hanno contribuito a questa uscita.

Ma il vostro contributo è fondamentale: scriveteci! Comunicateci le vostre impressioni, inviateci i vostri contributi e, soprattutto, diteci quali sono gli argomenti che vi interessano di più. Siamo a vostra completa disposizione su zoom.fiap.posta@gmail.com

Maria AntoniEtta Polignano e.polignano@natilepolignano.it

Silvio Leonelli silvio.leonelli@tiscali.it

Davide Gerbino gerbino@tiegiassicurazioni.it

Alessandra Schofield alessandra.schofield@gmail.com



Le strutture GALF e MAGAP possono rispondere a qualsiasi richiesta o esigenza. Visitate la [pagina facebook](#) GAAP e scrivete a segreteria@gafonditaria.it oppure a segreteria@magap.eu

Onore, orgoglio e responsabilità

Paola Minini "Il mio impegno è quello di condurre il Gruppo nella continuità dell'importante eredità lasciata dai Presidenti che mi hanno preceduto"



Carissimi Colleghi,
assumo l'incarico di Presidente con grande emozione.

È per me un onore e motivo di orgoglio poter rappresentare un Gruppo Agenti come il GALF, nella piena consapevolezza che questo rappresenta anche una grande responsabilità.

Responsabilità non solo per la delicatezza del momento che, come agenti di assicurazione e come agenti UnipolSai, stiamo vivendo: siete quanto me consapevoli di quale rilevanza siano i temi sul tavolo con la nostra mandante e quanta attenzione sia necessario dedicare a realizzare strumenti che possano metterci in grado di confermare il nostro ruolo e la nostra centralità.

Ma anche perché significa prendere in carico l'impegno di accompagnare il GALF nel percorso di creazione di una rappresentanza sempre più forte e significativa insieme ai Gruppi Agenti del mondo UnipolSai.

Il mio impegno è quello di condurre il Gruppo nella continuità dell'importante eredità lasciata dai Presidenti che mi hanno preceduto, e che per me sono stati dei grandi maestri, e desidero ringraziare ancora una volta Vittorio che, con tanta competenza e sensibilità, ha saputo rappresentare il Gruppo in questi ultimi quattro anni.

Voglio ringraziare la Giunta ed il Consiglio Direttivo, che sono una squadra eccellente e molto affiatata, ma desidero fin da ora ringraziare anche ognuno di voi, per il sostegno che ci darete ed il lavoro che svolgeremo insieme.

Perché tutti insieme, ne sono certa, riusciremo a mantenere vivo l'orgoglio per il futuro della nostra professione.

Vi abbraccio, a presto

Paola



Nel CdA UnipolSai per rappresentare il “capitale umano”

Vittorio Giovetti: non ci si può sedere contemporaneamente in due assemblee così diverse

Vittorio Giovetti ha appena assunto l'incarico di rappresentante degli Agenti nel CdA UnipolSai. Gli abbiamo chiesto di aiutarci a comprendere meglio il significato di questa nomina.

Dott. Giovetti, a differenza di quanto accade da circa sessant'anni in Germania, in Italia la presenza di un rappresentante dei lavoratori nel Consiglio d'Amministrazione dell'azienda rappresenta un fatto anomalo. Perché, secondo lei, UnipolSai ha fatto questa scelta ormai da qualche anno?

È noto che Unipol prima, ed UnipolSai poi, hanno sempre avuto un tratto distintivo nell'attenzione al confronto con le varie componenti aziendali; quindi, essendo qui gli Agenti così numerosi, non è strano che ormai da tempo la Proprietà abbia pensato che fosse utile avere nel CdA, oltre ai consueti rappresentanti del capitale finanziario e ad illustri professionisti, anche un rappresentante di quello che mi piace definire "capitale umano".

Ritiene probabile o possibile che altre compagnie ne seguano l'esempio?

Probabile non so, possibile sì, auspicabile di sicuro perché ritengo che il ruolo dell'Agente Consigliere, se viene interpretato con l'equilibrio necessario, possa avere un grande valore per il sistema complessivo delle relazioni tra Rete e Mandante ed arrecare così vantaggi a tutte le componenti aziendali. Mi risulta che esistano altri esempi fuori da UnipolSai, lodevoli a mio parere ma purtroppo non frequenti, ad esempio in Itas ed in Cattolica.

In cosa consiste esattamente il ruolo che si accinge a ricoprire? Si tratta di una presenza formale o di una effettiva partecipazione alle decisioni?

Il candidato al ruolo di Agente



Consigliere viene indicato dai Presidenti di Gruppo e rappresenta quindi tutti gli Agenti nel CdA; ha prevalentemente un compito di coordinamento istituzionale tra i Gruppi ed i vertici della Società; ed ha accesso ad aree aziendali che normalmente i Presidenti di Gruppo non frequentano. Quanto alla natura della presenza in CdA, si tratta di un Consigliere ad ogni effetto e quindi con diritti e doveri identici a quelli di tutti gli altri Consiglieri.

Come si raccorda il rappresentante degli agenti nel CdA con i Direttivi dei GAA UnipolSai?

I meccanismi esatti sono ancora da mettere a punto, ma credo che questo sarà l'ultimo dei problemi: avendo fatto parte io stesso, e per molti anni, del coordinamento dei Presidenti di Gruppo UnipolSai, conosco perfettamente i Colleghi che ne fanno ancora parte e il dialogo con loro sarà conseguentemente facile. Immagino che organizzeremo incontri periodici ma non mancheranno frequenti occasioni di contatto anche informali.

Il GALF ha sempre creduto nella rappresentanza a livello nazionale e nella separazione tra i livelli di trattativa; crede che questo tipo di rappresentanza degli agenti a livello di Gruppo possa in qualche modo influire sull'attività dell'associazione

sindacale di categoria?

Assolutamente no. Non vedo alcun rapporto tra la figura dell'Agente Consigliere e gli attuali classici livelli di rappresentanza, che permangono due e con competenze ben distinte, come noto. Comunque quella dell'Agente Consigliere è una figura complessa da definire: non è investito di poteri diretti perché non viene eletto da alcuna base ma designato dai vertici dei Gruppi; al tempo stesso, però, per essere percepito con efficacia anche dalla vasta base degli Agenti UnipolSai, a mio parere deve avere già acquistato "sul campo" una certa rappresentatività, cioè tutti i Colleghi – e non solo quelli del Gruppo di appartenenza – devono già conoscerlo e sentirlo come indicativo della categoria.

Dopo aver ricevuto l'incarico, ha deciso di dimettersi dalla presidenza del GALF; vuole spiegarci il perché?

Ritengo che il primo pensiero di chiunque svolge attività corporativa debba essere indirizzato alla tutela dell'integrità delle istituzioni. Il Presidente di Gruppo è un'istituzione; l'Agente Consigliere (almeno in UnipolSai) è a sua volta un'istituzione. A mio modo di vedere non si può sedere in due assemblee così diverse e potenzialmente anche conflittuali, quali il tavolo di confronto tra Agenti e Mandante ed il CdA della Mandante stessa, senza correre il rischio di creare nel minimo qualche imbarazzo, se non addirittura una certa confusione di ruoli che, a mio parere, indebolirebbe entrambe le istituzioni di cui dicevo sopra. Quindi ho preferito prendere atto dei nuovi compiti che la categoria mi ha assegnato e, seppure con rammarico, compiere un atto severo verso me stesso rassegnando le dimissioni da un ruolo che avevo svolto con passione per alcuni anni e che ancora

mi interessava.

Con quale stato d'animo si accinge a questa nuova esperienza?

Sono innanzi tutto onorato della fiducia che i Colleghi hanno riposto in me ed onorato del fatto che il CDA della Compagnia mi abbia accettato nel suo seno. Sono anche emozionato, inutile negarlo, per

l'esperienza che mi attende e che credo mi arricchirà sia sotto il profilo professionale sia sotto quello umano. Confido di continuare ad essere utile al sistema rete agenziale-Compagnia. Inoltre sono consapevole che esistono ancora Colleghi scettici sull'effettiva validità dell'Agente Consigliere per la nostra categoria e

nel corso del mio mandato mi auguro di convincerli del contrario. Infine vorrei che quando questa esperienza giungerà al termine io possa affermare quello che ho detto della presidenza del GALF il giorno in cui mi sono dimesso, e cioè che è stata una splendida vicenda che è valsa la pena vivere.

gruppo agenti



LA FONDIARIA

MOZIONE DEL DIRETTIVO DEL 15/16 MAGGIO

I delegati regionali riunitisi in Incisa Val D'Arno i giorni 15/16 Maggio 2017, dopo aver ascoltato la relazione del Presidente relativa al primo punto dell'ordine del giorno:

- 1) Nomina di Vittorio Giovetti nel Consiglio di Amministrazione di UnipolSai Assicurazioni spa: informazione e deliberazioni conseguenti

prendono atto che Vittorio Giovetti, in qualità di consigliere designato dal Coordinamento dei Presidenti di Gruppo, rappresenterà tutti gli agenti della galassia UnipolSai ed avrà un importante ruolo di raccordo tra gli Uffici di Presidenza e la Compagnia.

Conoscendo e apprezzando le sue doti di equilibrio, competenza, professionalità ed integrità morale, i delegati concordano sul fatto che tale incarico costituirà un valore aggiunto per l'intera categoria.

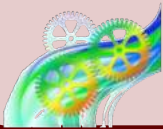
A seguito del nuovo incarico, Vittorio Giovetti rassegna le proprie dimissioni dalla carica di Presidente del Gruppo Agenti La Fondiaria e si autosospende dall'incarico di delegato regionale.

Come previsto dalle norme statutarie subentra nella carica di Presidente Paola Minini, che dichiara di accettare l'incarico consapevole dell'importante e impegnativo compito che la attende ma confortata dalla forza che le deriva dal supporto della Giunta Esecutiva e dell'appoggio incondizionato del Direttivo, che le ha confermato espressamente la piena fiducia.

La Presidente, come primo atto, nomina suo Vice il collega Romolo Faraone, che, onorato, conferma la propria disponibilità. In conseguenza di tale nomina entra a far parte della Giunta Alfonso Santangelo, primo dei non eletti.



Al termine di una positiva e proficua riunione il Consiglio Direttivo, nel ringraziare ancora Vittorio Giovetti per la dedizione e la qualità di quanto fatto per il nostro gruppo ed esprimendo apprezzamento per i risultati fino ad oggi conseguiti, invita il nuovo Presidente e la Giunta esecutiva a proseguire il percorso sin qui intrapreso in piena continuità con quanto fatto fino ad ora per il perseguimento degli importanti obiettivi programmatici delineati dalla mozione di Trieste, promuovendo la centralità degli Agenti in questo difficile contesto di mercato in continua evoluzione.



LO STATO DELL'ARTE DEI LAVORI, DOPO LA RIPRESA DEGLI INCONTRI

L'attività della **Commissione Tecnica Danni Non Auto** è ripresa a metà marzo, superando quindi la situazione di stallo che perdurava da un mese e mezzo circa per motivi di carattere politico.

Tale interruzione non ci ha consentito, in particolare, il necessario confronto sulla polizza UnipolSai **C@ne&G@tto**, che sta uscendo in questi giorni e che certamente ha un target di clientela molto ampio visto l'amore che i proprietari di cani e gatti nutrono per i propri animali.

Come Commissione ci auguravamo che tale prodotto potesse far parte integrante del prodotto Casa&Servizi, ma la scelta è stata quella di proporlo come prodotto stand alone. Auspichiamo che il carattere innovativo di tale prodotto, pressoché unico sul mercato, possa avere lo sperato appeal, soprattutto con particolare riferimento al dispositivo tecnologico Unipox PETs; da valutare invece la risposta del mercato alla garanzia spese veterinarie per intervento, presenti nella versione Premium e vincolate a determinate prescrizioni tecniche sull'animale.

