

## PRIMO PIANO

## Bonus sulla polizza casa

Dopo il via libera del Consiglio dei ministri, il ddl Bilancio approda al Senato. Il disegno di legge, come già trapelato nei giorni scorsi, interviene anche sul mercato assicurativo e in particolare sul fronte delle coperture per le abitazioni contro i danni catastrofali. La norma, nello specifico, introduce una detrazione Irpef del 19% sulle polizze per la casa contro il rischio di terremoti e alluvioni. Obiettivo annunciato della disposizione è favorire la diffusione di questo genere di coperture su tutto il territorio nazionale: secondo la relazione tecnica che accompagna il provvedimento, la novità potrebbe tradursi in "un incremento annuo delle polizze del 20% (circa 80 mila unità abitative annue), stabilizzandosi dopo il quinto anno di applicazione".

La norma arriva alla luce di una serie di studi condotti dall'Ania sul possibile ruolo delle assicurazioni contro i danni catastrofali. Stando ai dati presentati dall'associazione, lo scorso anno si contavano in Italia 435 mila polizze contro il rischio di terremoti, alluvioni o entrambi. Le abitazioni assicurate sarebbero appena 610 mila, pari al 2% del patrimonio abitativo nazionale: giusto per avere un'idea, il 35% delle case si trova attualmente in aree a elevato rischio sismico, il 55% in zone esposte al rischio alluvionale.

Giacomo Corvi

## INTERMEDIARI

## Mossino, accettare UnipolSai 2.0 è stato un atto di razionalità

**Dopo il congresso straordinario di venerdì e sabato scorsi, il presidente del Ga Sai affronta in questa intervista i passaggi che hanno portato alla sottoscrizione dell'accordo, senza dimenticare le amarezze e i disagi di un momento difficile per tutti gli agenti della compagnia**

Occorre partire da un punto per riuscire a inquadrare bene la portata del lavoro che UnipolSai e gruppi agenti hanno fatto per arrivare alla versione definitiva del *Patto UnipolSai 2.0*: quello che si è svolto venerdì e sabato scorsi a San Donato, alle porte di Milano, è stato "il congresso più difficile" del Ga Sai, come ha spiegato in questa intervista a *Insurance Daily*, il presidente **Jean-François Mossino**.

Il congresso straordinario degli agenti della *divisione Sai* ha approvato con oltre il 95% (400 circa le presenze) delle adesioni l'accordo UnipolSai 2.0, frutto di oltre un anno di trattative tra la compagnia e i gruppi agenti. Ma non a cuor leggero, giacché la valutazione positiva degli accordi non va confusa con un'accettazione totalmente soddisfacente. "Durante il congresso – ha detto Mossino – sono state approfondite le motivazioni politiche, industriali ed economiche, e alla fine gli agenti hanno detto sì: ma non è un sì esultante".

L'assise ha conferito quindi al presidente Mossino, il mandato di definire con gli altri gruppi e con la compagnia i punti ancora in sospeso emersi anche nelle precedenti assemblee generali delle altre rappresentanze.

Occorre quindi stabilire presto con la compagnia un'agenda dei lavori per dare concretezza alle attività sancite nell'accordo che, una volta siglato, varrà retroattivamente dalla metà dell'anno in corso.

**Mossino, perché lei parla di amarezze e disagi che avrebbero potuto condizionare l'approvazione dell'accordo?**

L'accordo è complesso. Per la parte economica definisce un nuovo impianto che per il Ga Sai è migliore di quello antecedente al *Patto 1* ma propone significative differenze rispetto a quello nel quale abbiamo traghettato lo scorso anno. Sapevamo che quest'ultimo era già disdetto, che sarebbe scaduto dopo 12 mesi e che si sarebbe dovuto ritattare.

Il nuovo accordo, nel suo complesso, introduce importanti tutele, economiche e non, e contiene anche presupposti su cui fondare piani di sviluppo quantitativo e qualitativo che porteranno ulteriore remunerazione e solidità alle agenzie. *(continua a pag. 2)*



Jean-François Mossino, presidente del Ga Sai

## Festa di Ognissanti

Domani, mercoledì 1° novembre, in occasione della festa di Ognissanti, Insurance Daily non sarà pubblicato. Il quotidiano di Insurance Connect tornerà regolarmente nelle vostre caselle e-mail giovedì 2 novembre. Breve pausa anche per il sito [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it), che non sarà aggiornato nella giornata di domani e riprenderà giovedì le pubblicazioni.

Un saluto a tutti i lettori.



(continua da pag. 1)

L'accordo contiene inoltre elementi per la riorganizzazione gestionale, il recupero della redditività complessiva e per il conseguimento di una maggiore efficienza, anche nelle vendite. Tuttavia la sensazione diffusa è che sia peggiorativo. E alcuni agenti che hanno votato sì sono tornati a casa con la convinzione che si dovesse ottenere di più.

In effetti, non è l'accordo che avremmo voluto ma non è nemmeno quello che avrebbe voluto l'azienda. Così come c'è un'esasperata interpretazione sulla qualità della relazione con la compagnia. È vero che ci sono state incomprensioni e prese di posizione non appropriate o non condivisibili (peraltro, come sempre, da entrambe le parti), ed è vero che sono stati commessi errori. Anche tutto questo ha generato vicendevoli amarezze. Ma con l'azienda c'è stato e c'è dialogo, c'è ascolto e ci sono concrete dimostrazioni di voler lavorare in sinergia. Certo non passa, né potrebbe realisticamente passare, tutto ciò che chiediamo (così come non passa tutto ciò che la compagnia propone).

C'è inoltre una difficoltà abbastanza diffusa nel mettere a fuoco la reale situazione, in maniera razionale; perché spesso prevale la percezione emozionale e la voglia di sfogare il malessere o il disappunto, anche se questo non è per forza causato dalla compagnia. Le incertezze sull'evoluzione di un mercato sempre più schizofrenico, il mutato approccio all'acquisto da parte del consumatore, la conseguente necessità di evolvere nel nostro ruolo e nella riorganizzazione delle nostre imprese-agenzie sono trasversali, non solo limitate al mondo UnipolSai. Noi abbiamo un'aggravante, quella di metabolizzare le conseguenze della più complessa fusione del mercato: in chimica si dice che le fusioni generano scorie e noi di scorie ne abbiamo ancora. Ci sono ancora delle cose che non vanno e una parte degli agenti vuole sfogare il proprio malcontento provocato da queste inefficienze quotidiane.

Non ultimo, va considerato che prima della nostra assemblea straordinaria, un gruppo agenti ha votato *no* e altri due hanno espresso una valutazione complessivamente favorevole sull'accordo ma non hanno deliberato in ordine all'accettazione, chiedendo di risolvere un paio di questioni emerse in congresso e rimaste sospese.

Questo ha fatto sì che molti nostri associati si aspettassero comprensibilmente di replicare queste prese di posizione anche nel nostro congresso. Sono invece stati chiamati a valutare solamente l'accordo e lasciare al presidente la delega di gestire politicamente la situazione con gli altri gruppi e con l'azienda, con i tempi e le modalità che avrebbe ritenuto più opportune. Anche questo ha generato una parte giustificabile di malcontento: in particolare quando sui social network si viene ingiustamente apostrofati come pecore che abbassano la testa, mentre magari si fa parte di un gruppo di arieti che affronta con determinazione gli ostacoli, aprendo la strada all'interesse comune (peraltro non tutti i sedicenti lupi o leoni sono tali, una buona parte ne indossa momentaneamente il travestimento per mera opportunità).

Questi sono alcuni esempi dell'attuale sentimento di disagio o di amarezza.

Ora occorre mirare a ciò che serve razionalmente, non semplicemente a soddisfare la cosiddetta pancia. Quando svanisce l'influenza emozionale e si torna a ragionare, conta ciò che è utile, quello che vale realmente nel quotidiano e in prospettiva.

**Quindi si tratta di situazioni che esulano dallo specifico del Patto 2.0, non sono quelle incognite che hanno portato altri gruppi a non firmare l'accordo?**

Le ragioni delle scelte fatte dalle altre rappresentanze sono molteplici, differenti tra di loro, e non compete a me motivarle. Vanno rispettate, come la scelta fatta dal nostro congresso.

Sui punti rimasti in sospeso nelle assemblee precedenti a quella del Ga Sai siamo solidali e ci siamo da subito resi parte attiva affinché tutti insieme si possa superare le difficoltà e ottenere i chiarimenti necessari. Bisogna però prendere atto che dopo 11 mesi di trattativa terminati con la non accettazione dei *Fondiaristi, Sai* e *Milano*, abbiamo proseguito un negoziato di ulteriori quattro mesi, per arrivare a un esito che, secondo tutte le parti, non ha più margini di miglioramento.

Inoltre occorre distinguere quello che l'accordo offre sotto il profilo normativo ed economico per i prossimi cinque anni, rispetto al malessere di oggi e alle inefficienze del quotidiano. Nel nostro congresso, dopo due giorni, siamo riusciti a far comprendere che l'impianto dell'accordo porta soluzioni complessivamente positive, anche per affrontare determinate incertezze sul futuro. Alla fine c'è stata una presa d'atto razionale e consapevole, anche se so che molti miei colleghi hanno votato sì ma hanno bisogno di conferme: occorre perciò avviare velocemente i cantieri previsti nell'accordo e contemporaneamente intensificare il confronto per migliorare l'operatività quotidiana.

**Il parere favorevole del gruppo agenti Sai non era scontato. Quali sono stati gli elementi che hanno condotto il congresso all'approvazione dell'accordo?**

La presa d'atto che, da soli e tutti insieme, non si potesse andare oltre e che questo fosse il risultato migliore che si potesse ottenere; la consapevolezza che vi fossero contenuti e condizioni migliori di quelle che erano state percepite a livello superficiale, sulla base del sentito dire; che l'impianto economico fosse migliore di quello precedente all'entrata nel Patto 1. Ed è stato utile aver ristabilito un'equilibrata e più obiettiva valutazione del comportamento dell'azienda durante la trattativa e nella gestione delle relazioni. Secondo alcuni l'azienda aveva fatto esclusivamente ciò che voleva senza prendere in debita considerazione le istanze dei gruppi agenti. Abbiamo rappresentato su quali e quanti punti la compagnia ha invece cambiato idea o impostazione, accettando buona parte delle richieste o proposte delle rappresentanze. (continua a pag. 3)



(continua da pag. 2)

È stato anche molto utile che i colleghi del Ga Sai potessero vedere sul palco i presidenti di tutti i gruppi agenti UnipolSai, sentendo esprimere da ognuno di loro in prima persona lo stato dell'arte e le possibili evoluzioni, in particolare per superare la situazione di fermo dei tre gruppi di Fonsai-Milano.

Infine è stato fondamentale esonerare i colleghi dalla responsabilità finale di fare una scelta politica, sulla risposta da concertare con gli altri gruppi e verso la compagnia. Questa responsabilità doveva ricadere solamente su chi (presidente e ufficio di presidenza) ha vissuto le varie fasi di questa complessa trattativa con le altre rappresentanze e con la compagnia. Troppi i dettagli e i retroscena da tenere in considerazione. Nemmeno questa poteva essere una scelta di pancia o dominata dall'emozione. Al congresso è stato chiesto di esprimersi sull'accettazione o meno dell'impianto nel suo complesso.

**Però alla fine questo sarà il patto che sottoscriverete. Quali sono, quindi, i punti più positivi?**

Per la Rc auto abbiamo aumentato di due punti la provvigione fissa di base, sulle CvT abbiamo una nuova tabella che porterà nel suo insieme a incassare più provvigioni, sui rami elementari abbiamo mantenuto la provvigione fissa e a tempo indeterminato, opponendoci alla proposta della compagnia che voleva introdurre anche per i rami elementari una provvigione variabile. I lievi ritocchi su determinate tipologie di contratti avranno effetto solamente dal 2021, lasso temporale in cui dovrebbero toccarsi con mano i risultati positivi della vendita in mobilità e del tool di consulenza che, già oggi, dimostrano di ridurre notevolmente i costi e i tempi di lavoro, rendendo più consulenziale il contatto con il cliente e aumentando la *redemption* per ogni proposta. I *rappel* e gli incentivi per la nostra rete sono migliorativi rispetto a quelli di due anni fa (ante Patto).

Abbiamo pattuito un'eccellente Accordo sui dati, valutato molto positivamente da Sna, lo abbiamo integrato con un primo accordo sulla multicanalità, sancendo nell'accordo-quadro senza scadenza alcuni principi e impegni per la compagnia che aiutano a trasformare questi accordi in fatturato (e conseguenti provvigioni) per le agenzie. È stato fatto un buon accordo sui sinistri (che porta maggiori introiti) e sono stati aumentati vantaggi previdenziali per gli agenti.

È ribadito di continuare sulla strada già intrapresa per ripensare i processi gestionali e amministrativi, investire in percorsi innovativi e nuovi strumenti che apportino alle agenzie maggiori contatti, una migliore relazione con il cliente, incrementi di fatturato e redditività tecnica (che vale anche essa denaro), maggiore efficienza e risparmio dei costi. Queste non sono promesse, sono già oggi una realtà, testate nei laboratori pilota, che non sono del solo Ga Sai: sono patrimonio di tutte le rappresentanze.

Insomma, è un accordo che contiene parecchi punti a beneficio immediato e che presenta elementi di potenzialità per i prossimi cinque anni: ora occorre lavorare per dare esecuzione concreta a principi e intendimenti, portando ulteriore valore nell'operatività quotidiana.

Nel mio congresso, come in quelli di altre due rappresentanze, ho detto che questo accordo non poteva più essere definito come un Patto: troppe le ragioni tecniche e razionali, come quelle emozionali e di relazione che avevano minato le basi fondanti di un vero Patto.

Ritengo tuttavia che in questo accordo ci siano i presupposti affinché possa tornare nuovamente a essere sentito come un Patto. Capiterà quando la maggioranza degli agenti, sul territorio e nel quotidiano, percepirà una relazione, un'operatività e una remunerazione tali da riconoscerlo come Patto.

**Fabrizio Aurilia**

**InsuranceSkillsJam**  
IL CONVIVIO ASSICURATIVO

**ISJAM WELFARE  
FORUM 2017**

**NUOVO WELFARE  
E OPPORTUNITÀ  
ASSICURATIVE**

**MILANO  
28.11.17**

Aula Magna dell'Università  
degli Studi di Milano

con il contributo scientifico di  
 UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI MILANO  LABORATORIO DI  
RESPONSABILITÀ SANITARIA  
IN COLLABORAZIONE CON  MBSCONSULTING  
media partner  Insurance  
Connect

**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)

Supplemento al 31 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

## L'RC AUTO VERSO NUOVI VALORI COMPETITIVI

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - **Rc auto, scenario di mercato e centralità della tecnologia**

*Roberto Carbone, senior manager Hspi  
Marco Lanzoni, responsabile mercato finance di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 - **Legge concorrenza: quale competitività per il settore assicurativo?**

*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*

10.10 - 10.30 - **Il Ramo auto nell'era del multiaccess, tra sconti e servizio**

*Diego Palano, responsabile assicurazioni di Facile.it*

10.30 - 10.50 - **Tecnologia dell'auto ed evoluzione normativa: il cliente al centro della trasformazione**

*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*

10.50 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Luci e ombre della Riforma dell'Rc auto**

*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania  
Alessandro Santoliquido, amministratore delegato e direttore generale di Amissima Assicurazioni*

11.50 - 12.10 - **Rc auto, sostenibilità e valore per il cliente**

*Nino D'Onghia, direttore tecnico di Tua Assicurazioni  
Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia*

12.10 - 12.30 - **Il Ramo auto nel nostro Paese secondo Sara Assicurazioni**

*Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni*

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Soluzioni per la riduzione dei costi e il contrasto alle frodi**

*a cura di Sogesa*

14.20 - 14.40 - **L'auto autonoma, una rivoluzione sociale**

*Andrea Cerroni, associate professor of sociology and communication of knowledge,  
head of master in science communication and sustainable innovation dpt. of Sociology  
and social research, Università degli studi Milano-Bicocca*

14.40 - 15.00 - **La tecnologia al servizio della customer experience: l'evoluzione della Digital Insurance**

*Roberto Polli, Global Head of telematics sales di Vodafone Automotive*

15.00 - 15.20 - **Operazione Mercurio Eye Insurance, collaborazione per la sicurezza**

*Carlotta Gallo, dirigente sezione Milano della Polizia di Stato  
Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania*

15.20 - 15.40 - **Modello gestionale sinistri: evidenze numeriche e aree di innovazione**

*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multiserass  
Fabio Piras, claims operations manager di Msa Multiserass*

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA. Antifrode: dalla legge alle attività di contrasto quotidiano**

*Giovanni Cannavò, presidente dell'associazione Melchiorre Gioia  
Lorenzo Fiori, responsabile unità antifrode di Reale Group  
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni  
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni  
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia  
Massimo Toselli, direttore sinistri di Amissima Assicurazioni  
Massimo Trefiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

17.00 - Chiusura lavori

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Scarica il programma completo