



La lunga strada verso casa

Sommario

- ◆ **Pag. 2** - In questo numero
- ◆ **Pag. 3** - Una nuova impostazione per ZOOM
- ◆ **Pag. 4** - Tutti a Torino, per festeggiare il GAAP
- ◆ **Pag. 5** - Dalla Giunta Magap
- ◆ **Pag. 6** - Gli incontri AZ di giugno 2017
- ◆ **Pag. 8** - Come prenotarsi al Congresso
- ◆ **Pag. 9** - Vademecum UIA
- ◆ **Pag. 12** - K-Forum, per parlare di futuro
- ◆ **Pag. 13** - OW8: Assessment, Formazione, Pless
- ◆ **Pag. 16** - Totem, consegne entro il 7 agosto
- ◆ **Pag. 17** - Tutte le informative di giugno 2017
- ◆ **Pag. 17** - Tutti gli incontri laici di giugno 2017
- ◆ **Pag. 18** - E se un assicurato non è assicurato?
- ◆ **Pag. 19** - Mygaap.it, indispensabile registrarsi
- ◆ **Pag. 20** - RCA, ricorso terzi da incendio
- ◆ **Pag. 21** - Inadempimenti formativi

- ◆ **Pag. 22** - Polizze dormienti, i consigli dell'Ivass
- ◆ **Pag. 23** - Contitolarità: conviene agli agenti?
- ◆ **Pag. 26** - UEA sul tacito rinnovo
- ◆ **Pag. 27** - SNA e Anapa sul DDL Concorrenza
- ◆ **Pag. 28** - Notizie dal Mercato

**Nel prossimo numero tutte le attività
FIAP ed Allianz
di luglio!**

In questo numero



**Cluster, bloccate le assegnazioni peggiori
Concorrenza interna: poche risposte al
sondaggio... purtroppo o per fortuna?**

A pag. 4

**Tutti a Torino, per festeggiare il nostro
GAAP**

*Francesco Bovio e Paola Minini "Il nuovo Gruppo unico
ci darà gli strumenti per essere davvero protagonisti
del nostro futuro"*

A pag. 8

Vademecum UIA!

A pag. 9

**K-FORUM, PER PARLARE DEL
FUTURO**

A pag. 12

OW8: ASSESSMENT, FORMAZIONE E PLESS

A pag. 13

**APPROFONDIMENTI
E SE L'ASSICURATO NON È
ASSICURATO?**

A pag. 18

CONTITOLARITÀ: CONVIENE AGLI AGENTI?

Intervista ad Angelo Ottaviani

A pag. 23

DALLE ASSOCIAZIONI

A pag. 26-27



Carissimi Colleghi

Questa volta Zoom Vi propone una novità di impostazione, che — se condividete la nostra scelta— caratterizzerà i numeri da qui in avanti. Abbiamo pensato di ricalcare, attraverso questa pubblicazione, lo spirito e l'intenzione che animano il futuro GAAP e che sono stati espressi nell'organizzazione di tutti i nostri eventi ufficiali sin da quando è iniziato il percorso federativo tra GALF e MAGAP.

Come ogni Congresso ed ogni Giro d'Italia sono composti da una comune parte laica e da sessioni separate per i Colleghi Allianz ed UnipolSai, nello stesso modo abbiamo voluto costituire Zoom, creando due distinte edizioni nelle quali le pagine dedicate alle attività laiche sono identiche ma si differenziano in base ai rispettivi mandati espressi.

Ciò per rispondere contemporaneamente all'esigenza di informare completamente e pienamente tutti i Colleghi senza il disagio e le limitazioni connesse alla necessità di mantenere i due compartimenti "stagni" e quella di preservare lo spirito unitario, peculiarità di questa nostra realtà associativa unica nel panorama dei Gruppi Agenti.

È infatti importante portare a conoscenza di tutti la "pericolosità" di pubblicare, involontariamente, informazioni industriali "sensibili" di una mandante su una testata che si rivolge anche ad agenti di una mandante concorrente: si tratta di un rischio oggettivo, le cui conseguenze possono essere davvero insidiose dal punto di vista giuridico.

Speriamo di aver così fatto un ulteriore passo verso l'affinazione delle attività comunicative.

Ma per noi è fondamentale sapere cosa ne pensate. 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



Tutti a Torino, per festeggiare il nostro GAAP!

Il nuovo Gruppo unico ci darà gli strumenti per essere davvero protagonisti del nostro futuro

Care Colleghe e cari Colleghi,

in questi giorni la nostra Federazione sta entrando nel vivo della fase preparatoria del Congresso. È arrivato dunque il momento di comunicare ufficialmente che l'appuntamento è fissato, nella cornice della splendida Torino, nei giorni 19, 20 e 21 di ottobre (seguiranno comunicazioni dettagliate a cura dell'organizzazione).

Riteniamo di poter affermare, con orgoglio e senza timore di smentite, che i compiti affidatici dalla mozione emanata dall'Assemblea generale di Trieste sono stati svolti al meglio possibile; in modo particolare, la ratio ispiratrice della citata mozione ha fatto costantemente da sfondo a tutta la fase politica di questo complesso biennio: a Torino nascerà il GAAP (Gruppo Agenti Assicuratori Professionisti) quale annunciata evoluzione strutturale dell'attuale FIAP.



Nelle prossime occasioni di incontro sul territorio sarà presentato il nuovo Statuto insieme alle norme transitorie e si discuteranno le logiche strategiche che sono alla base del nuovo Gruppo; questa fase di confronto preventivo, oltre a favorire un più profondo recepimento di tanti concetti innovativi, renderà certamente più fluidi i lavori congressuali.

È di assoluta evidenza quanto fondamentale e strategico sia per noi tutti approcciare alle relazioni industriali con le Mandanti rappresentando una realtà, il GAAP, tra le più grandi nel mercato italiano. La nostra forza numerica, unita ad una capacità di lettura delle circostanze sempre molto approfondita ed incentrata sul presidio degli interessi degli Associati, ci consentirà di orientare la manovra politica in maniera decisiva. GALF e MAGAP sono i primi interpreti di un'operazione rilevante, nella quale si darà vita ad un sistema dotato di grande forza e visione.

A Torino nascerà quindi un nuovo Gruppo, ispirato da una *vision* di sistema ed al passo con i tempi, che affronterà il cambiamento radicale in atto nel settore assicurativo con un approccio propositivo: tutto cambia e quindi perché le rappresentanze degli agenti non dovrebbero darsi una nuova impostazione, come tutti gli altri protagonisti del comparto? Come possiamo pensare di vedere cose diverse, se noi per primi non facciamo cose diverse?

Ecco allora GAAP. Innovazione, nuovi schemi mentali e culturali, mantenendo stabilmente al centro dei nostri obiettivi la redditività delle agenzie, che non è più conseguibile con le sole logiche in auge fino a pochi anni fa. GAAP darà a tutti gli associati la possibilità e gli strumenti per essere professionisti e protagonisti del proprio futuro.

Tornando al congresso di Torino, il palinsesto sarà davvero ricco di eventi, tavole rotonde ed ospiti... nel prossimo numero di ZOOM scenderemo in maggiori dettagli.

Tutti pronti, allora; l'appuntamento è imperdibile... a Torino dovremo esserci davvero tutti!!!

DALLA GIUNTA MAGAP

Cluster, temporaneamente bloccate le assegnazioni peggiori Sondaggio su concorrenza interna, un problema circoscritto?

Nel precedente numero vi abbiamo relazionato che avremmo incontrato l'impresa in tema di **regole dei cluster**.

Questo è avvenuto nei tempi stabiliti e siamo in attesa di una risposta alle nostre richieste.

L'obiettivo resta la tutela e la salvaguardia dell'Agenzia di fronte ad eventi straordinari e imprevedibili che oggi, di fatto, hanno danneggiato numerose Agenzie profittevoli.

Allianz ha confermato che fintanto non verrà definito il tavolo (previsto a brevissimo), **nessuna Agenzia verrà collocata in cluster C o D**.

Diversamente, dove il cluster risulti in miglioramento, si valuterà di poterlo **far salire** da C o D in A o B!

I dettagli delle nostre richieste saranno consultabili in una prossima informativa politica disponibile a breve su Mygaap e su Magap.eu o che vi trasmetteremo a mezzo mail.

Anche in ambito di autonomie e flessibilità alcune iniziative sono state prorogate, in attesa di una definizione organica e auspicabilmente condivisa delle stesse.

Non vi sarà certamente sfuggito che nei giorni scorsi abbiamo lanciato un sondaggio sulla concorrenza interna, con la finalità di conoscere meglio:

- Se il fenomeno è territoriale o nazionale
- Se riguarda il rapporto agenzia con agenzia, o soprattutto competitor affini quali gerenze e

compagnie dirette (Genial+ o Genialloyd) o "ibridi" quali CreditRas

- La dimensione del fenomeno per premi e pezzi
- L'incidenza
- Se Allianz, una volta messa da voi a conoscenza, abbia preso provvedimenti e/o fornito spiegazioni, ed in caso affermativo quali e se uniformi o meno



I sondaggi sono necessari e fondamentali per alcune ragioni

- ⇒ Non si può rappresentare ciò che non si conosce
- ⇒ Sono strumenti di libertà e democrazia, perché consentono di esprimere la propria opinione!

Vi abbiamo chiesto di raccontarci la vostra esperienza riguardo alla concorrenza tra:

- Agenzia e Agenzia Allianz
- Con le compagnie dirette (Genialloyd e gerenze)
- Con competitor “ibridi” CreditRas



Ci aspettavamo **maggiore partecipazione**, in quanto il tema era stato più volte sollevato nel corso delle riunioni e nonostante i numerosi solleciti a mezzo Zoom, mail e gruppi regionali di WhatsApp, le risposte sono state purtroppo, o per fortuna, poche. “Ai posteri l’ardua sentenza”...

Tutto ciò ci induce da subito a pensare che il problema possa avere impatti gravi a bassa frequenza e sia quindi riconducibile a fattori specifici e non sistematici.