Tale prodotto contiene al proprio interno le due direttrici principali che stanno caratterizzando lo stile e l'anima dei nuovi prodotti convergenti: innovazione tecnologica e sinergia economica tra cliente ed azienda tramite il ricorso a partner (vedasi Unisalute per il prodotto C@ne&G@tto) e interlocutori convenzionati con UnipolSai (vedasi il caso della riparazione diretta). **Commercio&Servizi** e **Casa&Servizi**, dopo UnipolSai Infortuni Circolazione ed UnipolSai Infortuni Premium, prevedono anch'essi infatti la possibilità di optare per i dispositivi elettronici Unibox@lavoro ed Unibox@Casa, sistemi che contengono al loro interno sensori in grado di individuare l'insorgere di problematiche legate all'incendio, alle fughe di gas, all'allagamento nonché rilevare eventuali intrusioni o effrazioni o intrusioni. Parimenti, entrambi consentono di optare per la riparazione diretta, modalità liquidativa alternativa a quella tradizionale che consente di ricorrere, in caso di sinistro, ad una rete di artigiani convenzionati con il gruppo o a società specializzate nel contenimento del danno e nella bonifica.



Come Commissione crediamo che il successo della componente tecnologica vedrà i suoi risultati nel medio e lungo periodo, necessariamente legata, oltre che alla qualità intrinseca dei dispositivi elettronici, anche ad un cambio di passo che dovrà coinvolgere noi agenti nel proporre e valorizzare tali servizi, ed alla sensibilità del cliente nel saperli capire ed apprezzare.

Il successo della riparazione diretta sarà invece legato alla capacità della Compagnia di saper razionalizzare, integrare e migliorare un servizio che, fino ad oggi, evidentemente legato ad una riorganizzazione dei processi, noi agenti abbiamo sempre criticato per diversi imbarazzi che la sua difficile applicazione ha creato tra noi ed i clienti. Ribadiamo con forza che la riparazione diretta deve rimanere un'opzione e non un obbligo, né divenire nel tempo un "presidio tecnico" tale da dover indurre il cliente a doverlo opzionare obbligatoriamente.

Crediamo anche, tornando alla componente dell'innovazione, che sarebbe maggiormente utile "far esperire" o "toccare con mano" alle agenzie i nuovi dispositivi elettronici di cui sopra, che invece sono arrivati fisicamente nelle nostre agenzie solo recentemente ed in un numero molto limitato, avendoli visti all'opera solo nei video presentati durante le aule della formazione.

Ci preme sottolineare anche come i recenti confronti tecnici abbiano portato ad una auspicata semplificazione dei prodotti, richiesta a più voci dalle reti agenziali fin dalla fusione di noi agenti ex Fonsai Milano con Unipol.

Auspichiamo che questo **sforzio di semplificazione** venga parimenti recepito all'interno dei processi informatici di emissione e di stampa prodotti.

A tal proposito crediamo che sia fondamentale, prima dell'uscita di ogni prodotto, confrontarsi tra le parti circa le modalità con le quali Essig propone le maschere e le selezioni di prodotto, per permettere alle agenzie un lavoro quotidiano più snello e meno complicato rispetto al recente passato.



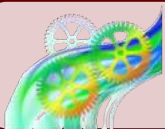
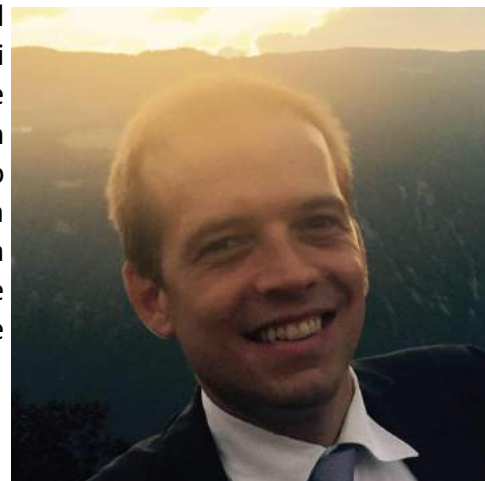
Ulteriore motivo di soddisfazione è dato dalla sensazione che la Compagnia abbia voglia di “fare”.

Le tariffe **Terremoto** ed **Alluvione**, oggi prestabili anche fino al 100% del limite di indennizzo su tutti i nuovi prodotti licenziati, sono garanzie che non tutti i competitor propongono. Permangono ovviamente le difficoltà, in alcune zone territoriali, circa il livello tariffario di tali garanzie, ma certamente la scarsa storicità della garanzia “alluvione”, piuttosto che i recenti avvenimenti tellurici in Italia, non consentono ad oggi di realizzare ancora quello Smoothing territoriale che appiattirebbe maggiormente la tariffa sul territorio.

I tavoli ed i cantieri ad oggi aperti sono ancora tanti ed il **lavoro è ancora lungo**. Certamente in particolar modo la strada è ancora lunga sul comparto Aziende, dove oggi è ancora troppo frastagliato il mondo dei vecchi prodotti divisionali “taylor made” o dove settori come i tecnologici, unitamente all’agricoltura ed agli alberghi, settori chiave dell’economia italiana, sono stati lasciati in stand by a favore di altre priorità.

Ci piacerebbe altresì poterci confrontare maggiormente anche con la rete commerciale di compagnia durante gli incontri di commissione, dove alle volte credo sarebbe utile un confronto costruttivo sulle esigenze commerciali che nascono dalle reti e che necessariamente scaturiscono in un impatto sul fabbisogno tecnico di prodotto. Il clima però è un **clima costruttivo** ed i diversi rappresentanti dei gruppi agenti pian piano cominciano a conoscersi e fare squadra, anche se alle volte le diverse provenienze e le diverse necessità non sono facili da mettere a fattor comune. Credo però che il cammino intrapreso sia nella direzione giusta, e credo ad auspicio che le tante difficoltà che ancora oggi persistono legate alla recente fusione, con particolare riferimento a procedure, sistemi informatici e di assistenza, vengano man mano superate e liberino risorse per un nuovo e più snello percorso di soddisfazione comune tra Rete e Compagnia.

A cura di Angelo Bargellesi



LE COMMISSIONI US SCRIVONO - **VITA**

NUOVA LETTERA d’INCARICO FPA/PIP

Care Colleghe e cari Colleghi,

In questi giorni sono stati resi disponibili in “Download Agenzia” la Nuova Lettera per la Promozione e Raccolta FPA/PIP e l’Allegato n° 1 alla Lettera di incarico (remunerazione provvigionale).

La sottoscrizione di tale incarico si rende necessaria a seguito delle nuove norme COVIP in relazione alle informative e al collocamento di prodotti previdenziali e alla costituzione dei 2 nuovi prodotti previdenziali di Gruppo che hanno incorporato i prodotti divisionali precedenti.

Vi confermiamo pertanto che il documento può essere sottoscritto e inviato in Direzione.

Perché il cliente dovrebbe scegliere proprio noi?

Indispensabile la formazione tecnica di processo e di prodotto

Alessandra Schofield

Con l'intenzione di contribuire alla condivisione ed alla messa a fattor comune delle esperienze umane e professionali dei colleghi, vi proponiamo l'intervista a Fabio Furgiuele, giovane agente molto determinato e già molto competente.

Da quanto tempo esercita la professione di agente?

Durante l'università ho iniziato a frequentare l'agenzia di mio padre Enzo e mio fratello Luca (un'agenzia storica di Torino, dal 1975) ed ho iniziato a lavorarvi a tempo pieno una volta laureato, nel 2005. Ero subagente, ma intanto prendevo confidenza con tutte le incombenze commerciali, gestionali ed amministrative dell'agenzia e sono formalmente diventato agente nel 2011. È stato un passaggio del tutto naturale, che non ha coinciso con un cambiamento di ruolo all'interno della struttura. Nel 2012 mio padre è uscito dall'agenzia e insieme a mio fratello Luca abbiamo costituito una nuova società a responsabilità limitata nella quale ciascuno di noi due cura un ambito specifico: io mi occupo del settore Persone e coordino la rete di collaboratori, mentre mio fratello gestisce l'area Aziende.



Ha sempre avuto in mente di fare questo lavoro?

Dopo la laurea in economia aziendale ho ricevuto alcune proposte di inserimento in società di revisione, ma in realtà mi piaceva l'ambiente di lavoro dell'agenzia, familiare e stimolante, così ho scelto con convinzione di proseguire su questa strada.

Si tratta di un'attività che sta vivendo un momento di grande trasformazione e, per certi versi, anche di crisi. Non la preoccupano le difficoltà e le incertezze del futuro?

Nei giorni della mia entrata a tempo pieno in agenzia è stato emanato il Codice delle Assicurazioni Private e pochi mesi dopo l'ISVAP ha emanato il Regolamento Ivass n.5/2006: queste due norme di grande impatto, lanciate nel placido stagno del settore assicurativo, hanno generato una serie di onde che in breve tempo hanno radicalmente modificato l'attività degli intermediari. Chi ha iniziato a lavorare in quegli anni in un certo senso è abituato a navigare in acque sempre un po' mosse!

Da millennial non ha vissuto nemmeno la digitalizzazione come un trauma, immagino...

In realtà, devo dire che la nostra agenzia già da tempo crede nella digitalizzazione. Mio fratello ed io abbiamo avuto la fortuna di crescere in un ambiente molto

innovativo: nostro padre è stato tra i primi a dotarsi di un sistema informativo di agenzia e di un sistema di archiviazione ottica dei documenti, strumenti all'epoca particolarmente costosi, perché convinto che quello sarebbe stato il futuro. E in effetti aveva ragione. Oggi l'evoluzione delle tecnologie digitali è molto veloce: personalmente ritengo le nuove tecnologie una grande opportunità, per questo al di là di strumenti già consolidati – archiviazione ottica, CRM di agenzia, DB di agenzia con titolarità del trattamento dei dati – stiamo implementando una digital strategy nella quale decliniamo l'uso di strumenti come i social network e l'email marketing in funzione degli obiettivi di medio termine dell'agenzia.

Quindi, dal vostro punto di vista la digitalizzazione può rappresentare un concorrente o è un supporto per l'intermediario?

Come tutti i fenomeni, la spinta tecnologica presenta aspetti positivi e negativi. Sicuramente il rischio di disintermediazione esiste, ma bisogna anche fare una riflessione su noi stessi per capire il motivo delle scelte dei clienti. Qual è il valore che noi trasferiamo al cliente e soprattutto quale tipo di cliente è in grado di apprezzare questo valore? Una volta la "ricetta" del nostro business era contattare più persone possibile per ampliare il proprio raggio d'azione commerciale. Oggi servono strategie focalizzate su specifici target di mercato, è indispensabile rispondere alle esigenze dei clienti con messaggi chiari e quanto più possibile mirati in modo che riescano ad identificarti e non ti considerino "uno dei tanti". Altrimenti il rischio è che si rivolgano ad un comparatore, dove la scelta "tra i tanti" è basata principalmente sul fattore prezzo. Penso quindi che sia indispensabile lavorare sulla nostra identità professionale: comprendere quali competenze abbiamo e per quale cliente queste competenze rappresentano un valore, in modo da poter comunicare una proposta commercialmente vincente per il proprio specifico mercato di riferimento. Spesso si parla di digitale, di CRM, di multicanalità, di social network, di email marketing, ma in realtà dal mio punto di vista questi strumenti devono essere integrati in una strategia aziendale di marketing strategico: la migliore delle automobili non ci porterà da nessuna parte, se non abbiamo le idee chiare sulla destinazione. Umanamente tendiamo ad attribuire la responsabilità delle nostre difficoltà al contesto esterno, alla digitalizzazione ad esempio, ma almeno in qualche caso

dovremmo riportare l'attenzione sul fatto che – a prescindere dai fattori esterni e non controllabili – il nostro futuro dipende anche dalla nostra visione e dalle nostre scelte.

