

## PRIMO PIANO

### **Polverone su Itas, la mutua si difende**

È un vero e proprio polverone quello innescato dalla notizia delle indagini sull'operato dell'ex dg di Itas, Ermano Grassi. Le accuse sono decisamente gravi: aver sottratto fondi alla compagnia, aver calunniato un'ex dipendente, aver fatto pedinare, per poi ricattare, il presidente Giovanni Di Benedetto. L'immagine di Itas sta subendo la pressione di tante indiscrezioni che in questi giorni trovano ampio spazio sulla stampa locale trentina, dove sono comparsi lunghi e dettagliati elenchi dei beni di lusso che l'ex dg avrebbe acquistato con i soldi della compagnia. Itas prova di nuovo a reagire. Dopo un primo comunicato, diramato all'indomani delle dimissioni di Grassi, la mutua assicuratrice riporta la propria versione dei fatti. "In relazione al susseguirsi di notizie - si legge nella nota - Itas Mutua ribadisce innanzitutto che la società si è prontamente costituita fin dall'ottobre 2016 parte lesa e che non è mai rimasta inerme né ha mai assunto una condotta omissiva nei confronti della vicenda. Al contrario, ha attivato da tempo le contestazioni degli addebiti, i controlli interni e tutti provvedimenti che il caso, ancora nella fase embrionale, richiedeva ai sensi della normativa vigente". Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

**Beniamino Musto**

## INTERMEDIARI

### **Accordo Ana, come non ledere i diritti acquisiti**

**Una questione aperta che si innesta sull'importanza sempre più decisiva ricoperta dai patti tra compagnia e gruppi agenti. Roberto Monza, monomandatario per Reale Mutua, prevede un futuro fatto di broker e grandi agenti in esclusiva**

Intervenire per modificare, e aggiornare, l'accordo nazionale imprese-agenti dovrebbe essere nell'interesse di tutti. Tuttavia, non è facile metterci mano senza ledere i diritti acquisiti. Ci sono intermediari che, per esempio, sono in attesa della liquidazione, e altri che si stanno accingendo a pagarla. Contemporaneamente, gli accordi di secondo livello rappresentano una strada tracciata da tempo e costituiscono l'accordo vitale per le agenzie: **Roberto Monza**, agente a Merate dall'89, prima per **La Fondiaria** poi, dal 2012, per **Reale Mutua**, sostiene che ogni patto tra compagnia e gruppo agente definisca il dna dell'impresa che si va a presentare sul territorio. Questo codice genetico andrebbe tutelato e valorizzato, soprattutto ora che il mercato assicurativo, dopo anni di fusioni e razionalizzazioni, sta cominciando a essere più efficiente e propositivo.



**A suo parere, i rappresentanti sindacali riusciranno a portare avanti la trattativa per il rinnovo dell'Ana? Trova giusto aggiornare almeno alcuni capisaldi del patto, come l'indennizzo di fine rapporto e la rivalsa? Considera utili gli accordi di secondo livello, stretti dai singoli gruppi aziendali?**

Io penso che, dopo anni di stallo tra Ania e le associazioni di categoria degli agenti, sia di reciproco interesse, e di fatto un obbligo, la ripresa delle trattative e il raggiungimento in tempi ragionevolmente brevi di un nuovo accordo. Credo che stia maturando questo momento, tenuto conto dell'evoluzione del mercato in questi ultimi anni, ma soprattutto in funzione delle regole dettate dalla nuova direttiva Idd e dalle attività dei regolatori di mercato, Ivass e Agcm.

*(continua a pag. 2)*



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Il cambiamento è avvenuto a partire dal fenomeno delle fusioni e delle acquisizioni tra le compagnie, che hanno fatto ricadere a valle della filiera distributiva delle agenzie sul territorio una serie di conseguenze tutt'altro che trascurabili: sovrapposizioni territoriali, perdita d'identità dei marchi d'origine, perdita dell'esclusiva. Il decreto Bersani ha ulteriormente scardinato il sistema. Il valore della liquidazione/rivalsa oggi non ha nulla a che vedere con la redditività dell'agenzia, questo modello è anacronistico. Inoltre, l'indice di mobilità dei clienti aumenta anno dopo anno per effetto di una concorrenza sempre più serrata sia in termini di costi sia in termini di varietà e qualità dei servizi erogati e per l'arrivo di nuovi intermediari (o distributori), ed è ancora fresco il dibattito sulla non tacita proroga dei rami danni non auto. Potremmo dire, quindi, che ciò che valeva per il passato non vale più per il futuro. Bisogna considerare nuovi parametri.

Come fare a intervenire in corso d'opera senza ledere i diritti acquisiti? Ogni agente si trova in una posizione diversa: c'è chi è in attesa della (giusta) liquidazione, e chi si sta accingendo a pagarla. È una domanda veramente difficile cui dare risposta.

