

PRIMO PIANO

Ddl concorrenza, ok dal Senato

Due anni. È il tempo trascorso dall'avvio dell'esame in Parlamento del ddl Concorrenza, che ieri ha ottenuto il sì dall'aula del Senato: ora tornerà alla Camera, dove era già stato approvato in prima lettura nell'ottobre 2015. Il provvedimento approvato ieri è stato inserito in un maxi emendamento che, in buona sostanza, sostituisce il testo che era stato licenziato dalla commissione Industria del Senato lo scorso 2 agosto. Sono molti i settori toccati dal provvedimento: dall'Rc auto all'energia, dalle banche alle Poste, dai professionisti alle farmacie, dal turismo ai servizi di trasporto. Tra le novità previste per il settore assicurativo, oltre a nuove norme anti-frode e a una stretta contro i falsi testimoni, c'è il controverso tema degli sconti obbligatori per coloro che installano la scatola nera: sono previsti per i clienti che accettano di sottoporre il veicolo a ispezione oppure di collocare un dispositivo che impedisce di accendere il motore se si ha bevuto troppo. Il testo prevede inoltre tariffe più basse anche per gli automobilisti virtuosi che risiedono nelle aree a più alta sinistrosità. I criteri per applicare la scontistica saranno indicati dall'Ivass a cui spetta anche la verifica. Nel caso di mancato sconto sono previste sanzioni amministrative per le assicurazioni da 5mila euro a 40mila euro. Per un approfondimento, clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Agenti, la ldd la paghino le compagnie

Se l'applicazione della nuova normativa dovesse risolversi solamente in nuovi adempimenti burocratici per le agenzie, sarebbe giusto, secondo Andrea Trombetta, agente Cattolica di Roma, che le imprese contribuissero con una sorta di remunerazione aggiuntiva

La nuova normativa sulla distribuzione assicurativa, la ldd, che entrerà in vigore nel febbraio dell'anno prossimo, rischia di tradursi semplicemente in una somma di nuovi adempimenti burocratici che graveranno ulteriormente sulle attività delle agenzie. Nuove informazioni da comunicare sui contratti venduti, obbligo di giustificare ed esplicitare il disegno commerciale dietro alla vendita di un prodotto: tutte nuove richieste che appesantiranno il lavoro delle agenzie. E allora, se le cose stanno così, si chiede **Andrea Trombetta**, agente **Cattolica** di Roma, perché non chiedere che tutto questo sia in qualche modo retribuito dalla compagnia mandante? È questa la proposta dell'intermediario oggi iscritto ad **Anapa**, nel passato presidente regionale di **Unapass**.



Andrea Trombetta

È un momento nel quale il mercato assicurativo corre verso l'innovazione: un futuro che appare complesso e non adatto a tutti. Gli intermediari italiani riusciranno a superare l'impasse?

Giustamente, come dice lei, il futuro sarà un mercato complesso e non per tutti. Questo ci deve far riflettere: dobbiamo obbligatoriamente essere al passo con il cambiamento, solo così riusciremo a rimanere in piedi. Negli ultimi dieci anni c'è stato un forte cambiamento, ma nei prossimi cinque anni il cambiamento sarà molto più veloce.

Dieci anni fa eravamo solo agenti di assicurazioni, oggi siamo anche imprenditori: questo significa che dobbiamo imparare a gestire la nostra agenzia come (o quasi) fosse un'azienda. Abbiamo e avremo sempre di più un mercato difficile, in concorrenza soprattutto nell'auto, dove il punto forte è, e sarà, il premio. Noi agenti dobbiamo capire fino a che punto ci conviene tenere quella polizza del cliente monoramo: dobbiamo imparare che il rinunciare a una polizza ci può far guadagnare più che gestirla. Le compagnie ragionano sul numero di pezzi, noi dobbiamo imparare che per rimanere in piedi dobbiamo ragionare sulle provvigioni. *(continua a pag. 2)*