Ma quanto può essere davvero autonoma l'impresa-agenzia, considerando che la strategia generale e di prodotto è determinata dalla compagnia mandante?

Il sogno di qualunque intermediario è poter offrire il miglior prodotto esistente e poterlo fare al miglior prezzo del mercato, per questo spesso ci si lamenta sovente dei prodotti e delle strategie delle Compagnie. Penso però che il cliente non abbia lo stesso sogno. L'Italia è un mercato caratterizzato da una importante sottoassicurazione e in questo contesto il cliente cerca innanzitutto un interlocutore in grado di spiegare a quali rischi è esposta la sua azienda o la sua famiglia e i vantaggi che derivano dall'assicurarsi. Il ruolo dell'intermediario oggi è innanzitutto quello di creare cultura, informare, sollecitare i bisogni dei clienti ed aumentarne la consapevolezza: l'acquisto viene da sé, a volte senza nemmeno entrare nei dettagli contrattuali del prodotto della Compagnia. Ma il ruolo dell'intermediario non si esaurisce nella fase di vendita: soprattutto in un Paese latino come l'Italia, dove la relazione personale assume particolare importanza, la nostra figura è considerata dai clienti un riferimento fondamentale anche nella fase del sinistro. L'intermediario è in qualche modo considerato un "garante" che verifica che la Compagnia esegua il contratto nei tempi e nei modi corretti, incrementando quindi il livello di fiducia nel sistema assicurativo a vantaggio di tutti i soggetti coinvolti.

Questo tema dell'approccio al cliente si collega fortemente a quello della formazione. È un aspetto importante, secondo lei?

Fondamentale. Il mercato è ricco di percorsi formativi interessanti e la nostra agenzia ha sempre puntato molto sullo sviluppo delle competenze interne. Se è certo che mediamente gli intermediari potrebbero dedicare più attenzione a questo aspetto è anche vero che l'offerta formativa – Compagnia, Gruppi Agenti, Società di Formazione – ha fortunatamente ampi margini di miglioramento, soprattutto per quanto concerne la formazione di base.



Quali sono gli ambiti che richiederebbero maggiormente approfondimenti?

Posto che ogni collega può chiaramente avere esigenze diverse, posso dire che ritengo indispensabile una formazione tecnica di alto livello sui prodotti che includa l'aspetto commerciale, ma che comprenda anche l'analisi delle condizioni contrattuali e l'illustrazione delle modalità di funzionamento della polizza nel momento del sinistro, al fine di fornire una visione completa del prodotto. Ritengo inoltre molto importante tutta la formazione legata al tema della compliance, dello sviluppo delle competenze manageriali ed infine il tema dell'innovazione digitale.

So che sta partecipando al Master dell'Academy UnipolSai; cosa ne pensa?

Finora mi sembra molto interessante; è stato attivato a novembre e non siamo ancora a metà del percorso formativo che dura diciotto mesi. Il Master IMA – Innovation Manager di Agenzia è ideato e gestito da UNICA, la Corporate Academy della Compagnia, in collaborazione con Newton24, una società del Gruppo IISole24Ore. Tocca diversi argomenti e ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti gli strumenti utili ad implementare all'interno delle nostre strutture un processo continuo che generi innovazione. Il percorso è iniziato a Trento, presso il Museo delle Scienze dell'Evoluzione, con una due giorni insieme al Management di UnipolSai che ha condiviso con noi le strategie aziendali in tema di innovazione: la Compagnia ritiene che gli agenti – per il fatto che lavorano a stretto contatto con i clienti – siano soggetti da coinvolgere attivamente nel processo di ideazione di nuove modalità di approccio al mercato.

Parte integrante del Master è anche un Business Game che vede i partecipanti lavorare in team con l'obiettivo di creare nuove idee che potranno poi eventualmente essere sviluppate e tradursi in progetti pilota da realizzare nelle agenzie. ■



Gli incontri UnipolSai di maggio 2017

3-4 maggio 2017	UDP
4 maggio 2017	Commissione Auto
8 maggio 2017	Commissione Convenzioni
9 maggio 2017	Commissione Formazione
15 maggio 2017	Commissione Auto - Progetto Migrazione
16 maggio 2017	UDP
17 maggio 2017	Commissione R.E. - Prod. Condominio
17 maggio 2017	Commissione R.E. Corporate - Imp. Energ. Rinnov.
18 maggio 2017	Commissione Auto - Servizi Auto
18 maggio 2017	BPR Reti - Area UEBA
18 maggio 2017	Commissione Sinistri
18 maggio 2017	UDP
19 maggio 2017	Commissione Formazione
19 maggio 2017	UDP
23 maggio 2017	Commissione Convenzioni - Polizze Agenti
25 maggio 2017	Commissione BPR Processi
25 maggio 2017	UDP
29 maggio 2017	Commissione R.E. - Flex
31 maggio 2017	BPR1 - Nuovi FE RE + Vita

DALLA GIUNTA MAGAP

Risolte molte problematiche. Importanti punti ancora pendenti

Cari Associati,

senza tema di smentita, possiamo rivendicare il merito di aver definito e risolto favorevolmente molte delle problematiche della nostra rete agenziale.

Parte della contrattualistica legale, infatti, è stata integralmente rivista, accogliendo molte delle note e delle osservazioni sollevate dal gruppo e dai propri consulenti, così da consentirne la sottoscrizione.

Un grosso lavoro è stato svolto anche in tema di restyling dei prodotti esistenti, oggi più completi e prossimi ai bisogni della clientela (Universo persona e Casa Tua, per citare i principali) oltre ad aver partecipato alla costruzione di altri di prossimo rilascio (Universo Persona Malattie Gravi o My Welfare in lavorazione, e molto altro ancora).

Anche in ambito di riorganizzazione agenziale, sono stati definiti e resi trasparenti i criteri che guidano questo delicato processo, che impegna l'azienda nel fornire una serie di strumenti condivisi (check list delle operazioni necessarie, statuti utilizzabili, elenco attività incompatibili, etc.) con le rappresentanze, che agevolano il compito degli agenti interessati. Nonostante tutto ciò, il tema è ancora oggetto di numerose attenzioni, a nostro giudizio necessarie nell'attuale scenario di "mercato del lavoro", ma sul punto faremo una comunicazione puntuale.

Stiamo valutando anche ulteriori soluzioni di recruiting, che agevolino la ricerca e la formazione di personale da inserire in agenzia, con il sostegno di piani di incentivazione di tutto rilievo.

Anche in tema di formazione l'offerta oggi è veramente ampia e capillare, con strumenti e soluzioni che consentono di sfruttare al meglio le opportunità che Allianz e la Digital offrono, anche fruendo della piattaforma di e-learning che ne attenua notevolmente l'impatto economico a carico del singolo agente.

Restano pending, purtroppo, alcuni fondamentali punti:

- regole definizione cluster (da cui dipende letteralmente la vita di ciascuna agenzia)
- autonomie flessibilità tariffarie Motor e Rami vari

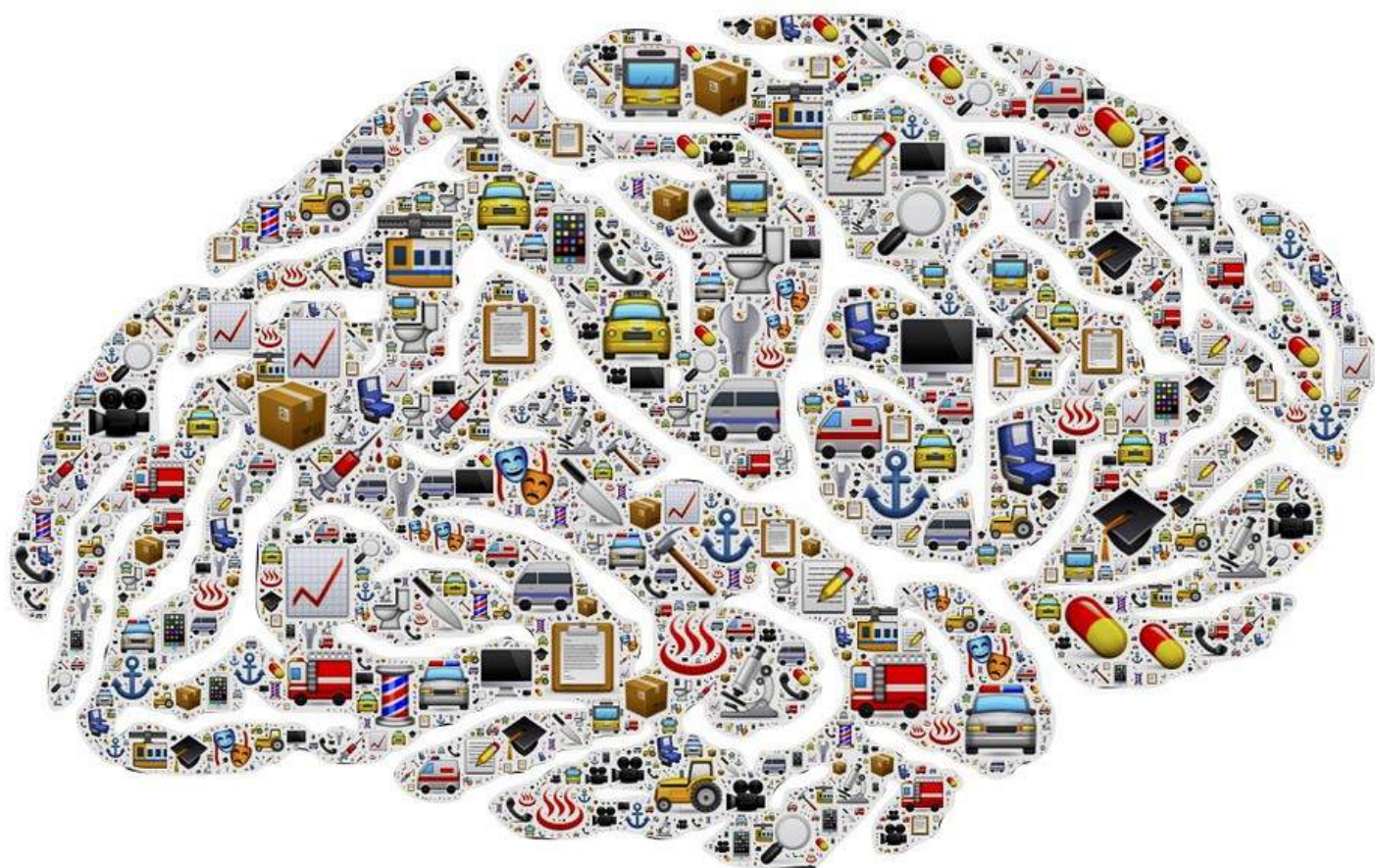
che saranno trattati, auspichiamo con soluzioni definitive, nei prossimi giorni, nel corso del Comitato di Presidenza previsto per il giorno 6 giugno 2017.

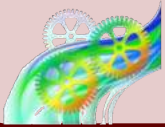
Sarà nostra cura relazionare puntualmente tutto.



Gli incontri Allianz di maggio 2017

2 maggio 2017	Commissione Bonifiche anagrafiche (Call)
8 maggio 2017	Commissione R.E. MidCo - Allianz My Welfare
9 maggio 2017	Commissione Normative - Tavolo Legal
10 maggio 2017	Commissione Formazione
11 maggio 2017	Commissione Rami Vari - Restyling Casa Tua
15 maggio 2017	Commissione Rami Vari - Regolazione premi (Call)
18 maggio 2017	Commissione Sviluppo - CarGlass + Tokio M
25 maggio 2017	Commissione Canali Recruiting Risorse di Agenzia (Call)
29 maggio 2017	Commissione Estrazioni Avanzate





LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **UIA**

3

TUTELA LEGALE, RC PROFESSIONALE E CYBER RISK: LE NUOVE OPPORTUNITÀ

Nell'esotica cornice dell'Hotel Enterprise di Milano, il nostro partner UIA ha organizzato il 18 maggio scorso un interessante incontro formativo che ha permesso ai molti Intermediari intervenuti di conoscere il Team di HCC Tokio Marine, che si occupa nel mercato italiano di Tutela legale e Rc Professionale e che con UIA ha stretto una recente collaborazione.