Per quanto riguarda, invece, gli accordi di secondo livello, la strada è tracciata da tempo. Gli accordi stipulati dai singoli gruppi agenti costituiscono l'accordo vitale per le agenzie, e credo sia giusto che assumano questa importanza perché ogni gruppo agenti, e ogni compagnia, ha un tratto costitutivo che li differenzia sul mercato, e si rende sempre più stringente il patto fiduciario tra le parti, per mantenere ciascuno il proprio dna e valorizzarlo. Credo che la distribuzione in futuro si dividerà in broker e agenti monomandatari, con eventuali correzioni di cosiddetto plurimandato funzionale per nicchie di prodotto o di mercato. La figura di agente plurimandatario confluirà in quella dei broker.

**La sua è un'impresa/agenzia apprezzata dalla compagnia che lei rappresenta. Da qualche anno, diventa sempre più difficile far quadrare costi e ricavi. Quali sono state le sue strategie nel corso degli anni?**

Far quadrare i costi e i ricavi è diventato più complesso che in passato, perché le componenti variabili di incasso sono diventate più numerose. Per componenti variabili intendo sia la remunerazione contrattuale (sovraprovvigioni tecniche e commerciali) sia la mobilità sempre maggiore dei clienti che in futuro potrebbe aumentare. I costi, invece, sia per quanto riguarda il personale sia per le provvigioni ai collaboratori o ai broker, non diminuiscono. È interessante lo studio di **Cetif** al riguardo, presentato recentemente all'*Anapa on tour*.

**Grazie alla sua esperienza professionale e imprenditoriale ha saputo far fronte a una concorrenza aggressiva e non sempre corretta. Oggi viviamo momenti difficili: quale messaggio invierebbe ai giovani colleghi per spronarli a non demordere?**

Argomento concorrenza: prima che tra gli agenti sul mercato, si è vissuta una concorrenza tra le compagnie che ha portato le più efficienti ad acquisire le altre. Oggi, possiamo dire che il processo di razionalizzazione si stia completando, e quindi il mercato, che è fatto per la maggior parte dagli agenti sul territorio, sta cominciando a essere più efficiente e propositivo. Questo è un bene, perché non bisogna dimenticare che l'Italia è un Paese con bassa diffusione di coperture assicurative e che tale necessità di protezione deve essere colmata, soprattutto in ambito di protezione personale e welfare.

Ai giovani colleghi dico che c'è molto più spazio oggi rispetto al passato. Chi è bravo si può imporre subito: in passato non era così, bisognava aspettare molto tempo per cogliere i frutti del proprio lavoro. C'è in atto un forte ricambio generazionale, la nostra età media è elevata, c'è bisogno dell'ingresso di giovani. Personalmente spero che mio figlio Giorgio, da due anni con me in agenzia, possa continuare la mia attività: io ci credo.

**È prossima l'entrata in vigore della normativa Idd che modificherà molte cose. Cosa si aspetta dal futuro in questo settore?**

L'entrata in vigore di Idd, con nuove figure di distributori, potrà portare gli agenti in due direzioni: migliorare la propria capacità distintiva sulle altre figure, oppure soccombere. Credo che si debbano riunire le forze, a partire dalle nostre agenzie, creando modelli più ampi sia in termini dimensionali sia in termini di specializzazione.

**L'Europa spinge affinché le varie categorie del RUI siano modificate ma non dobbiamo dimenticare che sul territorio nazionale operano migliaia di subagenti. Come immagina la loro futura collocazione, anche normativa?**

Per quanto riguarda la distinzione tra le varie figure professionali e il registro RUI, dipenderà dalla volontà del legislatore. Come già detto, penso sia sbagliato non distinguere tra agenti e broker. Per quanto riguarda i subagenti, accanto alle reti tradizionali potrebbero emergere nuove figure ibride legate direttamente alle compagnie mandanti.



## PRODOTTI

## Unipolsai apre la stagione della moto

**L'innovazione tecnologica caratterizza anche i prodotti assicurativi dedicati alle due ruote, a questi la compagnia aggiunge garanzie sui materiali per i centauro**

Con la primavera le *due ruote* escono dai garage per affrontare le stagioni migliori sulla strada. È quindi il periodo più indicato anche per la presentazione dei prodotti assicurativi dedicati alla moto: **Unipolsai** in questi giorni realizza il lancio di *Km&Servizi 2Ruote*, prodotto rivolto ai motociclisti ora rinnovato con alcune novità. Forte di una tradizione nel settore (la prima box Unipol per la moto è stata lanciata con il prodotto moto *Km-Sicuri* nel 2010) e tenendo come riferimento l'innovazione, *key driver* del proprio piano industriale, Unipolsai amplia l'offerta dei dispositivi *Unibox* per i motocicli che, ora, comprendono le proposte *Scatola Nera basic 2*, *2Ruote Full*, *2Ruote Top*. Le tre garanzie si differenziano per livello di servizi inclusi basati sulla tecnologia Unibox: l'offerta più completa include l'assistenza *crash* (avviso automatico in caso di incidente, intervento di soccorso e assistenza stradale), i sistemi *bike finder* e *speed limit*, Target area, Alert accensione e Alert spostamento, il servizio di ricerca tramite dispositivo satellitare attivabile in caso di furto così come il blocco dell'accensione tramite transponder. L'offerta prevede il comodato d'uso per la scatola nera, e un canone annuo rateizzabile per i servizi telematici.