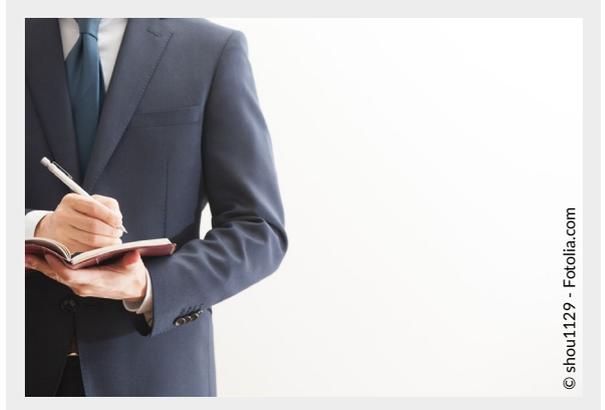
INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Non è sorpreso che i comparatori scendano direttamente in campo, affrontando la clientela: sarà anche questa una nuova svolta? Facile.it ha aperto un negozio a Varese. Qual è il suo pensiero?

Il mercato è in evoluzione, e i comparatori fanno parte di un'innovazione. Più andiamo avanti e più, soprattutto nell'auto, il cliente si rivolgerà all'acquisto diretto della polizza: è inevitabile questo cambiamento, perché cambia il tipo di clientela e cambia la loro testa. La discesa in campo diretta di Facile.it non mi preoccupa più di tanto, perché la tipologia di cliente che si rivolge a quel tipo di acquisto lo fa direttamente da casa. Mi preoccupa invece la vendita diretta. Le agenzie si devono adeguare, non possono rimanere passive, rischiano sicuramente di rimanere in mezzo e schiacciate. Devono organizzare le loro strutture in modo che la vendita non si basi solo sul premio ma anche sul servizio, sulla consulenza, sull'affidabilità della polizza venduta. Dobbiamo imparare a difenderci come si difendono le altre attività davanti alle grande distribuzione.



L'autorità di vigilanza europea (Esa), organismo formato da Eba, Eiopa ed Esma, ha aperto una pubblica consultazione sull'uso degli analytics e dei big data. A suo parere, i modelli predittivi potrebbero discriminare il consumatore?

Ritengo che nel mondo assicurativo il concetto della conoscenza dei dati del cliente non sia nuovo. È comunque certo che un'analisi avanzata permetterà alle compagnie di modificare gli approcci, migliorare i processi e i servizi. Una probabile discriminazione per il consumatore può portare vantaggi, conoscere bene il cliente significa offrirgli il miglior servizio.

La normativa europea, Idd, che entrerà in vigore all'inizio del 2018, sarà un'opportunità per l'intermediazione assicurativa? Come la valuta?

Penso sia l'ennesimo adempimento burocratico per la nostra attività: implicazioni legate alla consulenza del contratto venduto, all'obbligo di riportare il disegno commerciale per la vendita del prodotto. Per le agenzie sarà un onere in più che, vivendo in un momento certamente non proficuo, dovrebbe essere in qualche modo retribuito dalla compagnia. Inoltre, secondo l'interpretazione che sarà data dall'Ivass, l'agente potrebbe andare incontro a maggiori responsabilità. È necessario, importante e essenziale definire regole chiare.

L'Ana è scaduto nel 2006. Sono trascorsi undici anni e il tavolo tra le parti non si è riaperto. Gruppi aziendali e associazioni di categoria riusciranno a innovare il rapporto d'agenzia e creare un'evoluzione e una crescita di autonomia agli intermediari italiani?

È assolutamente necessario, e direi ormai improrogabile, il rinnovo dell'accordo nazionale. I cambiamenti avvenuti nei rapporti con le mandanti e con i clienti implicano assolutamente l'aggiornamento dei patti. Basta vedere le rivalse che i colleghi stanno pagando a fronte di realtà che non sono più quelle di quando le compagnie hanno liquidato i portafogli. Anche l'applicazione dell'Idd obbliga a un rinnovamento dell'accordo Ana. Ritengo che le associazioni di categoria debbano combattere per un suo rinnovamento.