Dopo una presentazione della Compagnia (grande gruppo a livello mondiale, con rating AA- secondo S&P) è stato fatto il punto della situazione sull'attuale e assai delicato tema del Cyber Risk.

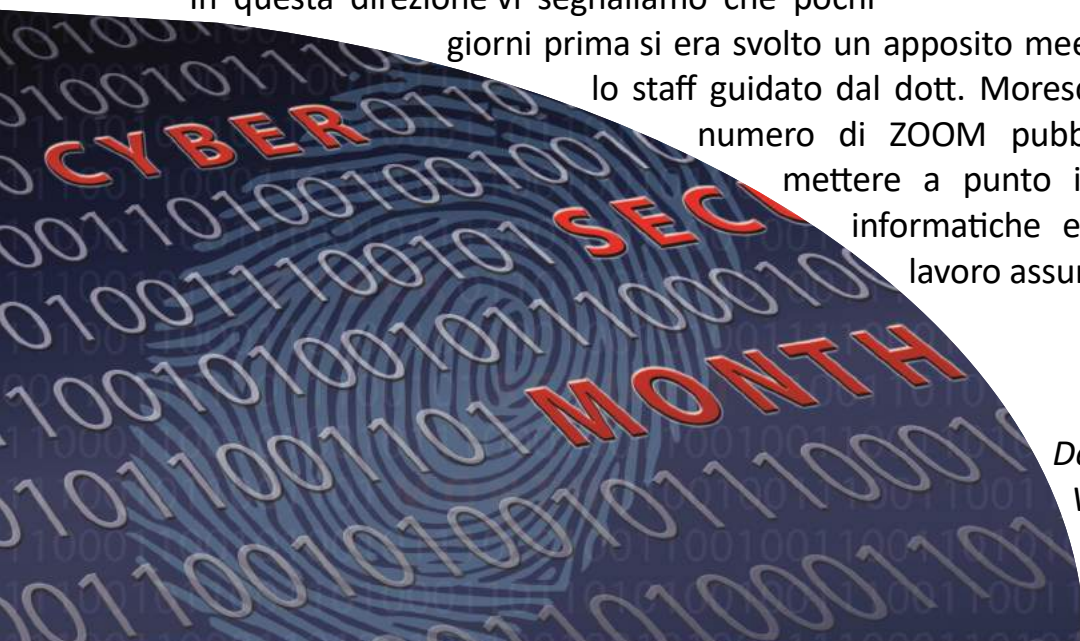
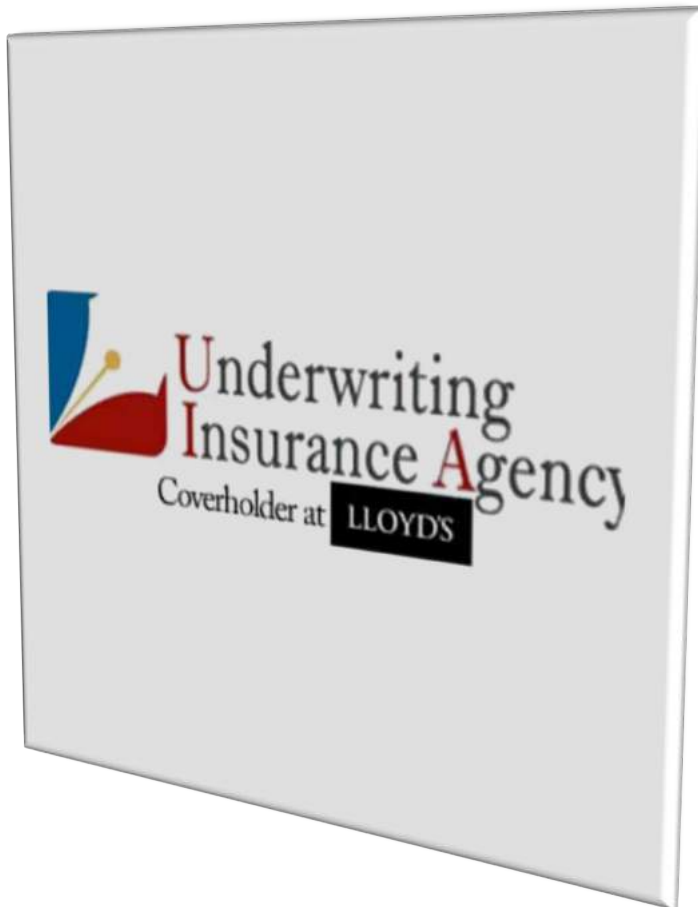
Per l'autunno dovrebbe essere pronto un prodotto specifico semplificato per le nostre realtà.

La presentazione di HCC Tokio Marine e l'approfondimento su Cyber Risk rientrano nel percorso di continuo perfezionamento del rapporto tra GAAP e UIA.

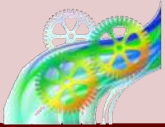
In questa direzione vi segnaliamo che pochi

giorni prima si era svolto un apposito meeting tra la commissione UIA e lo staff guidato dal dott. Moreschi (del quale in questo stesso numero di ZOOM pubblichiamo un intervento) per mettere a punto invece il flusso di procedure informatiche e di relazione che regolano il lavoro assuntivo e l'istruzione Sinistri.

Debora Falconieri e Nicola Vitali, per la Commissione UIA



TOKIO MARINE
HCC



LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **OMNIA**

3



OW8, FINALMENTE COMPLETO IL RESTYLING!

Come preannunciato nei precedenti mesi, finalmente i primi frutti dell'enorme lavoro di **restyling** svolto dalla Commissione dedicata, sono tangibili e li riassumiamo di seguito.



A. ASSESSMENT

Il primo e fondamentale di questi riguarda l'*assessment*, ossia il processo di raccolta (intervista/questionario) e aggiornamento delle informazioni da inserire in **OW8**, per la indispensabile e corretta configurazione del programma.

Tutto ciò consente di inserire esattamente all'interno del software lo stato reale dell'agenzia, realizzando una "fotografia istantanea", necessaria per fruire correttamente di tutte le funzionalità di gestione, analisi e archiviazione.

B. FORMAZIONE

Soddisfatto il punto A., è necessario riprendere il **percorso formativo**, vero driver in grado di fare la differenza per il corretto e performante utilizzo del programma.

Sono previste tre opzioni formative, tali da coniugare i costi con le singole esigenze delle agenzie:

- **Collettiva** presso le principali città, da definire in base alle adesioni (completamente gratuita)

Prenotate la vostra partecipazione [a questo link](#)

- **Individuale in remoto** tramite supporto della video conferenza, con la possibilità di personalizzare argomenti e tempi (con un piccolo contributo economico a carico delle agenzie e il restante sarà di pertinenza del gruppo e di SIA)
- **Individuale** con partecipazione del personale di Sia direttamente **presso la sede di agenzia**, con la possibilità di personalizzare argomenti e tempi (con un contributo a carico delle agenzie e una partecipazione economica tanto del gruppo quanto di SIA).

Vi invitiamo ad indicarci gli argomenti che maggiormente vi interessano, rispondendo al piccolo [censimento](#)

C. ARCHIVIAZIONE OTTICA MASSIVA

È stato sviluppato un programma che consente di **archiviare automaticamente** e nelle specifiche cartelle di competenza, tanto singolarmente quanto massivamente, tutta la documentazione raccolta o prodotta in agenzia, il tutto con poche semplici operazioni, mediante la generazione di codici a barre da applicare come francobolli sulla documentazione.




Nei prossimi giorni sarà reso disponibile un tutorial che illustra nel dettaglio tutte le funzionalità, così come il costo per l'adesione.

Sara Gentile e Andrea Montrasio

Le informative di maggio 2017

Info FIAP n°	109	Convezione materiale pubblicitario MELLI 2017-2018
Info FIAP n°	110	Studi di Settore
Info FIAP n°	111	Lettera incarico FPA/PIP

Legenda

-  Info per tutti
-  Info lato UnipolSai
-  Info lato Allianz

- Per i colleghi Galf: collegatevi a questo [link](#) per accedere alle informative
- Per i colleghi Magap: dopo aver fatto login all'area riservata del [sito Magap](#), potrete accedere alle informative al seguente [link](#)

Partecipate al **sondaggio FIAP** sul fabbisogno formativo!

Le Commissioni Tecniche Formazione hanno rilevato l'esigenza di interpellare la Rete per capire quali ne possano essere le esigenze formative.

Le Imprese si organizzano con le loro strutture di formazione. **FIAP** desidera esserci con pari dignità e presenza. Scrivono le segreterie congiunte Galf e Magap *"La nostra laicità ed il nostro libero pensiero trasversale alle Imprese rappresentate ci suggeriscono di essere, a 360 gradi, soggetti attivi, capaci di prendere iniziative e di offrire proposte culturali, anche offrendo, se necessario, opportunità formative indipendenti e a volte più professionali per i nostri Associati e per i loro Collaboratori"*.

La partecipazione al sondaggio è anonima. Si invitano tutti gli associati a contribuire, per dare alle strutture la possibilità di effettuare le opportune analisi e gli opportuni interventi.

Per partecipare al sondaggio

Collegati GALF

<https://www.quicksurveys.com/s/n6XLz2>

Collegati MAGAP

<https://www.quicksurveys.com/s/Te3q8C>



ULTRATTIVITÀ delle GARANZIE ACCESSORIE alla RC AUTO

L'art. 170-bis del Codice delle Assicurazioni private, in recepimento dell'art. 22 comma 1 legge 221/2012, recita *"L'impresa di assicurazione è tenuta... a mantenere operante, non oltre il quindicesimo giorno successivo alla scadenza del contratto, la garanzia prestata con il precedente contratto assicurativo fino all'effetto della nuova polizza"*.

Ci siamo posti una domanda e, con noi, la stampa di settore. Sollecitati anche dalla Rete, abbiamo quindi rivolto un quesito all'IVASS in questi termini: **L'ultrattività dei 15 giorni è riferita alla sola garanzia RCA-RCN oppure è estesa anche alle garanzie accessorie quando sono comprese nel contratto unico che assicura la RCA-RCN?**

Il responsabile dell'Ufficio Consulenza Legale IVASS, avv. Enrico Galanti, dà una risposta chiara e categorica:

NO, il peculiare regime di ultrattività della garanzia è riferibile alla sola Rc Auto.

L'Avv. Galanti sostiene, a parere di chi scrive giustamente, che la ratio del provvedimento legislativo è la tutela del consumatore – sia esso il danneggiato o il responsabile – dalle conseguenze del sinistro. **È un'esigenza di protezione sociale e collettiva connaturata alla sola RCAuto.** Pertanto la eccezionalità derogatoria della ultrattività **non** è applicabile alle garanzie accessorie.



Le argomentazioni dell'Avv. Galanti sono interessanti e bene articolate; vi invitiamo a leggere il dispositivo completo perché merita molta attenzione. È cultura assicurativa di alto livello e lo ringraziamo per il suo contributo.

Chiarito il dubbio, facciamo appello alle Associazioni di categoria (Sindacati e Gruppi Agenti) ed alle loro Commissioni Auto affinché verifichino e/o intervengano presso le Imprese perché sia ricompresa nelle Condizioni di Polizza l'ultrattività delle garanzie accessorie alla Rc Auto. **Senza** questa ultrattività, sarà cura degli Intermediari informarne la Clientela.