### Anche la moto paga a km

Oltre ai servizi tecnologici, il prodotto rinnovato di Unipolsai propone la novità per il mercato di una scontistica su base chilometrica (tariffa a *kilometro*) calcolata in percentuale variabile secondo la tipologia di percorso, le fasce orarie, i chilometri percorsi e i giorni di utilizzo.

Nell'ottica di fornire un servizio completo all'assicurato *biker*, Unipolsai guarda all'innovazione del servizio, introducendo nel prodotto moto la possibilità di sospendere Rca e Unibox in caso di mancato utilizzo (ad esempio nelle stagioni invernali) e garanzie che riguardano le agevolazioni nel riacquisto delle protezioni motociclistiche danneggiate da incidente e la *Furto e Incendio* estesa a borse e bauletto montati sul veicolo due ruote.

Maria Moro

## NORMATIVA

## Sanzioni più aspre in tema di privacy

**Il regolamento europeo introduce massimali elevati, anche se la discrezionalità resta in capo all'Autorità garante**

Tra le novità più rilevanti del Regolamento privacy europeo (Reg. UE n. 2016/679) si colloca sicuramente il regime sanzionatorio. Le sanzioni amministrative pecuniarie si applicano tanto alle persone fisiche quanto a imprese e pubblica amministrazione. Ciò che colpisce immediatamente l'interprete è l'elevatissimo massimo edittale delle sanzioni, che varia in base alla tipologia del trasgressore. L'art. 83, commi 4, 5 e 6 prevede per le violazioni più gravi sanzioni fino a 20 mila euro o, per le imprese, fino al 4% del fatturato mondiale totale annuo dell'esercizio precedente se superiore, e per le violazioni meno gravi sanzioni fino a 10 mila euro o, per le imprese, fino al 2% del fatturato annuo dell'esercizio precedente se superiore. Si tratta di valori monetari senza precedenti nel vigente Codice privacy (d.lgs. 196/2003) in cui il massimo edittale è fissato in 180 mila euro per una singola violazione e in 300 mila euro per più violazioni, aumentabile fino al quadruplo quando le sanzioni possono risultare inefficaci in ragione delle condizioni economiche del contravventore.

### Criteri di determinazione

L'indicazione dell'entità massima non implica ovviamente che l'effettivo ammontare della sanzione sarà di quella portata. L'Autorità garante dovrà individuare la sanzione effettiva, proporzionata e dissuasiva sulla scorta di alcuni elementi previsti dal Regolamento. Nell'immediato sono attese linee guida europee che chiariscano meglio i criteri applicativi.

Le coordinate essenziali sono comunque indicate all'art. 83, comma 3, lett. a)-k):

- natura, gravità e durata della violazione, in considerazione dell'oggetto o della finalità di trattamento, del numero di interessati lesi e del livello di danno subito;
- dolo o colpa della violazione;
- misure adottate dal titolare o dal responsabile del trattamento per attenuare il danno occorso agli interessati;
- grado di responsabilità di costoro in relazione alle misure tecniche e organizzative attuate per prevenire la violazione;
- esistenza di precedenti violazioni (recidiva);
- grado di cooperazione con l'Autorità garante ai fini di rimediare e attenuare gli effetti negativi;
- categorie di dati riguardati dalla violazione;
- modalità con cui l'Autorità ha preso conoscenza della violazione;
- adesione a codici di condotta o a meccanismi di certificazione;
- rispetto di eventuali provvedimenti disposti dall'Autorità;
- eventuali altri fattori aggravanti o attenuanti.

### Limite del cumulo sanzionatorio

Giova notare che, nel caso di violazioni plurime di disposizioni del Regolamento rispetto allo stesso trattamento o a trattamenti collegati, sarà comminata un'unica sanzione il cui ammontare non potrà superare l'importo specificato per la violazione più grave. L'intento del legislatore, che è quello di rafforzare il rispetto delle norme del Regolamento e l'inasprimento delle sanzioni pecuniarie, rappresenta di sicuro una strada efficace.

avv. Luciana Grieco,  
www.griecopelino.com

# Insurance Review

Strategie  
e innovazione per  
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su  
[www.insurancereview.it](http://www.insurancereview.it)

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:  
- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:  
- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

## Insurance Daily

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

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

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

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