Carla Barin

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

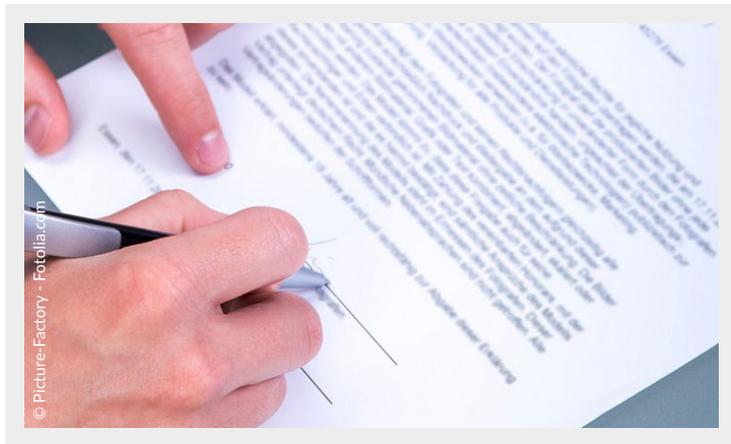
Aig torna in utile nel primo trimestre 2017

Aig torna in utile nel primo trimestre del 2017, grazie soprattutto alla strategia di riduzione dei costi e ai migliori rendimenti ottenuti. I profitti netti al 31 marzo sono stati superiori alle attese arrivando a 1,185 miliardi di dollari, in deciso miglioramento rispetto alla perdita di 183 milioni dello stesso periodo del 2016. Gli utili per azione sono balzati a 1,18 dollari (rispetto a un rosso di 16 centesimi per titolo del primo trimestre 2016), mentre i profitti operativi sono saliti da 765 milioni di dollari a 1,37 miliardi: 1,36 dollari per azione (erano a 64 centesimi), superando le attese degli analisti, che si aspettavano un risultato pari a 1,08 dollari. Aig, inoltre, ha annunciato un nuovo piano di riacquisto di titoli propri per 2,5 miliardi di dollari.

Peter Hancock, l'amministratore delegato di Aig in uscita, ha spiegato in un comunicato che i risultati "mostrano il successo delle azioni che abbiamo preso per realizzare la nostra strategia, rafforzare il nostro bilancio e migliorare la qualità degli utili", sottolineando che Aig "migliorerà il suo posizionamento come gruppo assicurativo globale". Il 9 marzo scorso Hancock aveva comunicato al consiglio di amministrazione di volere lasciare il suo incarico. Il gruppo non ha menzionato nel suo comunicato come sta andando la ricerca di un nuovo ceo.

Meglio gestire l'anticipo dell'indennizzo

L'inserimento nel contratto di polizza di una clausola specifica che definisca i termini di una eventuale richiesta va a vantaggio di compagnia e assicurato, evitando possibili contenziosi



Di solito, nei contratti operanti nei rami assicurativi *Incendio, Furto, Guasti macchine* e *All risks*, i sinistri che possono verificarsi comportano spese ingenti per l'assicurato. Ricalcando la prassi giurisdizionale, la quale prevede la possibilità in capo ai giudici di prevedere, a mezzo di sentenza parziale, un anticipo dell'indennizzo dovuto all'assicurato per le spese immediatamente successive al sinistro (come la riparazione di un mezzo danneggiato o le cure mediche alla persona infortunata), è sempre più comune l'utilità d'inserire nei contratti di polizza le cosiddette clausole d'anticipo dell'indennizzo.

Sulla sua base, qualora il sinistro presenti una certa rilevanza economica, l'assicurato ha diritto di ottenere, prima della liquidazione totale del danno, il pagamento di un acconto pari al 50% dell'importo minimo che dovrebbe essere pagato in base alle risultanze acquisite, a condizione che non siano sorte contestazioni sull'indennizzo stesso (in qual caso, in caso di avvio di procedura giudiziale, l'assicurato potrà chiedere eventualmente un ammontare provvisorio al giudicante).

Una questione da non eludere

Il diritto di cui sopra, che costituisce un'obbligazione contrattuale per l'assicuratore, matura in un periodo limitato di tempo (solitamente qualche mese), e spetterà all'assicurato l'onere di formulare la richiesta di anticipo trascorse alcune settimane (solitamente 30 giorni) dalla denuncia del sinistro. Tale richiesta acquisterà poi valore vincolante una volta trascorso un ulteriore periodo di tempo, contrattualmente

stabilito, in assenza di contestazioni (circa l'indennizzabilità) da parte della compagnia. I vantaggi in capo all'assicurato sono evidenti, così come lo sono per la compagnia assicuratrice: rimanere invischiati in procedimenti civili pluriennali, che spesso si concludono comunque con l'obbligo a versare l'anticipo, può essere una pratica esosa.