Intanto suggeriamo agli Associati di verificare che nel Fascicolo Informativo (Nota Informativa + C.G.A.) della polizza intermediata siano riportate frasi (riferite a tutte le garanzie di contratto) come **"Il contratto ha durata annuale... e l'Impresa ne garantisce l'operatività fino al 15° giorno"**, ovvero verificare che l'ultrattività sia contenuta nelle Condizioni Generali **comuni** a tutta la polizza e non soltanto alla Rc Auto o infine che siano fornite indicazioni con altre modalità (circolari, comunicazioni, disposizioni agli Uffici Liquidativi, etc.).

Per accedere al Quesito FIAP/Risposta IVASS, utilizzare [questo link](#) al sito MyGaap

Mygaap.it: registratevi e... restate connessi!

Cari Associati,

ci preme ancora una volta ricordare che è fondamentale **registrarsi** al sito Mygaap, così da poter accedere alle numerose news e conoscere tutte le attività del costituendo Gruppo GAAP.

Per tutti i dettagli, collegatevi a [questo link](#)

Dal sito Mygaap, oltre che leggere le comunicazioni e le informative, potete puntualmente verificare le attività delle Commissioni e dei cantieri laici e, per coloro che hanno aderito, è disponibile anche il cruscotto per la gestione documentale del Totem.

La App è stata a sua volta oggetto di modifiche e implementazioni, ed è utile per mantenere un contatto costante anche in mobilità con le attività del gruppo, nonché accedere a numerose importanti informazioni.

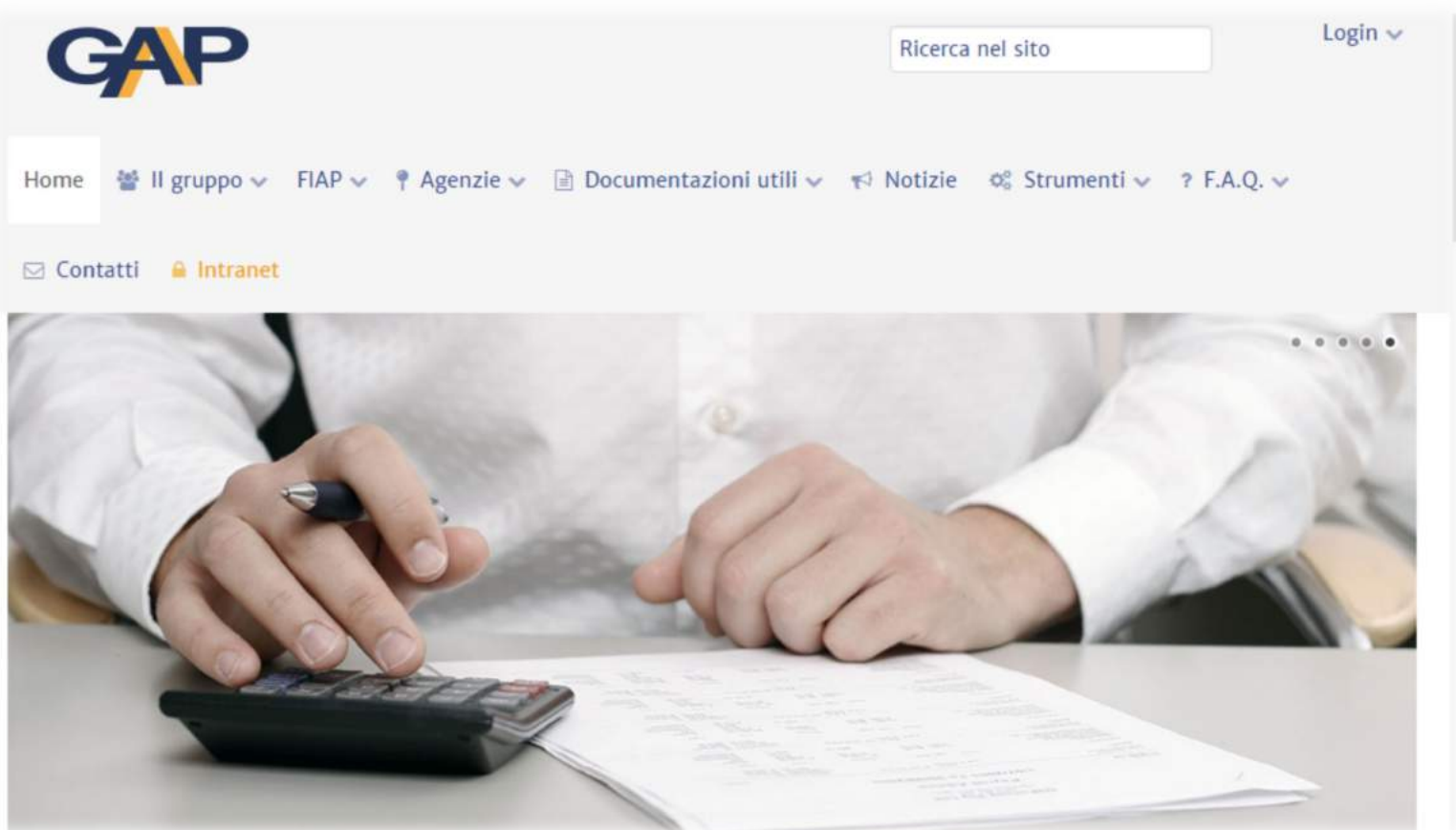
Vi invitiamo a scaricarla e ad accedere utilizzando le stesse credenziali usate per il sito

<https://play.google.com/store/apps/details?id=solamente.it.mygaap&hl=it>

(disponibile da subito)

<http://mygaap.appstor.io/>

(disponibile entro fine mese, in base ai tempi di autorizzazione)



Totem, la personalizzazione dei documenti

Come ampiamente raccontato nel corso dei numerosi incontri, il **Totem** consente la personalizzazione della documentazione, da esporre (obbligo) o da rendere consultabile a tutta la clientela all'interno dei locali dove si svolge l'attività di intermediazione (Agenzie e subagenzie).

La gestione della documentazione avviene congiuntamente fra la segreteria (per i documenti validi per tutti) e la singola agenzia (per i documenti personali), agevolando sensibilmente le attività di ciascun intermediario.

È stato realizzato un software di gestione, all'interno della piattaforma Mygaap, che consente:

1. Di reperire le bozze dei documenti da utilizzare
2. Di esportarli per la personalizzazione
3. Di caricarli una volta personalizzati
4. ... e molto altro ancora, come meglio descritto nei tutorial e manuali a corredo.

Riepiloghiamo per sommi capi la documentazione disponibile [\(in blu i documenti con obbligo espositivo\)](#)

- **Documentazione, caricamento e aggiornamento a cura della Segreteria**

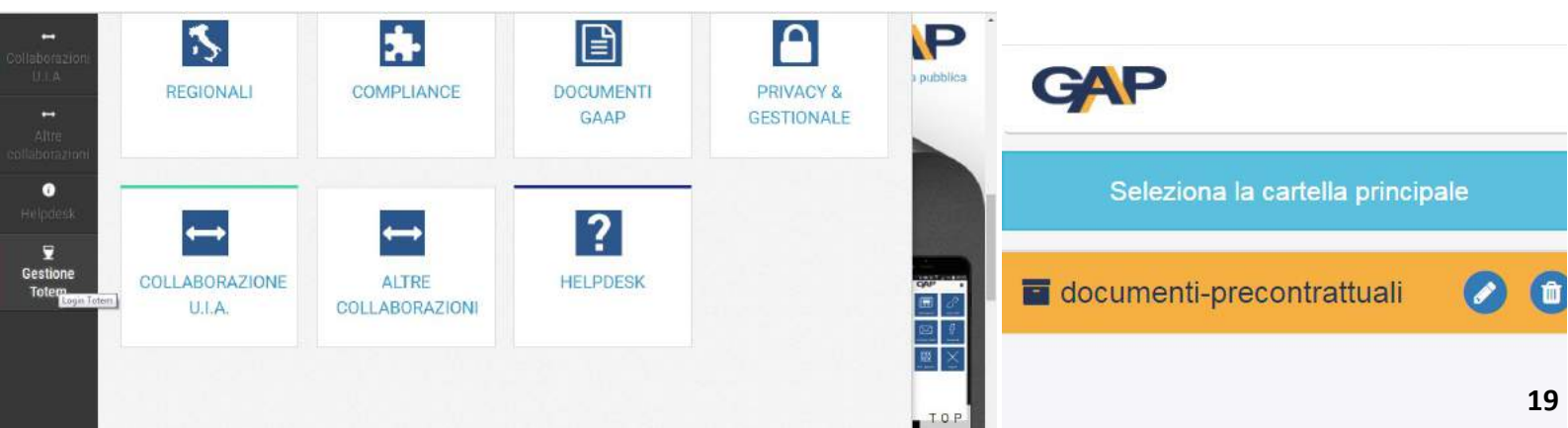
- ⇒ [Modello 7 A](#)
- ⇒ Rendimento gestioni separate Vita
- ⇒ [Interessi di Usura](#)
- ⇒ Tariffe di UnipolSai e Allianz (visibili a seconda del mandato)
- ⇒ [Fascicoli informativi Rca e Rcn per mandati UnipolSai e Allianz \(visibili a seconda del mandato\)](#)
- ⇒ Informativa sui siti web delle compagnie e sulle pagine social

- **Caricamento a cura del singolo agente (dall'applicativo Totem presente in Mygaap)**

- ⇒ Modello 7 B
- ⇒ Tariffe di ulteriori compagnie in base ai mandati (visibili a seconda del mandato)
- ⇒ [Fascicoli informativi Rca e Rcn per mandati diversi da US e Az \(visibili a seconda del mandato\)](#)
- ⇒ [Tabella provvigionale di Agenzia](#)
- ⇒ Copia certificato polizza RC professionale obbligatoria
- ⇒ Fideiussione di cui all'art. 117 del Codice delle Assicurazioni
- ⇒ Planimetria ufficio
- ⇒ Documento divieto di fumo

Potete consultare il dettaglio della info Fiap 32, dopo esservi autenticati, [al seguente link](#)

A questo punto non resta che traghettare la propria agenzia verso il digitale!!!





PILLOLE DI REGOLE AUTO

4

Esclusioni, limitazioni e rivalse

La garanzia Rc Auto è soggetta a **limitazioni** ed **esclusioni** che possono dar luogo a **rivalsa**. In tali casi, se esplicitati nel Fascicolo Informativo (Nota Informativa + C.G.A.), l'impresa è obbligata comunque a risarcire un eventuale sinistro a terzi, per la **inopponibilità** di eccezioni nella RCA obbligatoria, ma ha diritto di chiedere al Contraente e/o all'Assicurato la restituzione totale o parziale di quanto liquidato.

Esempi di limitazioni o esclusioni

- guida limitata
- trasporto non conforme alla carta di circolazione e/o alle disposizioni vigenti
- guida in stato di ebbrezza [art. 186 C.d.Strada]
- guida sotto l'effetto di sostanze stupefacenti o psicotrope [art. 187]
- mancata o negata revisione
- uso di ciclomotore potenziato
- fermo amministrativo
- non abilitazione alla guida (patente non conforme alle disposizioni)
- aggravamento di rischio non comunicato (residenza, alimentazione, etc.)
- danni alla pavimentazione
- etc.

ATTENZIONE

- | | |
|--|----|
| ⇒ È lecito circolare con un fanalino rotto? | NO |
| ⇒ È lecito impegnare un incrocio senza rispettare precedenza/stop? | NO |
| ⇒ È lecito tamponare il veicolo che precede? | NO |

MA

Affinché l'Impresa possa esercitare azione di **rivalsa** è necessario che l'**esclusione** sia specificata nella Condizioni di Polizza e nella Nota Informativa. È prevista, in alcuni casi, la **rinuncia alla rivalsa**, totale o parziale, da parte dell'Impresa.

16.05.2017

*Tratto dal Corso Rc Auto** di Silvio Leonelli

* Questo corso – messo benevolmente a disposizione di tutta la Rete – tratta principalmente delle regole di assunzione Rc Auto (e non solo), e non è legato ad alcuna impresa.

COMPLIANT

L'ANGOLO DELLA COMPLIANCE

4

IL QUESITO

Le **radiazioni** e le **sanzioni pecuniarie** più importanti riportate sul Bollettino IVASS di marzo 2017 sono riferibili – oltre alla mancata *separatezza patrimoniale* – al mancato rispetto delle regole di *diligenza, correttezza, trasparenza e professionalità*.

Quali sono le principali regole di comportamento da rispettare?

LA RISPOSTA

Cominciamo col dire che le **sanzioni pecuniarie** sono commisurate al numero dei pezzi “irregolari”. Esempio: 10 mod. 7B errati sono considerati 10 occasioni di sanzione per un importo da 1.000 a 10.000 € **a pezzo**. L’art. **62** del Regolam. 5 storico recita, inoltre “*La sanzione è graduata in base alla gravità della violazione e tenuto conto dell’eventuale recidiva*”. Nei casi di particolare gravità o di ripetizione, detti limiti sono raddoppiati.

Con riferimento all’art. **183** del Codice delle Assicurazioni Private ed all’art. **47** del regolamento ISVAP 5 (+ altri) possiamo elencare solo **alcune** delle principali regole da rispettare:

- ⇒ Obblighi espositivi come da informativa FIAP 23.10.2015
 - ⇒ Obbligo espositivo come da informativa FIAP 31.05.2016
 - ⇒ Consegna Mod. 7B, riportante i dati dei soggetti coinvolti nel prodotto intermediato, che possono essere di tre livelli (Agente o Soc. Agenziale, persona che ha gestito l’emissione e persona che ha perfezionato il contratto) sempre aggiornato, i mandati diretti, le collaborazioni, le corrette provvigioni RCA-RCN, le procedure reclami, le tutele per il Consumatore, etc.
 - ⇒ Consegna Nota Informativa dei prodotti Vita e Danni + altra documentazione necessaria
 - ⇒ Adeguatezza delle coperture assicurative alle esigenze del Consumatore
 - ⇒ Presenza di conto separato oppure fidejussione (art. **54** e **54bis** del Regolamento)
 - ⇒ Formazione professionale ed Aggiornamento professionale (cd. requisiti professionali)
 - ⇒ Etc.
- ◆ Raccomandiamo un’attenta lettura del comma 2 dell’art. **62** del Regolamento, dedicato alle **radiazioni**. E ricordiamo che le sanzioni riguardano l’inosservanza delle disposizioni *anche se commessa da propri dipendenti o altri ausiliari*.

A cura della Commissione Compliance

compliance.normative@gmail.com

24.5.2017

Per accedere alle **radiazioni** ed alle più rilevanti **sanzioni pecuniarie** riportate sul Bollettino di Vigilanza marzo 2017, accedere a questo [link](#)

AVVERTENZA Il Gruppo Agenti fornisce agli Associati interpretazioni, consigli, opinioni e simili su varie materie oggetto delle richieste. È un primo supporto, senza pretesa di verità, senza assunzione di responsabilità e non ha carattere esaustivo. In futuro potrebbero maturare interpretazioni diverse, anche in virtù di novazioni normative.



Eleonora Granati*

Il Bollettino IVASS di marzo 2017 riferisce di 27 intermediari oggetto di sanzioni pecuniarie per un totale di circa € 420.000 e di altri 3 soggetti a radiazione.

Le ordinanze sono riferibili – oltre alla mancata separatezza patrimoniale (Art. 54 del Reg. ISVAP 5) – al mancato rispetto delle regole di diligenza, correttezza, trasparenza e professionalità (Art. 47 Reg. ISVAP 5).

Poiché le sanzioni pecuniarie vengono comminate per ciascuna infrazione compiuta, 10 mod. 7B errati conducono ad almeno € 10.000 di sanzioni, ossia € 1.000 per ogni violazione.

In casi gravi, o per eventuali recidive, l'importo della singola sanzione può essere graduato fino a € 10.000 a pezzo: parliamo di 100.000 e di sanzioni.

All'Intermediario Arnaldo Canti è stata rilevata la violazione dell'art. 47 in 24 occasioni per un importo sanzione di € 72.000, ossia € 3.000 per ogni violazione.

È inoltre da tenere presente che tutto ciò riguarda anche l'inosservanza delle disposizioni da parte dei dipendenti o di altri ausiliari (Co. 1 – Art. 324 del Codice delle Ass.).

Spinoza, filosofo olandese del '600, riteneva che le "...sanzioni...sono...comunque salutari".

E se un tempo l'allora ISVAP era considerato un nemico, ormai è diventato un alleato: come può giocarsi una partita senza arbitro?

L'IVASS opera a beneficio dei consumatori e degli intermediari consapevoli che rispettano le norme e che sono

... ma i buoni vincono sempre

Sanzioni IVASS: possono essere un mezzo per riavvicinarci ai nostri clienti?

anch'essi dei consumatori insieme alle loro famiglie.

Forse i consumatori avrebbero piacere a sapere che sono protetti da un Istituto di Vigilanza.

"La corretta gestione delle relazioni ... tra gli intermediari ed i propri clienti ... può avere ricadute positive sul ... mercato e sulla qualità dei servizi erogati, stimolando ... processi di auto-correzione e di reciproca informazione" (fonte IVASS).

L'utilità della "sanzione" si può cogliere anche dall'etimologia della parola che deriva da sancire, ovvero "Render sacro, inviolabile" e quindi "confermare" ed



estensivamente anche vietare con legge.

Le sanzioni non hanno finalità risarcitorie: gli Intermediari che violano le norme danneggiano i consumatori e tutto il comparto vive tempi difficili.

La persistente crisi economica è caratterizzata anche da una sconcertante depressione occupazionale per la quale molti giovani clienti vendono l'auto o non l'assicurano più.

Sono tempi colonizzati da un crescente individualismo.

Molti assicurati sono maldisposti e non propensi all'ascolto; affermano che "le Assicurazioni sono possedute e gestite da disonesti e incompetenti".

Offrire una consulenza trasparente, corretta e professionale può recuperare la fiducia degli assicurati?

Allinearsi alle norme ed ai Regolamenti può far ricredere i nostri clienti malfidati perché l'essere umano non è uno spettatore inerte degli avvenimenti ma è in grado di trarre insegnamenti ed indicazioni da essi.

Lo scrittore francese Viollet affermava: "... il valore di una sanzione dipende dalla sua efficacia: essa è efficace solo in quanto ... fa nascere il desiderio di fare meglio ...".

*Intermediario Sezione E



UIA e gestione sinistri, le criticità dipendono da una scarsa conoscenza reciproca

Attenzione a malintesi ed errori che possono bloccare la procedura di liquidazione

Giovanni Moreschi

Sono molto grato per l'onore riservatomi, chiedendomi di scrivere un articolo per una rivista così attenta a precisare le tematiche del settore assicurativo ed in grado di tenere dei toni estremamente pragmatici non andando a cadere nelle consuete autocelebrazioni, ovviamente molto indulgenti e sovente autoreferenziali.

L'occasione per queste poche considerazioni nasce a seguito di una garbata e serena opportunità con la Commissione deputata a comprendere eventuali cali operativi in alcuni servizi che UIA presta all'Associazione.

Nel caso specifico, i sinistri.

Quello dei sinistri, la famigerata cartina tornasole, è sempre un argomento estremamente spinoso da qualunque parte lo si voglia guardare. Il primo punto resta quello della difettosità dei rapporti che, unita alle supposte buone ragioni delle parti, porta sovente ad incomprendimenti basate su considerazioni del tipo "tanto non pagate mai, allora a che servono le polizze", oppure "ma che fa? Ci provano?". In molti non vogliamo proprio considerare che i tempi sono, ahinoi, cambiati.

I bei tempi delle diciassette mensilità (per me ex-direzionale andava così), dei BOT che viaggiavano oltre il 15, dei sinistri pagati per liberalità commerciali sono dei bei ricordi, fosse anche per il solo fatto che parliamo di trenta anni fa.



Oggi agli assicuratori vengono chiesti risultati tecnici non più compensabili con i rendimenti finanziari, o si danno o sei fuori.

Chi ha la sfortuna di avere un minimo di anni sulle spalle provi a ricordare quante Compagnie c'erano quando iniziò a lavorare nel nostro "dorato" mondo e si domandi quante ve ne siano ora e quali siano stati i "tagliati", sia per le reti degli intermediari sia come tecnici di Direzione.

Oggi le Compagnie, appena hanno la possibilità di utilizzare un algoritmo, non hanno scrupoli nell'abolire personale in tutti i settori.

I sinistri vengono appaltati a terzi e l'assunzione automatizzata, pensando di compensare i malumori con presunte incentivazioni.

Prima prenderemo atto di questo, prima potremo pensare serenamente come uscire da questo avvilitamento.

Come accennavo, con i vostri colleghi del Comitato Tecnico abbiamo avuto un incontro molto positivo: iniziavano a sorgere dubbi e perplessità in merito alle capacità di UIA riguardo alla gestione dei sinistri; se poi vogliamo considerare che vi sono autorevoli altre realtà, tutto nero su bianco, che

artatamente seminano zizzania/gramigna con relazioni tecniche sul nostro operato e su quanto loro avrebbero fatto in analoghi casi... ecco i prodromi di un imminente disastro.

Al fine di procedere in modo ordinato, abbiamo consegnato alla Commissione la storia dei sinistri ad oggi intervenuti prima che intervenisse la riunione.

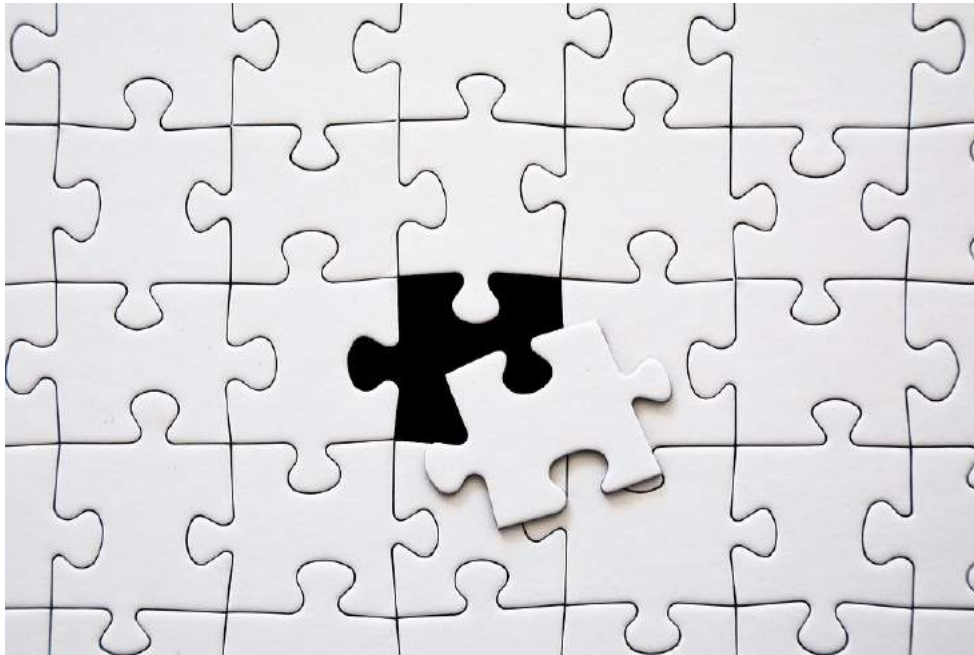
Il report ha avuto un effetto catartico, abbattendo immediatamente le remore sul nostro operato: i sinistri ci sono, vengono pagati e le riserve hanno una consistenza considerevole.

Nel prosieguo sono dunque emerse le criticità del circuito, probabilmente

dovute ad una non conoscenza dei reciproci strumenti operativi.

In questo sia UIA che l'Associazione non hanno mai abbastanza evidenziato che, per esempio, sul nostro sito istituzionale vi sono ben due modelli di **Claims**





Information Form (modulo sinistri); il solo compilare esaurientemente i questionari sinistri comporta in automatico la presa in carico di quanto ci viene segnalato e la successiva immediata lavorazione della pratica. Questa opportunità, di non scarsa importanza, eviterebbe in sede di rinnovo malintesi che bloccano le procedure.

Un lineare sviluppo nella gestione del sinistro o circostanza porta a soluzioni sempre positive: occorre tenere conto che UIA ha precise responsabilità nei confronti di chi ci ha dato "la penna" per sottoscrivere i sinistri... pardon, le polizze.

Se il sistema reggerà, sarà solo grazie alla reciproca disponibilità nel comprendersi.

Purtroppo le considerazioni in merito alla presunta esiguità di un sinistro male si sposano con un fatto

che dobbiamo sempre tenere in considerazione.

A fronte di un "sinistrino" di soli 5.000 euro dobbiamo dall'altra parte vedere il premio medio, che oramai viaggia sui 250 euro.

Se a questo importo togliamo le tasse, i costi generali e le provvigioni, possiamo

dire che l'assicuratore incassa circa 130 euro?

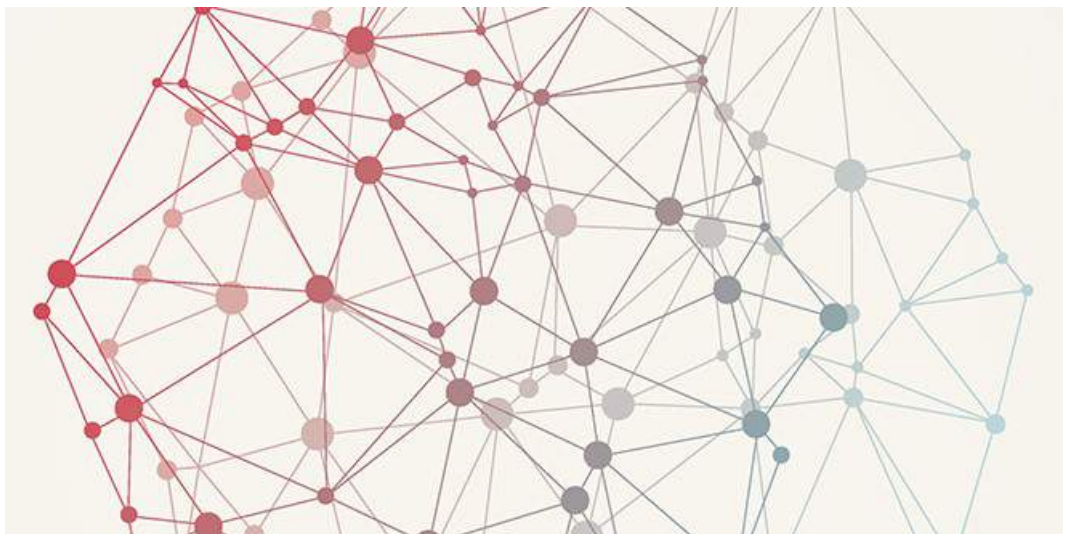
Quanti ipotetici anni impiegherà l'assicuratore per recuperare quanto erogato per il pagamento di un sinistro? Circa 38 anni!

Ad ognuno fare le considerazioni del caso.

Il mutato clima economico aggrava non di poco la curva dei sinistri; UIA mette in campo da sempre una struttura interna molto preparata, non si avvale di società esterne che hanno tempistiche bibliche e costano sia economicamente che in rapidità.

Forse qualche volta siamo eccessivamente sintetici, ma è solo per voler essere rapidi ed esaurienti; non sempre ci riusciamo, ma cercheremo di essere più discorsivi e didattici.

Una cosa, però, tengo a sottolineare: senza il vostro aiuto non potremo mai migliorare. I vostri suggerimenti, le riunioni con i vostri colleghi, sono di enorme importanza per noi che abbiamo sempre puntato più sulle persone che sugli algoritmi!



Gli incontri laici di maggio 2017

10 maggio 2017	Commissione Redditività UIA - Sinistri
10 maggio 2017	Commissione Informatica - MyGaap
17 maggio 2017	Commissione Redditività - Varie
24 maggio 2017	GEN + Comm. - Congresso + Varie

Per gentile concessione di Assinews, pubblichiamo il racconto di Ernesto Gallarato. Per riflettere, sorridendo, sul futuro che ci attende.

Chi è Ernesto Gallarato?

Laureato in Giurisprudenza, ha iniziato nel 1986 la sua attività in ambito assicurativo, con Sai Assicurazioni. Si è sempre occupato di problematiche tecnico-assicurative RCA, portando la sua esperienza nella collaborazione con ANIA. È membro di Insurance Europe (prima CEA, Comitato Internazionale delle Assicurazioni) dal 2007. Ha scritto due libri: *In diretta dal cuore* e *Punti di vista. Tre racconti sulla saggezza della fantasia*, con cui ha recentemente partecipato al Salone Internazionale del Libro di Torino.

INNOVAZIONE

I FUTURI VEICOLI SENZA CONDUCENTE



di Ernesto Gallarato

I veicoli automatizzati, parzialmente o totalmente autonomi e infine connessi con gli altri veicoli ed il mondo circostante possono sembrare fantascienza.

In realtà sono già parte del nostro presente e costituiranno la norma nel nostro futuro prossimo.

Molto più vicino di quanto possiamo immaginare.

Una vera rivoluzione in tutti i campi: nel modo di vivere, nelle norme e nelle leggi che lo regolano, nell'economia, nel costume, nel modo di lavorare, nel sistema di valori, anche nel modo di pensare e di organizzare la propria esistenza.

Forse anche nel modo di sognare.

Certo nel modo di assicurarsi.

È un fenomeno mondiale.

Ed in questo tsunami l'Europa, proprio quella con le Istituzioni che tanto stanno scricchiolando, è ben presente e si sta preparando da tempo per essere all'avanguardia negli scenari del futuro che ci aspetta e che ci accoglierà subito dopo la prossima curva.

Sì, proprio quella che è esattamente davanti a noi.

Sono le sette di mattina, il letto di Mario inizia a produrre un piacevole movimento, una sorta di dolce massaggio che gli annuncia che una nuova giornata sta bussando alla sua porta. La casa viene poco per volta invasa da una luce discreta che si mescola gradualmente alle note di un pianoforte.

Chopin.

Il suo preferito.

Dalla cucina arriva l'aroma del caffè, accompagnato dall'inconfondibile ed invitante rumore dell'estrattore di vitamine in azione.

Come sempre Mario si sveglia con in testa la nitidissima lista delle cose che dovrà fare in ufficio, ordinate secondo una logica che riesce ad essere manageriale anche all'alba.

Ma - come quasi sempre - non ricorda dove ha parcheggiato l'auto.

È il primo fiotto d'ansia che si affaccia alla sua mente all'alba della nuova settimana.

Una sorta di sindrome abbandonica del tutto immotivata.

«Non immotivata Mario - gli direbbe ora il suo analista - piuttosto con motivazioni non ancora consapevoli. Ma ci lavoreremo su. È qui per questo».

L'ansia si placa quando il suo sguardo si posa sul token, con il pulsantino magico che su di lui ha il potere di una sorta di valium virtuale.

Lo schiaccia e sullo schermo compare la sua auto.

«È vero!» - Mario sente se stesso

esclamare nella casa che ormai ha organizzato tutto per accoglierlo degnamente nel nuovo giorno. Anche dal bagno arriva il profumo di legno di sandalo che lo accompagnerà dolcemente sotto la doccia - *L'ho lasciata in quella piazzetta... Eppure non era difficile ricordarsene questa volta, è accanto al mio fornitore preferito di estratti vegetali.*

Devo assolutamente capire con il dottor Amos perché continua a presentarsi nel mio cervello questo blocco di memoria.

Ab già.... - l'occhio di Mario è attratto dallo schermo del dispositivo dal quale compare un viso femminile stilizzato e troppo truccato che gli sta chiedendo con voce suadente:



Buongiorno Mario, vuoi che ti raggiunga sotto casa?

La voce di Mario risponde: *"No grazie, farò due passi volentieri. Piuttosto tu che fai questa sera? Potrei raggiungerti io sotto casa tua..."*.

Come sempre ci prova, ma sa già come andrà a finire.



Mario, non ho capito. La tua frase non appartiene ad un registro conosciuto.

Vuoi che la tua autovettura ti raggiunga sotto casa tua?

Per favore scandisci la risposta: SI / NO.

Se SI specifica a che ora.

Mario si sorprende a mormorare sotto voce: *"Le donne riescono a tirarsela anche quando sono solo dei robot con la voce sintetizzata ..."*.

Poi si rivolge al dispositivo e scandisce un nitido - e anche un po' seccato - **"NO"**.

Sono le otto.

L'auto naturalmente è nella piazzetta.

"Buongiorno Simonetta!"

È sempre una sensazione piacevole accorgersi che la tua automobile riconosce la tua voce. Sente scattare il meccanismo di apertura delle portiere.

Tutto a posto.

"Andiamo in ufficio, Simonetta".

Si accinge a leggere il giornale on line sullo schermo che nel frattempo si è illuminato e ripercorre mentalmente la lunga lista di cose da fare.

Non accade nulla.

Per un attimo si riaffaccia alla sua mente quella sensazione di ansia: *"Che cavolo succede adesso?"* - pensa e poi ripete ad alta voce.

Come sempre è Simonetta a venirti in soccorso. Lo fa pronunciando la solita, sgradevole, scoccante ed anche umiliante parola:



Alcolocks

"Porca miseria - è Mario questa volta a parlare - sempre questa storia... Per una volta che sono stato beccato in auto con un bicchierino di grappa di troppo in corpo, ora per cinque anni mi tocca fare questa manfrina ogni volta che salgo in auto. Ok, ok... facciamola finita e soffiamo...".

Inala una quantità esagerata di aria per ciò che occorre e soffia con rabbia in quella specie di boccaglio che nel frattempo è comparso.

Sul display appare finalmente la scritta **OK** e Mario si sorprende a borbottare: *"Ci mancherebbe che non fossi OK alle otto di mattina.*

Altro che Analista mi ci vorrebbe... Mi sa che anche il dottor Amos rinuncerebbe a trattare un caso così".

Simonetta intanto si è messa in moto ed attende istruzioni definitive.

"In Ufficio Simonetta, grazie" - Mario finalmente si rilassa mentre Simonetta ripete:



Ufficio

Una voce maschile compare dal nulla:



Servizio anti-intrusione informatica attivato

È un giorno di traffico particolarmente intenso. Durante la notte è piovuto. In questi casi sembra scattare in molte menti di ultra cinquantenni un riflesso condizionato :

-Prendo l'auto privata e non il car-sharing e tantomeno un mezzo pubblico multimodale. Non si sa mai".

È un ragionamento ormai privo di logica, retaggio di un tempo nel quale le cose erano del tutto diverse.

Ma i riflessi condizionati sono tali proprio perché non supportati da una scelta consapevole.

-Per i giovani è diverso - riflette Mario tra sé e sé - loro sono nati immersi nella tecnologia. Per loro è tutto ovvio.

Anche questo - alza gli occhi e si sofferma sulla navetta automatica che sfreccia sulla monorotaia al di sopra della sua testa per attraversare tutta la città - È proprio quando mi scopro a stupirmi di queste cose, che mi sento antico. E pensare che sono nato nel 1980... mica nel Medio Evo!"