Ecco il link che vi consente la lettura del sondaggio



<http://mygaap.it/commissioni/divisione-allianz/196-sondaggi-e-censimenti-allianz.html>

Gli incontri Allianz di giugno 2017

6 giugno 2017	GEN
6 giugno 2017	CDP
7 giugno 2017	CDN AZ
13 giugno 2017	Commissione R.E./Restyling Casa Tua
14 giugno 2017	Commissione Informatica/Accordo Digital
14 giugno 2017	UDP/Tavolo Cluster
23 giugno 2017	Commissione R.E./Perdita Autosufficienza
26 giugno 2017	Commissione R.E./Restyling Impresa Sicura
26 giugno 2017	UDP/Riorganizzazioni
28 giugno 2017	Commissione Motor

SAVE THE DATE!

I GIORNI 19 - 20 - 21 OTTOBRE 2017

NON POTETE MANCARE!

CI TROVIAMO A TORINO PER UN GRANDE EVENTO:

CELEBRARE LA NASCITA DI GAAP

GALF E MAGAP

DIVENTANO UN SOLO, GRANDE GRUPPO AGENTI



GRANDE NEI PROGETTI

GRANDE NELLA RAPPRESENTANZA

GRANDE NELLA PARTECIPAZIONE

L'Assemblea Generale 2017 si terrà presso il **Centro Congressi Lingotto** a **Torino**, in Via Nizza 280, nei giorni **19, 20 e 21** ottobre 2017

PRENOTAZIONI: SEGUIRE [QUESTO LINK](#)

La scheda di prenotazione dovrà essere compilata in ogni sua parte; il sistema provvederà a dare conferma tramite email e ad inviarne copia alla Segreteria organizzativa affidata a **HI EVOLUTION** (booking@hievolution.it).

Il sito prenotazioni presenta diverse strutture alberghiere, vicine tra loro, evidenziando il numero disponibile di camere secondo la tipologia. Ognuno potrà decidere in quale albergo alloggiare, naturalmente fino all'esaurimento della disponibilità camere. Per ogni struttura sono riportati i costi del pacchetto, che varia in considerazione del costo e della tipologia delle camere.

I Colleghi che non **intendono pernottare** devono comunque compilare la scheda, selezionando **No pernottamento** là dove richiesto durante la procedura di iscrizione.

Si raccomanda di utilizzare il campo "**Annotazioni**" per anticipare ogni ulteriore esigenza e particolare bisogno e contattare la HI EVOLUTION per la possibile soluzione.

Modalità di pagamento

Il sistema, prima della conferma di prenotazione, evidenzierà un totale comprensivo del pacchetto Agenti ed eventuali accompagnatori, tassa di soggiorno, escursioni, etc. Tale somma – che contempla il consueto contributo sul costo del pacchetto congressuale da parte dei Gruppi Agenti – verrà addebitata secondo le modalità stabilite da ciascun Gruppo.

Le prenotazioni dovranno essere inviate

entro il 31 agosto 2017

30^a ASSEMBLEA GENERALE

gruppo agenti  LA FONDIARIA

7^o Congresso Nazionale

MAGAP
MILANO ASSICURAZIONI GRUPPO AGENTI PROFESSIONISTI



LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **UIA**

VADEMECUM UIA!

Collaborazione: in ventiquattro faq tutte le istruzioni per l'uso



1. Cosa occorre per iniziare la collaborazione con UIA?

Occorre sottoscrivere con UIA un accordo di libera collaborazione (il documento è scaricabile sul sito <http://www.mygaap.it/collaborazione-u-i-a/aderire-ad-u-i-a.html>, sezione *Collaborazione UIA*) e scambiarsi il documento sottoscritto con UIA, per il tramite della segreteria, che provvederà ad inviarla agli uffici della stessa UIA

2. Occorre segnalare l'inizio del rapporto di collaborazione alla Compagnia o all'Ivass?

No, come per tutte le collaborazioni non è dovuta nessuna comunicazione ad alcun soggetto.

3. Chi è UIA?

UIA è una agenzia di sottoscrizione (in inglese Underwriting Insurance Agency) con sede a Milano, specializzata in coperture Rc Professionali e polizze di nicchia non presidiate dalle Compagnie Generaliste

4. Quali sono le coperture offerte da UIA?

Le coperture riguardano principalmente Rc Professionali, PO, D&O, Infortuni per gli avvocati, Tutela Legale, e RCT/O piccoli comuni

5. Quali Compagnie vengono rappresentate da UIA?

Collaborazione diretta - Lloyd's, Tokio Marine HCC
Collaborazione indiretta - AMTrust, Ariscom spa

6. Sono competitive le tariffe delle Compagnie rappresentate da UIA?

Assolutamente sì. I quattro anni passati da quando il nostro Gruppo ha iniziato a collaborare con UIA sono serviti anche a verificare sul campo la concorrenzialità delle tariffe e delle condizioni offerte

7. Come faccio ad avere qualche informazione preliminare su UIA?

Basta semplicemente andare sul sito www.uiainternational.net; informazioni suppletive si possono trovare sulla Piattaforma ASAP, a cui si accede dall'area riservata, ove occorre registrarsi. Occorre anche essere registrati con rapporto di collaborazione

8. Com'è il trattamento provvigionale?

Essendo un accordo di gruppo è particolarmente favorevole. Si possono consultare le tabelle provvigionali su <http://www.mygaap.it/collaborazione-u-i-a/aderire-ad-u-i-a.html>



9. **Come faccio a ricevere le provvigioni?**

Ti consigliamo di leggere con attenzione l'accordo quadro (art. 4 comma 1 e 2) dove, in base all'opzione selezionata, è indicata la modalità operativa e la relativa fruizione. Il tutto è consultabile su <http://www.mygaap.it/collaborazione-u-i-a/aderire-ad-u-i-a.html> >>LETTERE DI COLLABORAZIONE



10. **Quali sono le procedure da seguire per chiedere una quotazione?**

Attraverso uno specifico preventivatore, presente nella cosiddetta Piattaforma ASAP accessibile dalla Home Page di UIA, (Area Riservata, in alto a destra) è semplicissimo avere in tempo reale la quotazione delle più diffuse professioni; è necessario compilare il questionario relativo

11. **Se la professione non è presente sull'ASAP, come posso procedere?**

È sufficiente scrivere una mail a gestioneportafoglio@uiainternational.net allegando il questionario adatto a quello specifico rischio (scaricabile dal sito istituzionale www.uiainternational.net) per avere entro qualche giorno una risposta scritta

12. **Qual è la procedura da seguire nel caso di accettazione del preventivo da parte del cliente?**

Se il preventivo è stato richiesto sull'ASAP, basta semplicemente cliccare su un link e riempire un semplice form con le informazioni di base utili all'emissione del contratto ed allegando il questionario. In poco tempo il pdf del Contratto sarà disponibile sul portale. Se il preventivo viene approvato (o modificato) da UIA, potrete procedere in autonomia all'emissione cliccando il bottone *Emetti*: in pochi istanti apparirà il pdf della polizza e in contabilità la *Debit Note*.

NB: evidenziamo che solo in quel momento potete comunicare ufficialmente il premio al cliente; in prima battuta la cifra che appare a video è solo un'indicazione di premio soggetta a conferma da parte di UIA

13. **Se invece il rischio è stato quotato fuori dalla procedura standard di ASAP, cosa bisogna fare in caso di accettazione da parte del cliente?**

Occorre richiedere per mail il cosiddetto *Ordine Fermo*, a cui UIA risponderà allegando il contratto insieme all'indicazione dei termini della rimessa da effettuare a favore di UIA e relative provvigioni (*Debit Note*). Nel caso in cui si risponda al sottoscrittore che ha quotato il rischio, occorre mettere sempre in copia cc l'indirizzo gestioneportafoglio@uiainternational.net

14. **Come faccio a comunicare il perfezionamento di un contratto?**

Sul portale ASAP è prevista una semplice procedura per registrare l'incasso di una polizza; occorre contestualmente trasmettere le copie sottoscritte via mail all'indirizzo polizze@uiainternational.net (occorrono tutte le pagine del contratto: nel modulo le firme da apporre sono due)

15. **Nel caso in cui non sia possibile registrare il perfezionamento sull'ASAP, come devo procedere?**

Occorre fare mail all'ufficio polizze@uiainternational.net (ufficio amministrazione) comunicando l'avvenuto incasso e trasmettendo le copie sottoscritte

16. **Come funziona il pagamento della polizza?**

Come ogni incasso, a fronte di una copertura assicurativa — se l'intermediario è titolare di conto corrente separato intestato all'intermediario (c.d. libero) — è sufficiente un assegno bancario intestato all'intermediario o un bonifico sul conto corrente separato dell'agenzia con le stesse regole imposte dai regolamenti IVASS; i termini per la rimessa da fare successivamente a UIA saranno indicati direttamente sull'ASAP (menù *Contabilità*) o per posta elettronica, in caso di mail di conferma (nei casi di polizze non standard). Se invece è stata scelta la modalità del pagamento diretto da parte del cliente, a UIA basterà

comunicare allo stesso le coordinate bancarie per effettuare il bonifico

17. Cosa succede se la polizza non viene perfezionata?

Occorre fare una semplice mail comunicando il non perfezionamento e richiedendone l'annullamento

18. Come funziona il rinnovo?

Se compilando il relativo questionario di rinnovo (scaricabile dal sito istituzionale www.uiainternational.net) i parametri del rischio (fatturati e/o attività svolte dal Cliente) sono rimasti pressoché immutati, su tale piattaforma c'è l'apposito link di *Rinnovo* per l'emissione automatica del contratto; in caso di variazione dei suddetti parametri, la procedura richiede nuova valutazione da parte di UIA, mediante il menù *Quotare* (la procedura funziona come se si trattasse di polizza nuova)

19. In caso di sinistro, quali sono le procedure da seguire?

UIA ha un ufficio dedicato a Milano con cui poter comunicare ed a cui presentare la denuncia, oltre ad una pagina on-line sul sito, con istruzioni e modulistica, e l'indirizzo mail sinistri@uiainternational.net



20. Come e a chi devo denunciare un sinistro?

I sinistri vanno denunciati via mail inviando all'indirizzo sinistri@uiainternational.net il *Claims Information Form* che è possibile trovare sul sito istituzionale di UIA

21. Quali documenti devo inviare?

Oltre al *Claim Information Form*, interamente compilato, è necessario inviare: copia della polizza firmata, copia del pagamento del premio, copia della documentazione a disposizione dell'assicurato relativa al sinistro da denunciare. L'ufficio sinistri comunicherà quali documenti integrativi saranno necessari

22. Quali sinistri vanno comunicati?

Vanno segnalate tutte le contestazioni ricevute, le richieste di risarcimento concrete, gli atti di citazione, le circostanze. Ad esempio, se un cliente di un commercialista riceve una "visita" ed alla stessa segue un verbale con richieste di pagamenti vari, ecco... in questo caso diremmo che non è un fatto di irrilevante importanza

23. Quanto tempo passa prima della liquidazione del sinistro?

Dipende dalla complessità del sinistro e da quanto collaborano assicurato ed intermediario. Sicuramente un sinistro "collaborato" dal collega che intermedia la posizione ha delle tempistiche più ristrette

24. NOTA BENE

Ricordare sempre che, essendo le polizze trattate da UIA senza tacito rinnovo, la *conditio sine qua non* per avere un'offerta con nuovo premio deve essere corredata da tempestive notizie sulle eventuali posizioni (sinistri) che risultassero aperte.