La giurisprudenza recente (Cass., sez. III Civile, sent. 10 aprile 2015, n. 7176) ha evidenziato come non sia possibile devolvere, tramite clausola di perizia contrattuale, a una commissione arbitrale il potere di valutare i danni e di disporre eventuali anticipi dell'indennizzo, salvo che siano previsti tempi certi, e che i costi siano a carico della compagnia.

Come strutturare la clausola nel contratto

Ovviamente il testo contrattuale varierà in base allo schema negoziale all'interno del quale la clausola si troverà a operare, ma volendo stabilire un indirizzo generale e favorendo il principio secondo il quale il testo del contratto dovrebbe essere di facile comprensione per entrambe le parti, si potrebbe ragionare nei termini che seguono:

"Dopo 30 giorni dalla presentazione della denuncia di un sinistro non contestato, l'assicurato può inoltrare una richiesta di pagamento di un acconto pari al 50% dell'importo minimo che dovrebbe essere pagato in base alle risultanze acquisite, quando quest'ultimo sia superiore a euro XXX. La società pagherà l'anticipo dell'indennizzo entro 60 giorni dal ricevimento della richiesta".

L'inserimento della clausola di anticipo determinerà un vantaggio per entrambe le parti: l'assicurato otterrà subito una somma per fare fronte alle spese immediatamente conseguenti al sinistro, mentre l'assicuratore potrà evitare l'insorgere di un contenzioso sull'esistenza dell'anticipo (diritto ampiamente riconosciuto in via giurisprudenziale) e si riserverà di compiere eventuali accertamenti successivi. Inoltre le parti avranno la facoltà di determinare la soglia minima al superamento della quale la clausola acquirerà efficacia tra le parti, in ragione delle proprie esigenze e capacità economiche.

In aggiunta, è lecito aspettarsi che non solo tali clausole siano sempre più utilizzate per i casi di coperture per i rischi da incendio e furto, ma possano trovare una giusta collocazione per polizze di carattere *emergente* nel nostro panorama nazionale, come quelle per il rischio cyber o quello catastrofale.

Avv. Giorgio Grasso,

PhD Partner Studio Legale Batini Traverso Grasso & Associati

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Convegno

24 MAGGIO 2017

MILANO | 9.00-14.00

Hotel Sheraton Diana Majestic, Viale Piave 42

COSÌ CRESCE IL RAMO VITA

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **L'evoluzione del Ramo Vita**
Edoardo Palmisani, principal di The Boston Consulting Group
- 09.50 - 10.10 - **Polizze e consumatori: aspetti contrattuali**
avv. Maurizio Hazan, Studio Legale Taurini & Hazan
- 10.10 - 10.30 - **Il Ramo Vita tra nuovi prodotti e capacità distributive**
Alberto Vacca, chief executive officer of Life Entities & chief investment officer di Aviva Italia (video)
La distribuzione in agenzia. *Maurizio Tuttobello, responsabile distribuzione canale agenti e broker di Aviva Italia*
La distribuzione in banca. *Mario Guarnone, responsabile distribuzione canale banche e promotori finanziari di Aviva Italia*
- 10.30 - 10.50 - **Il ruolo della tecnologia**
Luigi Vassallo, direttore centrale Ict e organizzazione di Sara Assicurazioni
- 10.50 - 11.10 - **L'esperienza di Cattolica Assicurazioni**
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 11.50 - **Gli italiani e la previdenza**
Sergio Corbello, presidente di Assoprevidenza
- 11.50 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA
Strategie di sviluppo del Ramo Vita: problematiche e opportunità
Fabio Bastia, direttore vita e previdenza Gruppo Cattolica Assicurazioni
Marco Brega, direttore vita di Vittoria Assicurazioni
Anna Deambrosis, direttore welfare di Reale Mutua
Pier Guido Durini, presidente del Gruppo Agenti Helvetia
Luca Lanzoni, chief information officer di Hdi
Alessandro Masatti, direttore finanziario di Assimoco
- 13.00 - 14.00 - Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo