

PRIMO PIANO

Ancora sul tacito rinnovo

Lavori in corso per il ddl Concorrenza. La commissione Industria del Senato ha infatti presentato una trentina di emendamenti al provvedimento. Toccate tutte le materie che erano state modificate alla Camera, compreso il controverso nodo rovente del tacito rinnovo per le polizze danni. Sul tema sono stati presentati cinque emendamenti e due ordini del giorno: nessuna proposta di modifica da parte dei relatori. L'intervento più incisivo è inserito in due emendamenti, presentati rispettivamente dai pentastellati Nicola Morra e Sergio Puglia, e dal leghista Nunziante Consiglio: in entrambi i casi, si propone il ripristino del testo modificato alla Camera e, pertanto, l'abolizione del tacito rinnovo per tutti i tipi di polizze danni. Altri due emendamenti, ancora a firma dei senatori Consiglio e Puglia, propongono invece che la compagnia sia tenuta a informare l'assicurato della scadenza della polizza con un preavviso di trenta giorni: in caso di mancata accettazione formale da parte del cliente, il contratto è da considerarsi risolto.

Sul tema è intervenuto anche Massimo Mucchetti, parlamentare Pd che presiede la commissione: con un emendamento, il senatore ha proposto che le polizze danni di ogni tipologia possano "essere disdette, senza penalità, entro 60 giorni dal tacito rinnovo".

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Gaa Cattolica, pronti a una revisione degli accordi con la mandante

L'elezione di Fabrizio Fabris imprimerà un cambiamento di molti equilibri all'interno del gruppo. In questa intervista, il neo presidente fissa tra le priorità una riforma della partnership con la compagnia, mentre, a livello sindacale, vede all'orizzonte un possibile abbandono di Anapa in favore di Sna

Lo scorso 7 luglio, il gruppo agenti Cattolica ha impresso una svolta nel suo percorso con l'elezione di **Fabrizio Fabris**, che ha convinto il congresso convocato dopo le dimissioni di **Bruno Coccato**, alla guida del gruppo per 12 anni.

La lista di Fabris ha battuto per 339 voti a 202 quella di **Paolo Gastaldi**, che rappresentava la continuità con la gestione precedente. Il congresso è stato molto partecipato, con la presenza di 273 persone e un totale di 544 votanti, contando le deleghe.

E il cambiamento, almeno nelle intenzioni, non sarà solo di facciata. Fabris, agente generale di **Cattolica** a Udine (mandato che la sua famiglia conserva dal 1959), intende agire subito sui nodi principali: la riforma dello statuto, il rapporto con la compagnia e il posizionamento del gruppo nel panorama sindacale nazionale. Fabris, insieme alla sua squadra, vuole riformare quello che chiama *sistema Cattolica* e stimolare la compagnia a un rinnovamento profondo del catalogo prodotti e alla manutenzione di una partnership che passi dagli accordi integrativi al sistema d'incentivazione.

Ma un altro cambiamento potrebbe essere in vista: il Gaa è oggi formalmente iscritto ad **Anapa Rete ImpresAgenzia**, ma presto ci sarà "un incontro esplorativo in Sna".

Lei è stato eletto nuovo presidente del gruppo agenti dopo 12 anni di gestione Coccato. Cos'ha convinto, secondo lei, la maggioranza dei suoi colleghi a darle fiducia?

Le motivazioni possono essere riconducibili a più fattori. Credo, però, che la chiave di lettura principe della volontà di cambiamento vada ricercata nella nostra proposta rivolta verso futuri scenari, oltre che nell'approccio a una rinnovata partnership con la compagnia e nell'interpretazione del nostro futuro professionale. *(continua a pag. 2)*



La nuova giunta del Gaa Cattolica



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Questo, insieme alla volontà di trasformare il Gaa in uno strumento più moderno, è ciò che ha aggregato fin dall'inizio il mio team di lavoro, e che progressivamente ha riunito i moltissimi colleghi che fin da subito ci hanno sostenuto e poi votato.

Come giudica il lavoro fatto in questi anni dalla squadra del suo predecessore, Bruno Coccato? Cosa avrebbe fatto di diverso?

Dopo la mia proclamazione in congresso ho voluto riconoscere il buon operato del mio predecessore. Ma è ovvio che se mi sono candidato qualche diversità di visione sulla gestione del gruppo la abbiamo. Lo si è chiaramente capito dalle linee guida del mio progetto programmatico e dal fatto che la maggior parte dei colleghi auspicasse un rinnovamento di energie e volti. Pur non condividendo molte cose, so che il presidente dimissionario ha profuso grande impegno nella sua lunga presidenza. Ed è per questo che non mi pareva giusto che una persona che per ben dodici anni ci ha guidato e per oltre venti è stato nella dirigenza del Gaa ci lasciasse con il solo ricordo delle sue dimissioni.

Quali sono le priorità nella sua agenda?

Innanzitutto la riforma statutaria, per rendere il nostro organismo di rappresentanza più moderno ed efficiente. Ristabilire un tavolo di confronto maturo e proattivo con la compagnia sul tema della partnership. Ristrutturare l'operatività della rappresentanza, orientandola verso i futuri scenari, nella consapevolezza di una mutazione in corso nel nostro profilo professionale. Stimolare Cattolica nei tavoli tecnici dedicati per un rinnovamento profondo del catalogo prodotti che dovrà essere realmente innovativo, moderno e competitivo.

Con Cattolica i rapporti sono sempre stati buoni, ma è noto come in questi anni gli agenti italiani, in generale, stiano soffrendo. Cosa chiederete alla mandante per migliorare la collaborazione, pensando al futuro benessere della categoria?

Chiediamo franchezza, consapevolezza e riconoscimento del nostro valore in chiave *win win*. La partnership passa anche tramite accordi integrativi, sistema d'incentivazione, e prodotti che contribuiscano a rendere protagonista il nostro *sistema Cattolica* a tutto tondo.

Come pensa di impostare i rapporti con i sindacati nazionali? Cambierà qualcosa rispetto alla gestione di chi l'ha preceduta? Che ruolo dovrebbe avere un gruppo agenti nella questione del rinnovo dell'accordo nazionale impresa-agenti?

I rapporti saranno aperti al dialogo con tutti, nella piena convinzione che le sfide che gli intermediari assicurativi quotidianamente affrontano non meritano, in realtà, frammentazione nella rappresentanza. Attualmente il nostro Gaa è formalmente iscritto ad Anapa Rete ImpresAgenzia, ma presto chiederemo un incontro esplorativo in Sna. Riteniamo che nel rinnovo dell'*Ana*, i gruppi non debbano direttamente intervenire, se non mediante un contributo consultivo offerto alle rappresentanze di categoria.

Fabrizio Aurilia



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Eurovita, accordo distributivo con ChiantiBanca

Eurovita Assicurazioni e ChiantiBanca hanno sottoscritto un accordo distributivo in base al quale i prodotti multiramo e i *Piani di accumulo del capitale* (Pac assicurativi) saranno messi a disposizione della clientela dell'istituto bancario, che rappresenta oggi una delle principali realtà del credito cooperativo nazionale, presente in Toscana con 47 sportelli attivi.

L'allargamento della base di partner bancari rientra nel piano di sviluppo di Eurovita, avviato sotto la guida dell'amministratore delegato **Andrea Battista** (nella foto). Il piano punta fortemente alla diversificazione del business della società, e al rafforzamento della presenza sul territorio.

L'accordo intende valorizzare in maniera sinergica la rete distributiva di ChiantiBanca con l'obiettivo di accrescere le attività e la distribuzione dell'ampia gamma dei prodotti di Eurovita, tra cui gli ultimi nati per il segmento *private*.

"Siamo molto soddisfatti dell'importante accordo siglato con ChiantiBanca", sottolinea l'ad di Eurovita, Battista. Questa collaborazione, spiega, "si aggiunge alle numerose altre che abbiamo portato a termine con diverse banche del territorio negli ultimi due anni. Continuiamo a lavorare con l'obiettivo di sviluppare nuove soluzioni che rispondano alle esigenze specifiche della clientela in questo caso della regione Toscana".



RICERCHE

Richieste di credito, -0,8% nel primo semestre del 2017

Cala anche l'importo medio richiesto. Secondo il Barometro di Crif, quasi un terzo del totale si colloca nella fascia al di sotto dei 5 mila euro, mentre il 22,8% ha richiesto finanziamenti superiori a 50 mila euro

Lieve flessione per le richieste di valutazione e rivalutazione dei crediti presentate dalle imprese italiane. Nel primo semestre del 2017 si registra un calo dello 0,8%, rispetto allo stesso periodo del 2016. Sul dato pesano soprattutto le richieste della società di capitali (-1,6%), mentre le imprese individuali segnano -0,2%. Battuta di arresto quindi per il trend di crescita costante che aveva caratterizzato gli ultimi 3 anni, anche se rispetto al primo semestre 2014, il 2017 registra un +6,4% (+21,1% sul 2010).

Il risultato emerge dal *Barometro di Crif*, sulla base del patrimonio informativo di *Eurisc*, il sistema di informazioni creditizie di Crif, che raccoglie i dati relativi a oltre 81 milioni di posizioni creditizie, di cui oltre 8 milioni riconducibili a utenti business.

Lo studio mostra anche il calo dell'importo medio richiesto: nel primo semestre dell'anno, nell'aggregato di imprese individuali e società di capitali, il dato si è attestato a 76.500 euro, con un calo del -3,7% rispetto allo stesso periodo del 2016. Le società di capitali mostrano un rallentamento più marcato, con importi medi in calo del 4,1% (105.520 euro), mentre le imprese individuali segnano una crescita del 2,4% (34.263 euro).

Per quanto riguarda le classi di importo, quasi un terzo del totale delle richieste si colloca nella fascia al di sotto dei 5 mila euro (il 32% del totale, contro il 22,8% rappresentato dalle richieste di crediti superiori ai 50 mila euro). Il dato segna un +0,5% sul 2016, giustificato dal peso numericamente preponderante delle richieste da parte delle imprese di piccole e piccolissime dimensioni. Calano invece le richieste relative a importi compresi tra 10 e 20 mila euro (-0,6%) per entrambi i comparti.

"Lo studio mostra lo stabilizzarsi del numero di richieste di finanziamento da parte delle imprese italiane dopo la crescita continua degli ultimi anni" dice **Simone Capecchi**, executive director di Crif. Capecchi suggerisce alle aziende di credito di stimolare la domanda sfruttando il favorevole contesto di mercato, caratterizzato dai più bassi livelli di rischio di credito registrati negli ultimi anni e dalla presenza di incentivi del governo riassunti nel programma Industria 4.0.

A.G.P.

RC AUTO

Gli italiani guidano meno la propria auto

La leggera flessione del chilometraggio medio percorso nel 2016, -75 km in un anno, è dovuta soprattutto a car sharing e al costo della polizza. Lo rivela un'indagine di Facile.it



Su un campione di oltre 500 mila preventivi compilati da gennaio a dicembre 2016, il chilometraggio medio pro capite cala dello 0,7% nel 2016 rispetto al 2015. Secondo l'indagine di **Facile.it** gli italiani usano meno la propria auto: 11.125 chilometri, con un calo di 75 km in un anno.

La riduzione non è stata omogenea in tutta la Penisola. A calare maggiormente sono state le distanze percorse dagli automobilisti di Cam-

pania, Piemonte e Toscana. Per Facile.it in Campania il calo è dovuto al costo dell'automobile (e dell'Rc auto) che si è tradotto in una riduzione dell'utilizzo auto di quasi 600 chilometri a conducente (-5,10%). Per il Piemonte e la Toscana, invece, il calo sarebbe dovuto alla crescente diffusione, a Torino e Firenze, delle auto condivise che ha prodotto riduzioni pari a 273 chilometri annui ad automobilista per il Piemonte (-2,40%) e 315 (-2,80%) per la Toscana. Guidano di più del 2015 soprattutto gli abitanti della Valle d'Aosta (+6,77%), Basilicata (+4,8%), Sardegna (+4,73%). In aumento anche la Lombardia (+1,23%), Veneto (+1,8%), Emilia-Romagna (+1,31%) e Liguria (+1,65%).

Gli italiani che hanno guidato di più nel 2016 sono stati i bolognesi (15.000 chilometri), seguiti dai senesi (13.884 chilometri). Quelli che hanno guidato di meno, invece, sono stati i residenti nella provincia di Palermo (9.617 chilometri) e Enna (9.654 chilometri). A livello regionale gli automobilisti con più chilometri percorsi sono i lucani (12.469 chilometri), gli umbri (12.295) e i pugliesi (12.264); in fondo alla classifica, invece, i siciliani (10.181 chilometri) e i laziali (10.673 chilometri).

Per quanto riguarda il motivo di utilizzo, solo il 7% degli italiani ha preso la macchina principalmente per andare a lavoro, mentre il 46% afferma di utilizzare l'auto solo tempo libero. Riducendo l'analisi alla percorrenza legata alle vacanze (estive, invernali o weekend lunghi), nel 2016 i guidatori italiani hanno macinato in media 1.001 chilometri, con un maggiore peso di Lombardia e Piemonte.

A.G.P.



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

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

ATTUALITÀ

storici
armio
sicuratori

26 DISTRI

Gaati, Salvi
all'unanimità

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo 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

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

Supplemento al 19 luglio di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577