*Graziano Diodati,
per la Commissione UIA*



K-Forum, per parlare del futuro della distribuzione assicurativa, all'insegna del *digital*

Paolo Sacchi *“Non lasceremo indietro nessuno”*



A sinistra Yoshikazu Kobashi, Representative Director at Allianz Global Investors Japan Co., Ltd. e a destra Terao Kazuyuky, Chief Investment Officer at Allianz Global Investors Japan Co., Ltd.

Cari Associati,

in questi giorni si sta svolgendo un forum che cerca di “stimolare le sinapsi” dei partecipanti sull’evoluzione del nostro ruolo professionale, attraverso l’analisi degli scenari presenti e futuri, per voce di molti Top Manager e/o opinionisti che ricoprono o hanno ricoperto ruoli apicali, in aziende del settore assicurativo o comunque in settori affini.

La parola più pronunciata da tutti i partecipanti al K- Forum è **“digitale”**.

Fare rappresentanza vuol dire saper cogliere queste opportunità, al fine di tutelare con maggiore attenzione i più deboli, coloro che sono in difficoltà, coloro che rispetto a questi repentini e veloci cambiamenti, ne subiscono maggiori disagi, coloro che di fronte a tutto questo, “provano ancora ad aggrapparsi ad un mondo che ormai non esiste più”.

Il nostro obiettivo è fare il massimo per tutti, in particolar modo per i più “fragili, perché siamo certi che, ancora per molto tempo, le persone avranno bisogno e continueranno a cercare altre persone, perché la relazione umana resta il centro di gravità permanente della nostra professione, e tutti gli agenti, dispongono di questa qualità, la sfida è “utilizzarla in chiave contemporanea”.

“Il vero banco di prova per il nostro progresso non è tanto se riusciremo a far crescere coloro che già sanno tutto, ma piuttosto consiste nel cercare di far crescere abbastanza coloro che sanno ancora troppo poco.”

Nel prossimo numero di Zoom, vi racconteremo tutto questo e altro ancora.

Un caro saluto



Giulio Salvadori, Responsabile di Osservatori.net Dipartimento di Ingegneria Gestionale

Paolo



LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **OMNIA**

OW8: ASSESSMENT, FORMAZIONE E PLESS

Il caldo di questi giorni non ha impedito alla Commissione di svolgere al meglio il proprio compito.

ASSESSMENT

Come anticipato nel precedente numero, sono in fase di ultimazione i test sulle Agenzie pilota, i cui risultati saranno resi noti a breve. Si tratta di un complesso e articolato lavoro di analisi e di successiva verifica delle configurazioni attualmente in uso alle Agenzie.

Entro breve vi informeremo in merito:

- ai vantaggi derivanti dalla personalizzazione della configurazione
- alla modalità di compilazione del questionario di raccolta delle informazioni necessarie
- alla tempistica utile a correggere e bonificare le eventuali configurazioni difformi
- ai costi, che cercheremo di far condividere in quota parte tanto ai gruppi, quanto di Sia

FORMAZIONE

Se la corretta configurazione è fondamentale, al pari lo è anche la formazione, non più rimandabile laddove si voglia sfruttare il programma al meglio delle sue enormi potenzialità.

Le soluzioni individuate sono tre, a libera scelta degli Agenti, 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** 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 a questo piccolo censimento

PLESS, IL PROGRAMMA DI ARCHIVIAZIONE OTTICA MASSIVA

Come promesso, finalmente Pless – il programma di archiviazione ottica – è stato testato sulle Agenzie pilota della commissione, che ne hanno certificato il corretto funzionamento, pertanto a breve saremo in grado di rendere noto il dettaglio di tutte le funzionalità (di cui riassumiamo velocemente le principali) e i relativi costi.

FUNZIONALITÀ

- Gestione e stampa individuale e/o massiva di etichette adesive (barcode) da applicare sui singoli documenti
- Scannerizzazione massiva dei documenti e archiviazione puntuale nelle singole cartelle clienti
- Controllo di gestione manuale sulla completezza della documentazione

Facciamo un sintetico esempio dei vantaggi che può trarre un'agenzia dal corretto utilizzo del programma, in abbinamento alle soluzioni in uso e disponibili su Omnia Web.

SCENARIO ATTUALE DI ARCHIVIAZIONE

Semplificando, i principali documenti oggetto di archiviazione sono così classificabili:

- Documentazione anagrafica e identificativa della clientela (documenti identità, visure, etc.)
- Documentazione precontrattuale (modello 7 A/B, privacy, etc.)
- Documentazione del bene identificativa (carte circolazione, fogli di via, certificati di demolizione)
- Documentazione di portafoglio della polizza (copia contrassegni sostituiti, copia polizza, appendici, adeguatezza, etc.)
- documentazione fiscale

Solitamente una volta raccolta tutta la documentazione necessaria al tipo di operazione che si sta svolgendo (dopo la sottoscrizione del cliente quando necessario), si procede a:

- Selezionarla e smistarla per gruppo e/o tipo
- Archivarla singolarmente, se richiesto, nei sistemi di compagnia
- Archivarla singolarmente ,se ritenuto opportuno, nel programma gestionale di Agenzia (Omnia, Alpha, etc)
- inviarla, se richiesto, tramite corriere o altri mezzi alle compagnie
- Conservarla presso i propri uffici all'interno di cartelle o file, o presso il proprio archivio documentale

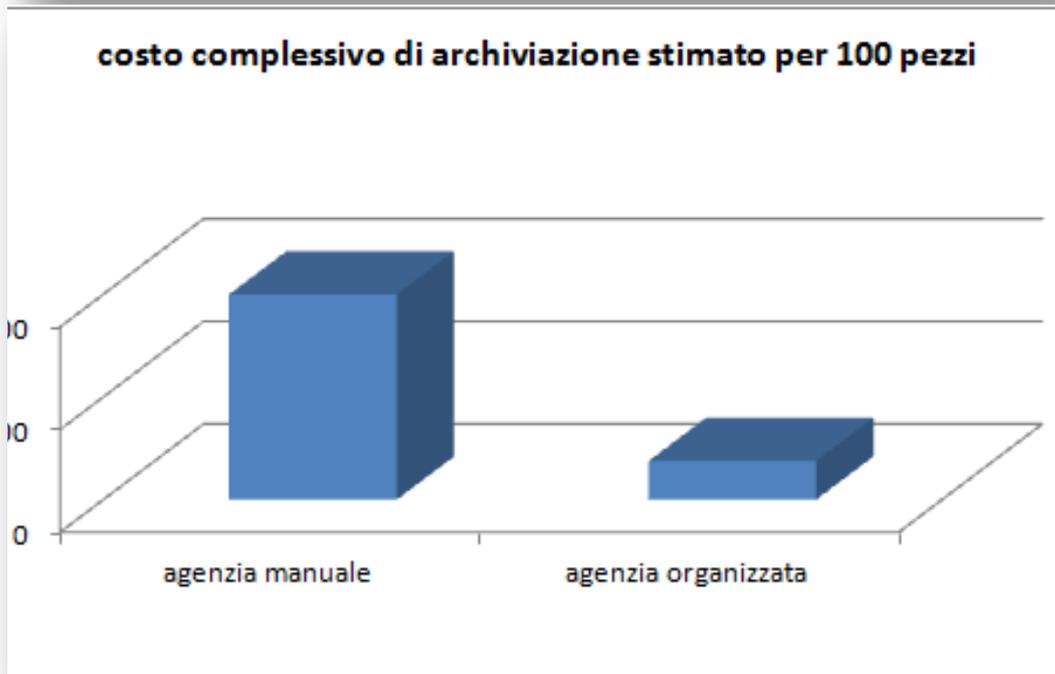
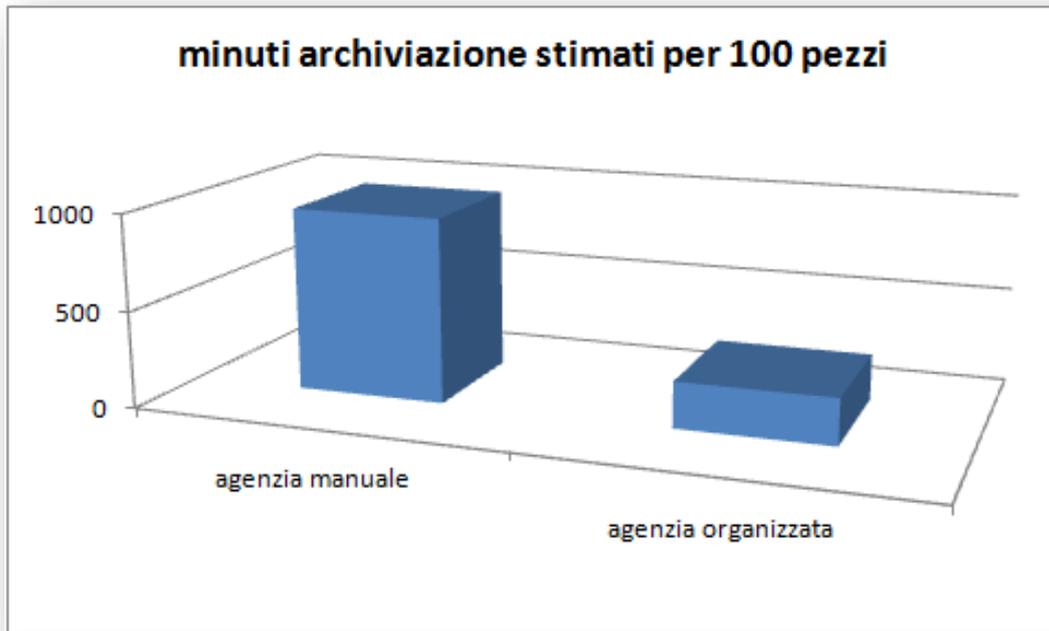
Pless consente a ciascuno di svolgere puntualmente, mediante l'utilizzo di appositi report personalizzati predisposti dalla Commissione, le dovute analisi utili a individuare il volume e il numero dei documenti da lavorare nel periodo stabilito.