Mario si reimmerge nella sua lettura, mentre Simonetta prosegue la marcia, ostinandosi a rispettare una serie di cose che Mario, quando guidava personalmente, era abituato ad interpretare in modo un po' più "creativo": limiti di velocità, distanze di sicurezza, segnali stradali, semafori gialli, passaggi pedonali....

È quasi completamente rapito da un articolo sulla fantastica partita di calcio della sua squadra del cuore quando viene sottratto bruscamente al suo momento di relax.

La voce di Simonetta lo raggiunge come una specie di sveglia sgradevole e sgraziata:



Problema non conosciuto. Attivo la modalità di guida "cautela estrema".

Accosterò nella prima area disponibile. Occorre conducente umano. Appena avrò parcheggiato attiverò la modalità 'Guida Tradizionale'.

Prego di essere prudente e di rispettare tutte le regole della circolazione stradale. Il conducente esclusivamente abilitato alla guida in modalità 'Tradizionale' è il Signor Mario Rossi.

A partire da quel momento sarà resa operativa la copertura assicurativa RC auto del conducente e contemporaneamente sarà sospesa l'operatività della copertura assicurativa RC del Produttore.

La polizza risulta operante.

Il premio è stato regolarmente pagato.

Verifica effettuata sulla Banca Dati: esito positivo.

La patente risulta regolarmente conseguita e valida.

Il controllo appena effettuato sulla Banca Dati ha avuto esito positivo.

Non appena si realizzeranno le condizioni per il ripristino della modalità 'Guida automatica' le sarà comunicato.

In base alle clausole da lei sottoscritte all'atto dell'acquisto dell'autovettura e della sottoscrizione delle polizze i dati relativi alla guida, al percorso e alle condizioni del veicolo saranno registrati e conservati nel Server esterno 'Galileo'.

I predetti dati potranno essere utilizzati per gli scopi previsti dalla Legge e dai contratti da lei sottoscritti.

Le ricordiamo che questi ultimi hanno ad oggetto la copertura rc del costruttore, la copertura rc auto del conducente umano, il finanziamento dell'acquisto dell'autovettura, il servizio di assistenza, la fornitura di pezzi di ricambio, il pronto intervento in caso di default informatico, il servizio speciale anti-backer, il furto di dati personali ed il loro indebito utilizzo.

Buon viaggio.

A questo punto Mario rivive l'incontro con la sua scomoda compagna di vita denominata "ansia", ma questa volta reagisce in modo creativo, sciorinando una serie di esclamazioni e di qualifiche rivolte ai "maledetti robot e a quelle stronze che danno loro la voce", che meriterebbero la limitazione ad un pubblico "adulto e non troppo sensibile", come certe trasmissioni della pay-TV.

Guidare un tempo gli piaceva ed era una cosa normale, ma ormai si è del tutto disabituato a farlo e l'idea di mettersi in viaggio comodamente assorto nella lettura del resoconto dell'ultima partita della sua squadra del cuore è una delle prospettive che lo allietta al suo risveglio.

Simonetta accosta e sul display compare la scritta **«Modalità di guida tradizionale attivata»**.

Il rosario iper-laico che Mario aveva iniziato a recitare qualche minuto prima si conclude con una specie di *«Gloria»* nascosto dietro ad un'espressione piena zeppa di lettere zeta che in sostanza significa: *«Cosa è successo di così terribile da non consentire a questa imbranata di proseguire da sola...?»*

Inutile perdere tempo.

Non ha la possibilità di cambiare la modalità di guida, forzando lo switch su quella **«automatica»**.

I minuti passano e l'ora del suo primo appuntamento si avvicina inesorabilmente, come gli sta ricordando la voce, anch'essa femminile ed implacabile, del suo Iper-IPhone.

Si rassegna.

Si mette alla guida, le cinture di sicurezza scattano in automatico e lo stesso fa il navigatore. L'ennesima voce gli dice di rimettersi nella carreggiata e di prepararsi ad un itinerario inusuale, poiché i sensori della strada sulla quale si trova segnalano un incendio in corso in corrispondenza del km.75 ed una coda anomala dovuta ad un incidente sulla strada alternativa, alla quale Simonetta lo avrebbe condotto se fosse stata agibile.

Il navigatore, questa volta una voce maschile, dice la sua:



Non ti preoccupare Mario, ci troviamo in una situazione non programmata, dovremo decidere il da farsi momento per momento. Io ti suggerirò le possibili soluzioni e tu deciderai.

Il dito di Mario spinge nervosamente sul tasto dell'acceleratore, ma non ottiene l'effetto spe-

rato. Ottiene invece la ricomparsa della voce di Simonetta che lo ammonisce petulante:



Attenzione, esiste un limite di velocità di 50 km all'ora e la distanza di sicurezza non può essere ridotta.

Indicazioni non modificabili dal conducente.

Mario si affida alle parole, quelle almeno sono rimaste libere.

Questa volta si esibisce in una descrizione certo non elegante sulla vera professione di Simonetta e di tutte le sue parenti femmine, elencate una ad una, ciascuna con la sua specializzazione.

Guarda con invidia le persone a bordo del bus automatico che percorrono la corsia accanto alla sua e con approvazione i numerosi ciclisti che affollano il passaggio protetto a loro riservato e che si dirama, fitto come una ragnatela, in tutta la città, fino alle estreme periferie.

Le nove.

Il suo primo appuntamento sarà alle 9:30.

Una video con Tokyo.

Inutile sperare in un loro ritardo.

Impossibile.

Si scioglie il nodo della cravatta e prova a recitare un mantra per calmarsi.

Funziona.

Alle 9:22 arriva al parcheggio-silos dell'azienda. Lascia la sua Auto sulla pedana, posando il pollice sull'apposito schermo per comunicare anche a quel robot chi è e dove vuole che venga portata la sua autovettura.

Entra nella sala video trafelato.

Sono già tutti lì.

In alto, quasi sul soffitto, campeggia una scritta che emana una luce fredda:

lunedì 27 marzo 2025

Ore 9:30



MERCATO

GARANTE PRIVACY BLOCCA LA RICHIESTA DI UNA SOCIETÀ RIPARAZIONE CRISTALLI: NO ALLA BANCA DATI

Il Garante Privacy ha respinto l'istanza di una società di riparazione cristalli per autoveicoli circa la realizzazione di una banca dati dei propri clienti (attuali e potenziali) che i medesimi non avrebbero peraltro autorizzato, grazie alla quale incrociare le informazioni relative alle richieste di preventivo per la sostituzione dei vetri con quelle dei sottoscrittori, entro i sei mesi successivi, delle polizze Cristalli o dei denunciati di sinistri in tale ambito. Scopo doveva essere l'individuazione di eventuali truffe ai danni delle compagnie. Tuttavia, la società richiedente non possiede le garanzie di terzietà proprie dei soggetti pubblici che possono svolgere attività di prevenzione e contrasto di fenomeni fraudolenti in ambito assicurativo.

UEA ELEGGE IL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO

Il 44° Congresso UEA ha designato il nuovo Consiglio Direttivo, così composto: Roberto Conforti, Roberto Sanna, Giuseppe Villa, Anna Fasoli, Marina Robino, Carlo Colombo, Vittorio Brambilla di Civesio, Filippo Gariglio e Alfonso Santangelo (riconfermati), registrando inoltre due nuovi consiglieri: Francesco Carpené e Mario Cipriano.



L'Unione Europea Assicuratori si sta da tempo occupando delle Società di Mutuo Soccorso e dei Promotori Mutualistici, attirando l'attenzione dell'IVASS e del MISE sull'operato di questi soggetti e predisponendo una campagna mediatica per evidenziare la possibilità di un esercizio abusivo dell'attività di intermediazione assicurativa.

ANTITRUST: MULTA DA 250.000 € A PRIMA ASSICURAZIONI

L'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato ha comminato lo scorso 10 maggio a Prima Assicurazioni una sanzione di € 250.000 per pratiche commerciali scorrette e pubblicità ingannevole. L'avvio dell'istruttoria risale ad ottobre 2016 grazie alle segnalazioni delle rappresentanze di intermediari e consumatori. Le violazioni da parte di Prima riguardano gli obblighi di diligenza professionale, la comunicazione di informazioni false o l'omissione di informazioni, sia negli spot televisivi che nel sito.



RCA, ON LINE FORSE COSTANO MENO, MA...

Una recente inchiesta "Assicurazioni on line, odissea per ottenere un risarcimento" condotta da *Il Tempo* lo scorso 11 maggio, denuncia la difficoltà/impossibilità di ottenere assistenza, in caso di grave sinistro, dalle Compagnie telefoniche o web che latitano di fronte alle richieste del danneggiato e rendono estremamente difficile anche il solo entrare in contatto. Ad un inferiore costo di gestione e prezzi più bassi al cliente spesso corrisponde l'assenza di rapporti diretti con gli utenti. Esempi negativi: Conte.it e Direct Line; unico esempio positivo finora citato? Linear.



SHARE, SECONDO INCONTRO DEL TAVOLO PERMANENTE

Il 3 maggio si è tenuto il secondo incontro del tavolo tecnico permanente di Share, associazione che rappresenta le principali società produttrici di software assicurativo. Tema principale l'approfondimento dello Share Standard Format (SSF), ovvero la definizione di uno standard di comunicazione tra Compagnie e intermediari, oltre che tra gli intermediari stessi.

SHARE





MERCATO

EVASIONE ASSICURATIVA IN CRESCITA PREOCCUPANTE

Secondo i dati diffusi dalla Motorizzazione Civile, ben il 13% dei veicoli circolanti è oggi privo di assicurazione RCA (circa 5,5 milioni, ovvero 1,5 in più rispetto allo scorso anno). Si tratta di un fenomeno dilagante a livello nazionale: 43.000 i veicoli stimati in Trentino, mentre in Campania il 50% dei mezzi sarebbe attualmente scoperto.

Attenzione:
agenziaferrero.com

assicurazionileoni.it
assicurazionigf.it
aronabroker.it

**non sono intermediari
iscritti nel RUI!**



DANNI NON AUTO, I DATI ANIA

Secondo l'ultimo *Ania trends* il 20,1% delle famiglie ha acquistato una polizza danni non auto (l'11,2% almeno una polizza per mezzi di trasporto, il 17,1% per la casa, il 5,3% per la famiglia). I capofamiglia tra i 35 ed i 54 anni hanno una maggiore propensione all'acquisto, specialmente per quanto riguarda le polizze per la casa. Le polizze vita si collocano di più nell'Italia settentrionale (34,8%), a seguire Centro (14,1%) e Sud/Isole (2,5%).

2016, ANCORA IN CONTRAZIONE LA RACCOLTA PREMI

Ivass comunica i dati sulla raccolta premi complessiva in Italia a tutto il 2016: 144,3 miliardi di euro (-8,5% rispetto al 2015), con un'ulteriore contrazione del settore Danni (36,5 miliardi di euro, con una flessione del -1,1%), ormai al quinto anno consecutivo di calo. Prevalgono comunque le agenzie con mandato nella raccolta, con il 72,1% del Danni e l'85,0% nella RCA.

UN SELFIE AL POSTO DELLA VISITA MEDICA? CHISSÀ...

Lapetus solutions è una start-up che ha messo a punto un sistema che si basa sull'analisi facciale per determinare l'aspettativa di vita di una persona e le compagnie assicurative statunitensi si stanno dimostrando interessate al progetto: sono infatti numerose le informazioni che possono essere desunte da una foto in merito allo stato di salute e si starebbe ipotizzando l'invio di un *selfie* quale modalità per abbreviare o semplificare il percorso di stipula di quei contratti per i quali è richiesta preliminarmente una visita medica

FIAP ZOOM vi dà appuntamento al mese prossimo!