Proviamo a fare un esempio stimando in 100 le attività da svolgere in un determinato arco temporale, come la raccolta della documentazione anagrafica, la raccolta consensi privacy, dei documenti pre contrattuali, o le copie delle polizze nuove e/o in sostituzione, e così via.

Abbiamo stimato indicativamente i costi necessari a svolgere tali operazioni, utilizzando o meno Pless, il programma di archiviazione ottica.

Il grafico riassuntivo — nella pagina successiva — mostra e confronta indicativamente il vantaggio che può conseguirne, un'agenzia organizzata rispetto a quella che continua ad operare manualmente.

GESTIRE DOCUMENTI CON PLESS: COSA SIGNIFICA, IN NUMERI?



Clicca qui per vedere i video sull'utilizzo di Pless



<http://inservices.it/prodotti/pless/item/5-formazione.html>



A cura di Sara Gentile e Andrea Montrasio





LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **TOTEM**

TOTEM, CONSEGNA **COMPLETATA** ENTRO LA PRIMA SETTIMANA DI AGOSTO!

Finalmente ci siamo!

Siamo orgogliosi, dopo una lunga attesa, di confermare che **entro il 7 agosto** verranno consegnati e configurati tutti i Totem.

Alla data di uscita del presente articolo sono oltre 50 i Totem regolarmente installati, e siamo in attesa dei primi feedback sui quali prontamente interverremo laddove segnalassero delle anomalie.

Questo strumento, assieme ad altri già disponibili, rappresenta un passo fondamentale del progetto **"Digitalizzando la mia agenzia!"**.

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 quelli validi per tutti) e la singola Agenzia (per i documenti personali), agevolando sensibilmente le attività di ciascun intermediario.

È stato appositamente realizzato un software di gestione, all'interno della piattaforma Mygaap, che consente tali attività. Al fine di agevolarne la comprensione e l'utilizzo, sono stati predisposti dei supporti, digitando il link (dopo essersi autenticati in Mygaap):

MANUALE CARTACEO

(che viene consegnato anche al momento dell'installazione)



<http://www.mygaap.it/domande-frequenti.html>

SUPPORTI VIDEO



<http://mygaap.it/domande-frequenti/item/858-video-tutorial-totem-accedere-alla-piattaforma-di-gestione.html>

<http://mygaap.it/domande-frequenti/item/859-video-tutorial-totem-2-caricare-un-documento,-ed-anche-renderlo-in-obbligo-espositivo.html>

<http://mygaap.it/domande-frequenti/item/860-video-tutorial-totem-3-personalizzazione-documenti-di-segreteria.html>

Potete digitare sul link, per visionare lo zapping dell'installazione e l'intervista di un Collega



Video-intervista

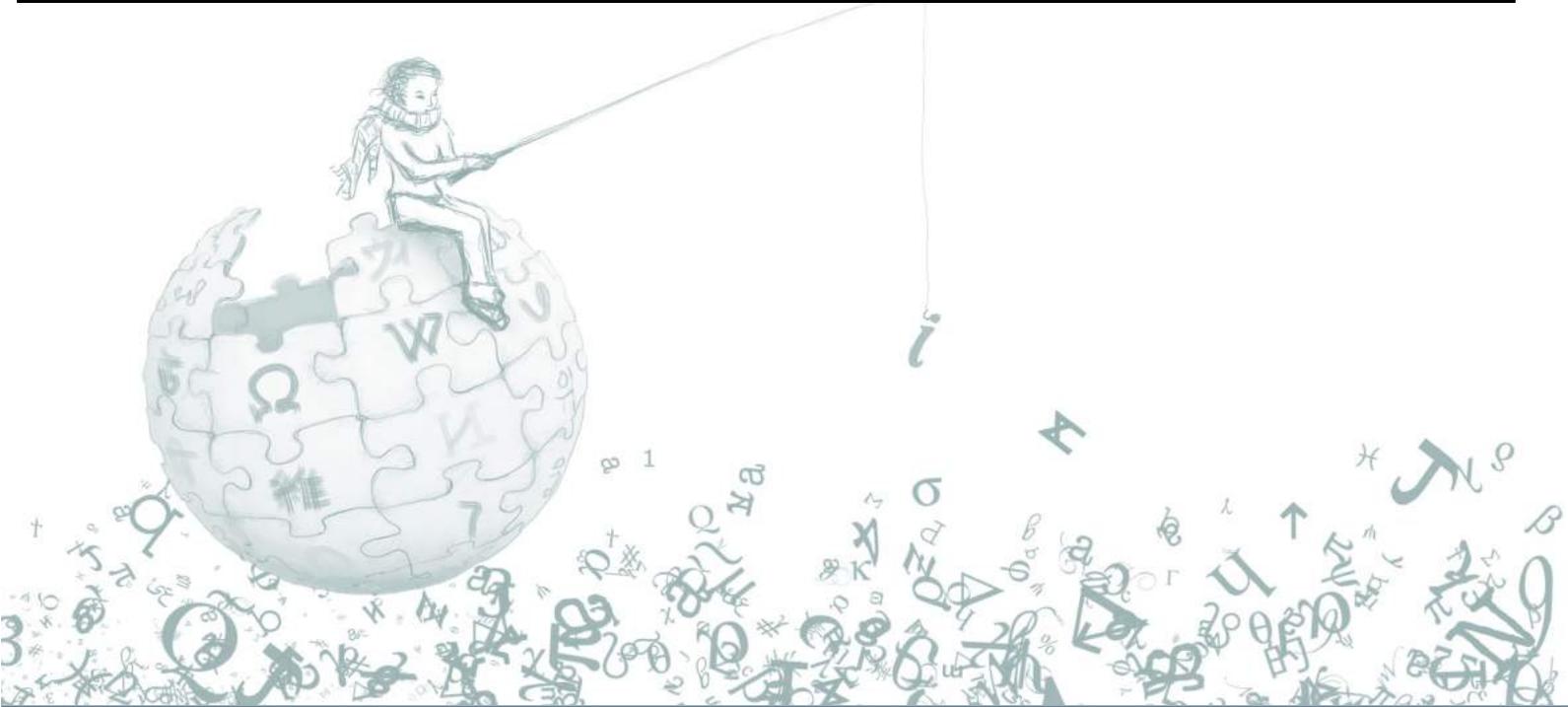


La Commissione è a completa disposizione, una volta terminate le installazioni, per un'eventuale ulteriore formazione e/o condivisione di attività che semplifichino la gestione e l'utilizzo del Totem

Andrea Montrasio e Andrea Zanellato

Le informative di giugno 2017

Info FIAP n°	112	Obbligo Firma Digitale
Info FIAP n°	113	Save the Date Congresso Ottobre 2017



Per i colleghi Magap: dopo aver fatto login all'area riservata del sito Magap, potrete accedere alle informative al seguente link

Gli incontri laici di giugno 2017

26 giugno 2017	Commissione Sviluppo
27 giugno 2017	Commissione Sviluppo/Incontro Euronov.
27 giugno 2017	Commissione Sindacato Com. GGAA
27 giugno 2017	Commissione Sviluppo/Evento CarGlass

Per partecipare al sondaggio sulle esigenze formative
 Colleghi MAGAP <https://www.quicksurveys.com/s/Te3q8C>



MA PUÒ CAPITARE CHE UN ASSICURATO **NON** SIA **SEMPRE** ASSICURATO?

Sì, troppe volte, ahinoi.

È salutare porsi la domanda: ma io sono sempre assicurato quando guido un **veicolo** di mia proprietà?

È ancora più salutare porsi un'altra domanda: ma io sono sempre assicurato quando prendo un veicolo a noleggio o in car-sharing? O quando lo prendo in prestito da un amico?

Anche senza considerare i quasi 5 milioni di veicoli non assicurati, la domanda è legittima.

Perché, se i **TERZI** sono sempre risarciti per la inopponibilità di eccezioni ai terzi danneggiati in presenza di RCA obbligatoria (a prescindere da razza, etnia, orientamento politico religioso o sessuale), spesso è "*scoperto*" proprio il conducente/assicurato per i danni che può provocare ad altri in alcune circostanze.

Perché quasi tutti i prodotti Auto contengono **limitazioni** o addirittura **esclusioni**.

Un esempio tra i più frequenti: in caso di mancato allaccio delle cinture di sicurezza da parte dei trasportati, in caso di danni agli stessi, l'Impresa – se prevista in polizza l'esclusione del trasporto non conforme alla carta di circolazione e/o alle disposizioni vigenti – può, una volta liquidati i danni ai trasportati – con o senza concorso di colpa – **rivalersi** in tutto in parte sul conducente assicurato, responsabile della guida del veicolo.

Altre esclusioni o limitazioni si trovano sulla Pillola Auto in ZOOM n° 6 di maggio 2017

Il 1° luglio del 1994 si sono liberalizzate le tariffe RCA. Ma si sono anche liberalizzate le condizioni di polizza ed i contenuti delle garanzie. E questa è stata una grande sconfitta per la cultura e la civiltà. Questa situazione è stata ben illustrata dallo **SNA** in uno studio rivolto ai Consumatori e presentato a Viareggio nel 2009.

In sostanza, la Commissione Auto dello SNA ci ha messo in guardia dal rischio di dover "*rispondere con il proprio patrimonio per effetto di **rivalse** di entità molto elevate*".

Molto civilmente la maggioranza delle Imprese prevede la possibilità di **rinunciare** a questa o ad altre **rivalse** dietro un piccolo corrispettivo economico.

La legge 221 del 2012 aveva affrontato il tema del **Contratto Base RCA**, ma lo schema approntato dal MISE, che potremmo definire improprio, è stato fortunatamente e civilmente bocciato dal Consiglio di Stato.

L'intermediario consapevole – soprattutto se di secondo livello a contatto con il pubblico – illustra queste problematiche alla sua Clientela, anche per rispetto delle regole di comportamento che stanno diventando sempre più stringenti. Ma soprattutto perché questo significa essere **dalla parte dell'Assicurato**.

Mygaap.it: anche per usare il Totem è indispensabile registrarsi!

Cari Associati,

ci preme ancora una volta ricordare che è fondamentale **registrarsi** nel sito Mygaap, così da poter accedere alle numerose news e conoscere tutte le attività dei gruppi.

Riportiamo il link per tutti i dettagli

<http://www.mygaap.it/f-a-q/f-a-q-piattaforma-mygaap.html>

Oggi più che mai è fondamentale, soprattutto per coloro che hanno aderito al progetto “Digitalizzando la mia agenzia” attraverso il primo step, cioè il Totem, (entro fine mese verranno completate le consegne), e solo se si dispone delle credenziali di accesso sarà possibile accedere all’apposito programma che consente di configurare correttamente la propria agenzia e fare molto altro, quali postare contenuti multimediali personalizzati che saranno visibili sul monitor.

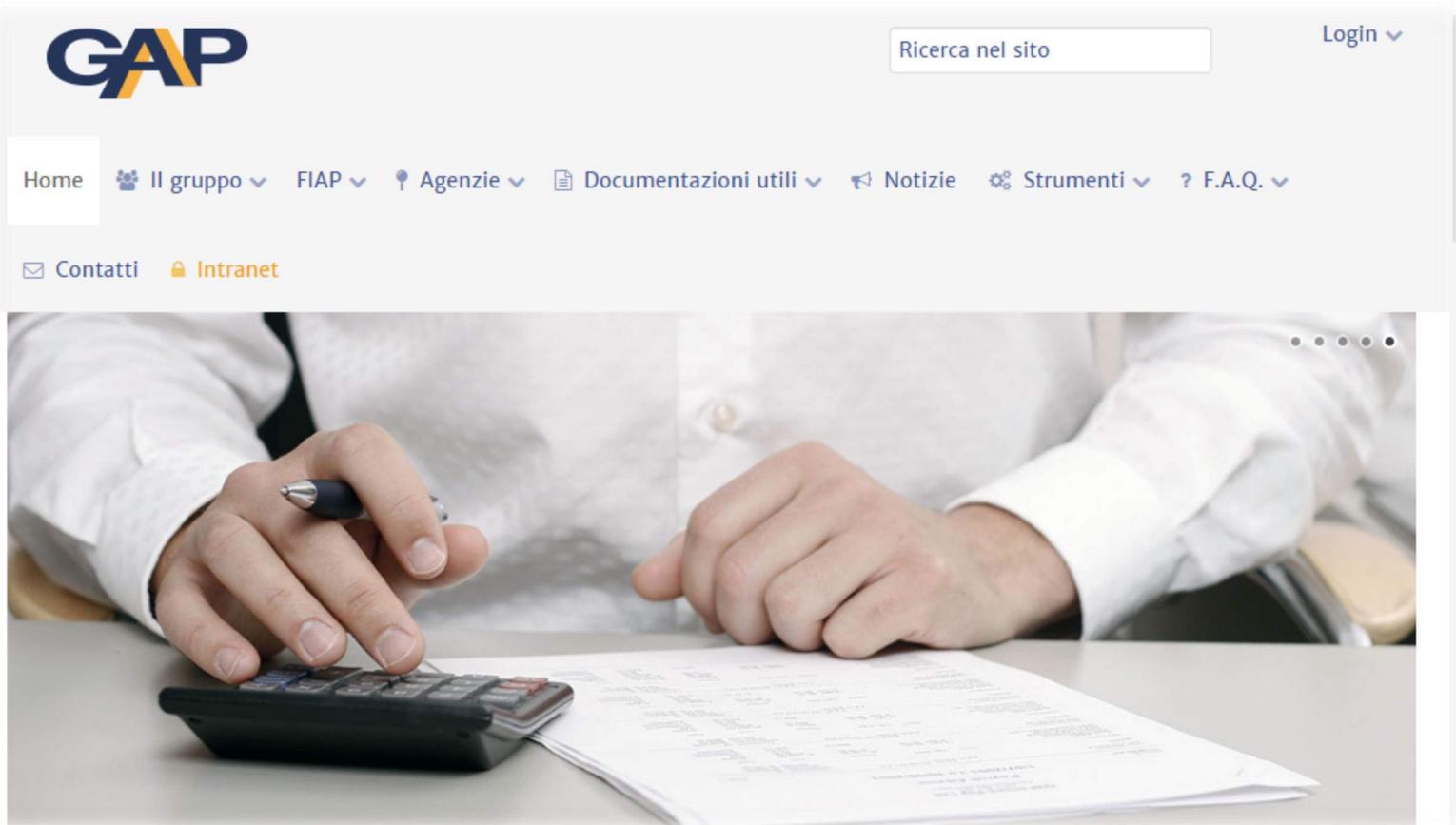
Inoltre, ricordiamo che sono disponibili le nuove versioni della App **MYGAPP** che potete scaricare ai seguenti link:

<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)





PILLOLE DI REGOLE AUTO

5

Ricorso terzi da incendio

Sono ricompresi nella garanzia base Rc Auto i danni involontariamente cagionati a terzi da Incendio e scoppio quando il veicolo è considerato **in circolazione**. Il sinistro dev'essere aperto come **RCA**, come se fosse danno da circolazione.

Sono considerati **in circolazione** anche i veicoli in sosta su strade di uso pubblico o su aree a queste equiparate.

Sono equiparate a strade di uso pubblico quelle aree, sia di proprietà pubblica che privata, aperte alla circolazione del pubblico [**comma 2 dell'art. 3 del D.M. 86 del 1° aprile 2008**].

Che cosa succede, allora, se il veicolo provoca danni a terzi da **incendio** o **scoppio** in un'area **privata non aperta** alla circolazione del pubblico?

Il Ricorso Terzi quando il veicolo NON è in circolazione [garage condominiale, etc.] non è "automaticamente" in garanzia ma dev'essere assicurato con specifica estensione aggiuntiva anche in presenza di estensione Rc Auto alle aree private.

Questa accortezza/attenzione nell'emissione della polizza serve ad evitare che, in caso di danno, si entri in una diatriba infinita per chiarire se quel particolare luogo privato era o non era equiparato ad un luogo pubblico, essendo la demarcazione molto sottile e discutibile.



6.6.2017

*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

5

IL QUESITO

Con la consapevolezza che la Formazione non è una corvée, ma è quell'attività che dà professionalità e competenze,

quale comportamento deve adottare l'Agente nei casi di inadempimenti formativi da parte di Intermediari iscritti in A, intermediari iscritti in E, addetti all'intermediazione all'interno dei locali dell'Agente?

LA RISPOSTA

Premesso che l'aggiornamento professionale è un obbligo anche in occasione di novazioni normative o di prodotto...

- ⇒ **Intermediario Sez. A** - deve interrompere l'attività
 - ⇒ **Intermediario Sez. E** - l'Agente preponente deve comunicarlo all'IVASS e cancellarlo dal RUI; di conseguenza il Collaboratore dovrà interrompere l'attività
- Per gli iscritti nelle sezioni A o E, l'inadempimento formativo può essere sanzionato da un procedimento disciplinare. IVASS potrà anche valutare eventuali responsabilità a carico dell'Intermediario di riferimento (Reg. 5 art. 62 co. 2/b/2)
- ⇒ **Addetto all'interno** dei locali dell'Agenzia deve sospendere l'attività di intermediazione

Le condizioni per il ripristino dell'attività sono

- ⇒ **Intermediario Sez. A** - deve colmare le ore previste dal biennio.
- ⇒ **Intermediario Sez. E** - deve effettuare un aggiornamento professionale di almeno 15 ore (o 60 ore se la sospensione è durata meno o più di 2 anni) e il biennio formativo ricomincia dall'anno successivo (Reg. 5 art. 27).
- ⇒ **Addetto all'interno** - deve effettuare un aggiornamento professionale di almeno 15 ore (o 60 ore se la sospensione è durata meno o più di 2 anni) e il biennio formativo ricomincia dall'anno successivo.

A cura della Commissione Compliance

compliance.normative@gmail.com

6.6.2017

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.

Polizze dormienti, 4 milioni di contratti Vita per le quali la liquidazione non viene riscossa

Spesso i beneficiari sono inconsapevoli di esserlo: Ivass suggerisce due strade per conoscere l'eventuale stipula da parte di un familiare



Come sottolineato dal presidente Ivass Salvatore Rossi nella Relazione Annuale 2017, [l'indagine sulle polizze vita dormienti svolta dall'Istituto](#) ha fatto emergere 4 milioni di polizze per le quali le imprese non sanno se l'assicurato è vivo o è deceduto. Molto spesso, infatti, i beneficiari non si fanno avanti perché non sanno di esserlo.

L'Ivass suggerisce dunque due azioni per verificare se un familiare deceduto aveva stipulato una polizza vita e volentieri diamo

riscontro alla specifica richiesta ricevuta dell'Authority di darvi diffusione.

- Una prima strada è quella di rivolgersi al [Servizio ricerca coperture assicurative vita](#) dell'ANIA. Attraverso le imprese associate, il Servizio fornisce ai richiedenti (ad esempio i coniugi delle persone decedute) informazioni sull'esistenza o meno di coperture assicurative vita relative alla **persona deceduta, ipotizzata assicurata**. La richiesta di informazioni deve essere effettuata seguendo le istruzioni e compilando i moduli presenti nella [pagina web](#) dedicata al Servizio. La ricerca si basa sul verificare, tra l'altro, che il nome di colui che chiede le informazioni compaia tra i beneficiari della polizza. Si suggerisce, perciò, di formulare tante richieste quante sono i **potenziali beneficiari**. Esempio: se è deceduto un familiare, padre di due figli, è bene che formulino la richiesta sia la moglie che ciascuno dei due figli, per ampliare il raggio della ricerca.
- Una seconda strada, che può aggiungersi alla prima, è quella di rivolgersi all'intermediario assicurativo, alla banca o all'impresa di assicurazione di cui si serviva il familiare, chiedendo informazioni – meglio se per iscritto – sulla esistenza della polizza. [A questo link](#) è possibile scaricare un [facsimile di richiesta](#).



ISTITUTO PER LA VIGILANZA
SULLE ASSICURAZIONI

I V A S S



Contitolarità: conviene agli Agenti?

Angelo Ottaviani "Senza la possibilità di disporre dei dati clienti e dei prospect, gli accordi sono inutili orpelli"

Alessandra Schofield

Alla luce dell'accordo dati recentemente siglato dal Gruppo Agenti Generali con la Mandante, abbiamo chiesto ad Angelo Ottaviani un commento che costituisce un prezioso approfondimento della problematica, sia per quanto riguarda gli aspetti tecnici che quelli di tutela dell'intermediario.

Un Gruppo Agenti di una grossa compagnia italiana ha recentemente sottoscritto con la propria mandante un accordo che prevede la contitolarità rispetto ai dati dei clienti; ha avuto modo di visionarlo?

Ho visto il protocollo di intenti ed ho avuto modo di leggere ed ascoltare un buon numero di commenti al riguardo.

A costo di risultare eccessivamente pignolo vorrei sottolineare alcuni aspetti tecnici che riguardano il concetto di contitolarità, così come definito fin dagli albori della disciplina per la tutela dei dati personali.

Il più importante tra questi riguarda il fatto che la Contitolarità si applica ai trattamenti e non ai dati in quanto tali.

Potrebbe sembrare un dettaglio, ma così non è, perché parlare di trattamenti significa parlare di finalità, cioè del perché i dati sono gestiti.

Ecco il punto dal quale partire: bisogna definire il motivo per cui i dati sono trattati, individuare le basi giuridiche che determinano questi trattamenti e infine definire le regole per la tutela dei dati che entrano in gioco, inclusa l'individuazione dei ruoli per gli attori che si assumono le relative responsabilità, in funzione del potere decisionale che possono esprimere.

Il contesto che stiamo analizzando è quello del rapporto tra mandante e mandatario, tra Compagnia e propri agenti, ma non è il contesto dell'attività dell'intermediario nella sua interezza. Di fatto stiamo parlando di un sottoinsieme dell'attività dell'intermediario: quella che riguarda la gestione dei dati nell'ambito di uno dei potenziali mandati che questi può avere.

In tale ambito nasce un cosiddetto accordo dati e nasce dall'esigenza di stabilire le regole con cui una compagnia ed

i propri agenti gestiranno i dati degli assicurati e potenziali tali.

Quando ci si è accordati su cosa si può e cosa non si può fare con i dati, quando si è stabilito chi effettivamente, tra Compagnia e singolo agente, esprime il vero potere decisionale sui trattamenti dei dati per le finalità in analisi, allora si individuano i ruoli privacy.

La privacy disciplina la tutela dei dati personali trattati ed è l'ultimo livello che chiude il cerchio dell'accordo. Con l'individuazione dei ruoli si stabiliscono gli oneri, poi, a seguito di una corretta gestione, se ne possono derivare gli onori.

Nella maggior parte dei casi i ruoli si individuano, perché derivano per "stato di natura" dall'analisi di contesto, e dunque con la semplice verifica di chi esprime il potere decisionale risulta immediato determinare chi è il Titolare dei trattamenti.

In altri casi, quelli di condivisione, si concorda la strada della contitolarità.

Storicamente, dopo un periodo iniziale caratterizzato anche da marchiani errori, il rapporto privacy Compagnia-Agente, nell'ambito dei trattamenti dei dati dei clienti, gestiti in esecuzione delle attività collegate al mandato agenziale, si è stabilizzato sulla strada dei ruoli Compagnia Titolare e Agente Responsabile.

Negli ultimi anni abbiamo assistito all'implementazione di soluzioni per certi versi ardite e per altri potenzialmente innovative.

La caratteristica comune di queste soluzioni è però stata quella di mettere la privacy davanti al resto, almeno dal punto di vista comunicativo, generando un sacco di confusione tra gli intermediari.

Il ruolo privacy non si conquista, non si tratta; è tale in funzione di ciò che le leggi, i regolamenti e poi gli accordi, a monte, stabiliscono.

L'unica eccezione quando esistono le condizioni per una vera condivisione; in questo caso occorre lavorare per definire, come specificato al paragrafo 1 dell'art. 26 del GDPR, un vero e proprio contratto inerente la distribuzione degli obblighi, degli oneri e delle responsabilità tra i contitolari che è punto di partenza ineludibile per la disamina di come i contitolari operano e interagiscono.



In ordine logico dunque bisognerebbe prima di tutto capire le regole generali del gioco, il contesto, gli attori, cosa ciascuno deve, vuole e può fare con i dati ed a quel punto, mentre si costruisce il progetto di gestione dei dati, si disegna l'applicazione della privacy.

Questo accordo, dal suo punto di vista, esprime un'effettiva contitolarità o limita le libertà ed i diritti acquisiti finora dagli agenti?

Chi analizza questo accordo dovrebbe chiedersi se il protocollo garantisce un'effettiva condivisione o limita le potenzialità di utilizzo dei dati per gli intermediari che hanno quel mandato e probabilmente il significato della domanda è proprio questo.

Il protocollo di intenti di cui stiamo parlando esprime una serie di concetti base che dovrebbero regolare nei prossimi anni l'utilizzo dei dati da parte degli agenti della Compagnia interessata.

Tra questi concetti quello della contitolarità dei dati è quello più evidenziato dalla stampa di settore dal momento della presentazione del documento.

Come precedentemente accennato, la contitolarità dei trattamenti, già oggetto di riflessione e confronto in base alla Direttiva 95/46/CE è diventata oggetto di un apposito articolo, il 26, del nuovo Regolamento Privacy.

A vederle così sembrano due contitolarità diverse: la prima, quella di cui si parla sulla stampa e nei commenti, che è poi la stessa cui Lei fa riferimento nella domanda, sembra più una condivisione, una sorta di contitolarità riguardante i diritti che Compagnia e Agente si vogliono arrogare riguardo al trattamento dei dati dei clienti; in realtà la contitolarità dei trattamenti, che è fondamentalmente la condivisione di doveri e di oneri inerenti la sicurezza dei dati trattati, ha tutto un altro significato.

Generalmente, per avere una contitolarità occorre che un trattamento sia eseguito nell'ambito di una finalità



condivisa dai Titolari e che altrettanto condivise siano le modalità del trattamento ed in particolare la progettazione e l'implementazione delle misure di sicurezza necessarie ad assicurare ai dati l'integrità, la riservatezza e la disponibilità.

Quindi condivisione di finalità, modalità e misure di sicurezza.

Solo superficialmente si può sostenere che il problema sia più formale che sostanziale.

Pensiamo al caso di una perdita accidentale di dati, che determini un danno al cliente-interessato; oppure di un trattamento illecito poiché del tutto estraneo alle finalità della raccolta dei dati, privo di informativa e di consenso. Chi risponde, tra i due contitolari, di queste non conformità?

Quando le attività di trattamento sono oggetto di una effettiva condivisione potrebbe diventare difficile gestire una distinzione.

Il nuovo Regolamento (UE) 2016/679 sulla protezione dei dati affronta e disciplina l'argomento, anche in virtù del lavoro del Gruppo articolo 29, e nell'art. 26 introduce la necessità di il perimetro delle proprie attività e relative responsabilità

privacy concordandole in maniera chiara e inequivocabile tramite un contratto che, oltre a regolamentare l'erogazione del servizio stesso, vada contestualmente a stabilire attraverso le privacy policy gli ambiti e le finalità del trattamento stesso, assegnando le rispettive responsabilità in materia di privacy e protezione dei dati.

Anche in questo caso tuttavia devono essere prese in considerazione le circostanze





concrete, per valutare se quanto deciso rispecchia la realtà del trattamento sotteso.

Se tuttavia tutto si fermasse al contratto, potrebbero essere imposte clausole e prassi elusive delle effettive responsabilità, quanto meno a vantaggio dei contraenti forti ovvero di quei contitolari che, pur nell'ambito di rapporti di partnership, godano di un soverchiante potere contrattuale. Per evitare questa spiacevole situazione occorre dunque ricorrere al dettato del primo periodo del paragrafo 2 dell'articolo 26 che ci ricorda che "l'accordo di cui al paragrafo 1 riflette adeguatamente i rispettivi ruoli e i rapporti dei contitolari con gli interessati".

In definitiva, dopo questo excursus tecnico, possiamo facilmente renderci conto che non è un'eventuale contitolarità a limitare diritti e libertà degli agenti, ma l'eventuale sottoscrizione di regole restrittive sull'utilizzo dei dati dei clienti.

L'eventuale accesa discussione tra le parti dovrebbe riguardare questo aspetto sostanziale e non il ruolo privacy. Quest'ultimo è un banale tecnicismo.

Dal punto di vista prettamente tecnico, qual è la differenza tra titolare e contitolare, in termini di diritti e doveri?

Ribadendo che di diritti diventa difficile disquisire, quando si parla di normativa per la tutela dei dati personali, dal punto di vista dei doveri e dei rischi la differenza, in ottica Regolamento Europeo, sta nel fatto che, attraverso il contratto di cui parlavamo prima, i due soggetti che condividono i trattamenti possono spartirsi i compiti in maniera dichiarata, chiara e trasparente e di conseguenza risponderanno in caso di inadempienze secondo il regime sanzionatorio previsto.

Dal punto di vista meramente pratico, considerando un rapporto di contitolarità con ciascuna agenzia, occorre ragionare, anche in merito alle previsioni dell'art. 26 del Regolamento, su un'informativa diversa per ogni agenzia per i trattamenti dei dati evidenziati in accordo, mentre ci sarà un'altra informativa per i dati utilizzati per i trattamenti contrattuali (e in questo caso che ruolo assume l'agente?).

Tecnicamente poi bisogna anche tenere conto che l'idoneità dell'informativa e la validità dei consensi cessa con il cessare

del sottostante al rapporto di contitolarità e questo è un aspetto molto sottovalutato, così come, per rimanere in ambito "burocratico" mi chiedo, anche alla luce dei trattamenti non in contitolarità, come avvenga la gestione del cosiddetto "consenso unico".

Piuttosto mi porrei il problema della differenza di ruolo assunto dall'agente tra il classico Responsabile nominato dalla Compagnia e il "nuovo" Contitolare come fin qui previsto; in questo caso, vista la fase di evoluzione della normativa e l'attesa in corso degli attuativi da parte dell'Autorità Nazionale, aspetterei a prendere decisioni futuribili e resterei nel

regime attuale, valutando sempre prima il contenuto dell'accordo sottostante.

Alla luce di quanto finora analizzato, che fine fa l'Autonoma Titolarità dell'intermediario?

Bene, finalmente la domanda più importante.

La questione degli accordi che i Gruppi Agenti man mano stanno sottoscrivendo con le proprie mandanti sta nel valutare i vantaggi che questi portano agli intermediari.

A guardare il mondo dal punto di vista dell'intermediario, ciò che si dovrebbe ottenere con un accordo dati è di poter disporre dei dati dei clienti e dei prospect:

senza vincoli nell'utilizzo per quella che è la figura professionale disegnata dalle norme;

in maniera efficiente perché all'intermediario è utile il ritorno dei dati che lui stesso contribuisce a caricare nei sistemi di Compagnia.

Se manca questo allora l'accordo è un orpello inutile; le leggi ci sono già; siamo in presenza di due soggetti giuridicamente distinti che condividono una parte della loro attività regolata del Contratto di Agenzia.

Se andiamo nel quotidiano e nel pratico dobbiamo distinguere ciò che l'intermediario fa nel suo ruolo di agente per quella compagnia, da quello che fa svolgendo il proprio ruolo di soggetto imprenditoriale.

E qui continuerà ad esprimersi appieno l'obbligo di essere Titolare del Trattamento. Basti pensare alla gestione delle collaborazioni orizzontali o alle analisi di adeguatezza imposte dall'IVASS.

Questi elementi, che implicano trattamenti di dati, non potranno mai essere regolamentati in un accordo dati con la singola mandante, semplicemente perché regolano una parte dell'attività dell'intermediario, quella in cui svolge il ruolo di agente di quella compagnia.

In definitiva, stabilito che comunque l'intermediario deve gestire da autonomo titolare tutta una serie di trattamenti relativi ai dati dei clienti, quello che conta veramente in un accordo dati con la Compagnia di turno è la regolamentazione dell'utilizzo dei dati, durante e dopo il mandato, non il ruolo privacy che ne deriva.

E questa regolamentazione deve essere compliant con le altre normative vigenti. ■



DALLE ASSOCIAZIONI

UEA: Tacito rinnovo, non serve veemenza, ma cultura

Anna Fasoli, vice presidente "Si cerca di colpire il concetto di contratto assicurativo in sé, ma la polizza personalizzata e intermediata da un professionista rappresenta la migliore difesa di persone e famiglie"



Con un comunicato stampa da titolo "Tacito rinnovo: perché tanta veemenza?", UEA prende posizione sulla vexata quaestio che in questi giorni, tra dibattiti, equivoci ed informazioni non veritiere, ha occupato notevole spazio sui media, contestando un "tono troppo acceso, che innesca la polemica: non certo un buon terreno per una discussione che deve necessariamente spiegare dapprima e motivare poi". Scrive la vice presidente (e nostra collega) Anna Fasoli "Giusto per offrire una lettura della diminuzione dei prezzi dell'Rc Auto reale e non umorale, segnalo che le cause di tale fattispecie negli ultimi cinque anni sono state: la diversa valutazione delle micro-permanenti (il cosiddetto colpo di frusta) e il fatto che gli italiani sono passati dal percorrere 15.000 chilometri all'anno a "macinarne" circa 9.000, con conseguente abbattimento della frequenza sinistri di oltre il 30%. È insomma una vox populi che di divino non ha nulla, per chiosare il famoso detto".

UEA riprende e condivide le parole della senatrice Laura Puppato, responsabile della proposta infine accolta nel Ddl Concorrenza "I contratti assicurativi privati non sono una tassa, né una estorsione cui il cittadino si sottopone suo malgrado; nel settore rami danni che vede coperture volontarie e non obbligatorie — al contrario di ciò che avviene per l'Rc auto dove sussiste l'obbligatorietà di stipula — il cittadino o l'azienda valutano sul mercato la copertura più idonea alle proprie necessità, oppure stipulano questa garanzia presso la compagnia e/o l'agenzia che ritengono di propria fiducia. Stiamo discutendo di contratti né obbligatori né preconfezionati, ma di polizze anche molto complesse che riguardano beni primari come la salute, la sicurezza, i propri fabbricati e l'attività imprenditoriale, dunque è chiaro che il contratto riveste un'importanza notevole, consta di clausole e descrizioni, nasce da valutazioni e richieste del cliente accettate dall'agente e dalla compagnia, talvolta anche speciali. Quale sarebbe in questi casi, il vantaggio per il cliente di ritrovarsi dopo un anno con un contratto che è carta straccia, non più rinnovabile alle medesime condizioni, ma a condizioni peggiorate con franchigie, scoperti o aumenti di premio, solo perché per quel rischio assicurato ha avuto nel corso dell'anno un sinistro o, se si tratta di una malattia o di un infortunio, un aggravamento del rischio che lo rende più costoso o non assicurabile?".

Ed è proprio questo il punto — prosegue Anna Fasoli — l'idea di colpire il

concetto di contratto assicurativo tout court come fosse "un male", un balzello, uno strumento per buggerare il popolo. In realtà la polizza personalizzata da un intermediario professionista costituisce la migliore difesa per una persona, una famiglia, un'azienda. La vera riforma a vantaggio dei consumatori non è certo la proroga nei rami danni non auto, che lo espone ai voleri delle Compagnie di assicurazione ad ogni rinnovo, bensì la revisione dell'art. 1899 del Codice Civile, abrogando la durata quinquennale e ripristinando quella annuale.

"Se c'è qualcosa contro cui puntare il dito, allora è forse proprio il bisogno di cavalcare una "incultura assicurativa", che porta l'Italia a trincerarsi dietro un sospetto e una diffidenza alla logica della prevenzione, rischiando di mettere in ginocchio settori strategici della nostra vita per un pregiudizio. Allo stesso modo di quanto accade con i vaccini, i pro e i contro sembrano determinati da istinti di pancia, da slogan da stadio e non da una accurata analisi delle situazioni. Una pratica operativa — faziosa — da cui Uea non può che prendere le distanze", conclude la vice presidente Uea.



DALLE ASSOCIAZIONI

SNA: Priva di fondamento la notizia sul ripristino del tacito rinnovo per la RC Auto

In realtà, la norma è stata migliorata con l'estensione a tutti i contratti accessori

La notizia che si è curiosamente diffusa nei giorni scorsi su certa stampa web e sui social network, secondo cui il Ddl Concorrenza ripristinerebbe il tacito rinnovo anche per le polizze RCA è assolutamente non veritiera. Ed è estremamente dannoso (oltre che sconcertante) che venga rilanciata a livello nazionale da testate – che non ne hanno verificato l'attendibilità – un'informazione falsa e destinata solo a creare un irragionevole panico.

Il Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione SNA chiarisce, con apposito comunicato "Sarebbe stato sufficiente prendere visione dei testi delle modifiche al DDL Concorrenza votate alla Camera per capire il senso dei nuovi provvedimenti. Invece tante testate ed agenzie, anche a livello nazionale, hanno preferito rilanciarla acriticamente. Come ripetutamente preannunciato, è stato infatti corretto l'errore che aveva esteso il divieto di tacito rinnovo a tutti i rami danni e che i farraginosi meccanismi del Palazzo non erano riusciti ad evitare in sede di prima approvazione, ma le modifiche approvate alla Camera non hanno avuto alcun effetto negativo sulle polizze Rc Auto. La durata di queste

polizze era ed è tuttora regolata dal Codice delle Assicurazioni così come modificato dalla Legge 221 Fioroni-Vicari che fin dal 2012 aveva eliminato il tacito rinnovo.

Anzi, i consumatori dovrebbero essere soddisfatti per aver migliorato quella norma, che è stata da oggi estesa a tutti i rischi accessori alla Rc Auto, anche se coperti con polizze separate da quella dell'auto, stipulate contestualmente: le polizze incendio e furto, assistenza stradale, infortuni del conducente, cristalli, riferite al veicolo assicurato con una polizza Rc Auto e quindi considerate coperture accessorie di quest'ultima, non necessitano più di disdetta.

Per tutti gli altri rami danni, invece, si ritorna allo status quo e viene ripristinato il principio del tacito rinnovo previsto dall'art. 1899 del Codice Civile che, appunto, prevede il rinnovo automatico delle polizze in mancanza di disdetta da parte dei contraenti.

Erano rimasti in pochi a non aver compreso che quell'improvvida norma



inserita nel DDL Concorrenza si sarebbe ritorta contro i consumatori stessi ed ora è stato corretto un errore riconosciuto trasversalmente da tutte le forze politiche.

"Non si comprendono le ragioni che hanno indotto qualche testata web senza scrupoli a mettere in giro una notizia completamente inventata come quella della reintroduzione del tacito rinnovo sulle polizze auto; ma ancora più sorprendente è che diverse testate giornalistiche molto note ed alcune televisioni nazionali siano cadute nella trappola ed abbiano rilanciato la notizia senza averla adeguatamente verificata".

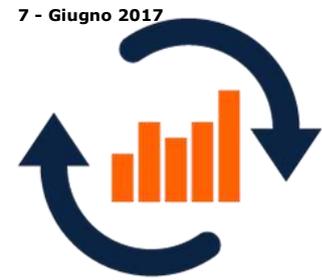
DDL CONCORRENZA, ANAPA PLAUDE ALL'ELIMINAZIONE DELL'EMENDAMENTO SUL TACITO RINNOVO

Anapa Rete ImpresAgenzia plaude all'approvazione dell'emendamento alla

Camera che mira a sopprimere la disposizione introdotta in Senato che vieta il tacito rinnovo in tutti i rami danni, contenuto nel Ddl concorrenza, definendola "una prima vittoria per agenti e consumatori". Il Presidente Vincenzo Cirasola dichiara "non possiamo che essere soddisfatti dei risultati, seppure aspettiamo la ratifica definitiva prima di cantare vittoria".

A sua volta Massimo Congiu, Past-President di Anapa confida "nell'esito positivo della ratifica a dimostrazione della capacità delle istituzioni di recepire le indicazioni critiche pervenute dalle diverse associazioni dei consumatori e dalla categoria degli intermediari".





MERCATO

PIAZZA SAN CARLO A TORINO, MANCAVA LA COPERTURA ASSICURATIVA?

L'onda lunga dei drammatici fatti di Piazza San Carlo a Torino, lo scorso 3 giugno, avrebbe anche dei risvolti di tipo assicurativo.

Sembra, infatti, che il Comune non avesse attivato una copertura specifica per la proiezione su maxi schermo della finale di Champions League che avrebbe coinvolto circa trentamila persone. In atto ci sarebbe un palleggio di responsabilità fra il Comune di Torino e l'ente organizzatore dell'evento (Turismo Torino). Ma le richieste di risarcimento da parte di chi è rimasto fisicamente ferito o psicologicamente danneggiato potrebbero essere pesantissime da sostenere e le prime denunce in Procura sono già arrivate.

DIGITALIZZAZIONE, ALLIANZ PRONTA A TAGLIARE ULTERIORI 700 POSTI DI LAVORO

Secondo quanto anticipato dal quotidiano *Suddeutsche Zeitung*, riportato da Radiocor — e rilanciato da [SnaChannel](#) — il gruppo assicurativo tedesco Allianz sarebbe pronto a tagliare 700 posti di lavoro a tempo pieno in Germania entro il 2020, oltre i 500 già programmati. Un portavoce della Compagnia avrebbe confermato che la riduzione della forza lavoro è la conseguenza della progressiva digitalizzazione di una serie di processi.

Afferma il presidente Sna Claudio Demozzi "Dalle stesse dichiarazioni della Compagnia, riportate dalla stampa nazionale ed internazionale si evince chiaramente che è stata la digitalizzazione a permettere alla prima Compagnia europea di attuare un piano di ridimensionamento del costo del personale con la previsione di ben milleduecento esuberanti".

IN ARRIVO IL PEPP, PRODOTTO PENSIONISTICO COMPLEMENTARE DI VALIDITÀ EUROPEA

Lo scorso 29 giugno la Commissione Europea ha presentato un prodotto pensionistico integrativo di validità transnazionale in Ue che dovrebbe godere di notevoli agevolazioni fiscali (personal pensions product – PEPP) e, secondo quanto raccomandato dalla stessa Commissione, in maniera uniforme in tutti i Paesi aderenti all'Unione.

Nella predisposizione e distribuzione del PEPP potranno essere coinvolti compagnie di assicurazione, le banche, i fondi pensione professionali o di categoria.

Il prodotto — che prevedrà cinque possibili comparti di investimento — dovrà essere caratterizzato da trasparenza, commutazione, portabilità e specifiche norme di investimento.

Ernst & Young ritiene che il nuovo strumento possa portare il comparto della previdenza complementare a 2,1 trilioni di euro entro il 2030.



IVASS PRESENTA LA RELAZIONE ANNUALE SULLE ATTIVITÀ 2016

Lo scorso 23 giugno IVASS ha presentato la propria relazione sulle attività svolte nel 2016.

L'Istituto ha espresso preoccupazione per il continuo "snaturamento della funzione più propriamente assicurativa delle polizze vita": i prodotti di Ramo III, ad alto contenuto finanziario, infatti, trainano il comparto il cui complessivo valore premi è però diminuito del -11%.

Si riduce il divario tra i prezzi RCA (-3% la quota del comparto) praticati in Italia rispetto a Francia, Germania e Spagna, ma ancora la differenza si attesta attorno ai 140€.

Crescono invece i Danni non Auto (+3%), per la prima volta dal 2008.

La Relazione è integralmente disponibile [qui](#)

Le Considerazioni conclusive del presidente Rossi sono [qui](#)



Attenzione:

[agenziaferrero.com](#)

[agenziaferrero.net](#)

[ferreroassicurazioni_0.gr8.com](#)

[assicurazionileoni.it](#)

[assicurazionigf.it](#)

[aronabroker.it](#)

non sono intermediari

iscritti nel RUI!

IL CONDUCENTE È RESPONSABILE DEL MANCATO UTILIZZO DELLE CINTURE DI SICUREZZA DA PARTE DEL PASSEGGERO



Secondo la Corte di Cassazione il conducente è responsabile per l'utilizzo delle cinture di sicurezza da parte del passeggero e, di conseguenza, può essere incriminato per omicidio colposo e lesioni personali colpose

qualora il trasportato resti vittima in un incidente nel quale sia deceduto o ferito a seguito del mancato utilizzo del dispositivo. Il conducente non solo quindi è obbligato ad esigere l'allacciamenti delle cinture da parte del passeggero ma, nel caso in cui questo rifiuti, deve interdirlgli l'accesso al veicolo.



MERCATO

DISPONIBILE IL NUOVO NUMERO DI "PANORAMA ASSICURATIVO ANIA"

"Panorama Assicurativo" è il mensile on-line edito da ANIA, che segnala studi, ricerche, statistiche, provvedimenti normativi e notizie (in prevalenza riferiti a mercati esteri) utili per chi si occupa a vario titolo di assicurazioni. Il n. 165 del periodico è disponibile a [questo link](#).

Panorama Assicurativo

Ania
Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici



LA POLIZIA DI DUBAI SPERIMENTA: ECCO LA CYBER-PATTUGLIA ED IL ROBOT-POLIZIOTTO

Durante la scorsa edizione del GITEX (Gulf Information Technology Exhibition) è stato annunciato l'impiego del primo robot-poliziotto a Dubai, presso il Burj Khalifa (il grattacielo più alto del mondo). Il Dipartimento di Polizia della capitale degli Emirati Arabi conta di inserire il 25% di cyber-personale entro il 2030. Ma non è tutto: in fase di lancio anche un'unità di sorveglianza mobile a guida autonoma, chiamata O-R3, il cui compito sarà pattugliare la città ed identificare le persone tramite tecnologie di riconoscimento facciale, supportata anche da un drone in grado di seguire i sospetti dove il veicolo non può accedere.

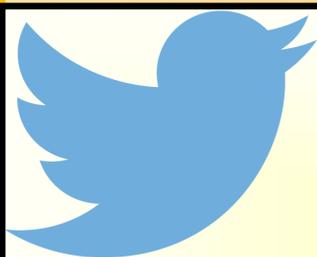


MAGGIO 2017: SANZIONI AMMINISTRATIVE PECUNIARIE IVASS A 19 INTERMEDIARI

Nel mese di maggio l'Ivass ha comminato sanzioni amministrative pecuniarie per un totale di 227.000 € a 19 intermediari (persone fisiche e giuridiche). Dal bollettino, pubblicato il 30 giugno, si rileva che gli importi delle multe vanno da 1.000 a 82.000 € e riguardano inadempienze per mancate comunicazioni all'Istituto, mancato rispetto degli obblighi di diligenza, correttezza, trasparenza e separazione patrimoniale, collaborazione con soggetti non iscritti al RUI, mancato rispetto degli obblighi relativi all'informativa precontrattuale, carenza dei requisiti professionali anche in relazione agli adempimenti formativi.

JOBS ACT AUTONOMI: AVVOCATI, DEDUCIBILITÀ AL 100% PER LE POLIZZE A COPERTURA DELLA MOROSITÀ DEI CLIENTI

Il recente Jobs Act Autonomi sancisce la completa deducibilità delle spese sostenute dagli avvocati per le polizze assicurative a copertura della morosità dei clienti. Già deducibili al 100% per prassi, il nuovo Decreto conferisce a tale agevolazione la piena ufficialità.



ANCHE L'IVASS DA OGGI "CINGUETTA"!

Dal 21 giugno l'Ivass ha attivato anche un account Twitter, che va ad aggiungersi alle numerose modalità di contatto che il

pubblico oggi ha a disposizione per confrontarsi con l'Istituto di Vigilanza sulle Assicurazioni.



[@ivassocial](#)

MANCATA PRECEDENZA? SEI RESPONSABILE!

La Corte d'Appello di Milano (sentenza 988/2017) ha decretato la piena responsabilità a carico del conducente di un motociclo che non aveva rispettato il diritto di precedenza, provocando un incidente con un autoveicolo. La presunzione di corresponsabilità prevista dall'art. 2054 c.c., invocata dal conducente del motociclo nell'impugnazione della sentenza di primo grado, non è stata concessa, data la pericolosità dell'incontro tra due veicoli ad un incrocio e l'importanza del tenere una corretta condotta nel dare la precedenza.

FIAP ZOOM vi dà appuntamento al mese prossimo!