



PRIMO PIANO

Guerra ai furbi dell'Rc auto

Ha fatto il suo esordio, per ora soltanto in via sperimentale, un nuovo strumento, all'apparenza simile a un autovelox, che promette di diventare un'arma efficacissima nella lotta contro l'evasione assicurativa perché consente di indirizzare i controlli di Polizia direttamente sulle auto sospette. Si tratta di uno scanner capace di leggere la targa dei veicoli in transito: collegandosi alla banca dati dell'Ania, in soli cinque secondi è in grado di restituire un messaggio con un allarme audio su un tablet, assieme a un'immagine dell'auto sospetta. Per l'utilizzo di questo apparecchio, dunque, serve l'ausilio di due pattuglie delle forze di Polizia, una presente nel luogo in cui viene installato, l'altra posizionata a una distanza utile per poter fermare le vetture sospette.

L'apparecchio, sviluppato dalla software house Key Project, è stato provato la scorsa settimana sulle strade di Casalpusterlengo (Lodi), nel corso di tre test di un'ora circa ciascuno, in cui sono state scansionate rispettivamente 600, 800 e 1000 vetture. I risultati sono stati notevoli: nelle tre ore di test, la Polizia Locale ha individuato, multato e sequestrato tre vetture, contro una media di 20 auto sanzionate nell'arco di un intero anno, nella stessa località.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Polizze vita, gli agenti condannano il taglio delle detrazioni

Secondo Attilio Caruso, intermediario di Fonsai, sarà notevole il peso sulla propensione al risparmio, e sarà penalizzata notevolmente la raccolta a medio e lungo termine, con una riduzione della liquidità destinata ai mutui

È necessario che sia le imprese di assicurazione, sia gli agenti prendano coscienza di tutti gli stravolgimenti intervenuti nel settore assicurativo. C'è da rivedere completamente la figura dell'intermediario, che non può più essere un semplice distributore di servizi o, alla peggio, di contrassegni. Agenti e compagnie dovranno incontrarsi ancora per intavolare una discussione profonda sugli argomenti più importanti: tra questi liquidazione e rivalsa, soprattutto alla luce dei nuovi diritti acquisiti della volatilità del portafoglio. Poi c'è la questione dell'esclusiva e del plurimandato, una scelta che deve dipendere dall'agente e non può essere un istituto da subire. Questa l'agenda che **Ania** e rappresentanze nazionali degli agenti dovrebbero seguire nei prossimi incontri per il rinnovo, o la riscrittura, dell'accordo nazionale, secondo **Attilio Caruso**, agente **Fonsai** a Matera. "Il servizio assicurativo si vende mentre si produce, e si produce mentre si vende", oppure, "siamo il credito che ci danno gli altri": queste alcune delle massime con cui Caruso è conosciuto nell'ambiente. Ma la sua fama non si ferma all'attività di intermediazione assicurativa: è stato per oltre un decennio presidente della Banca Popolare di Matera, segretario provinciale di **Sna** per nove anni e, dal 1990 al 2003, componente della giunta del gruppo *Gasai*.

(continua a pag.2)



Attilio Caruso, agente Fonsai a Matera

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Sna, giornata di studio mercoledì a Milano

Un'occasione di studio, ma anche di confronto, la giornata organizzata da **Sna** mercoledì 18 settembre a Milano. Inizio per le 9.15 allo Starhotels Business Palace di via Gaggia (metropolitana linea 3, fermata *Porto di Mare*) per partecipare a una giornata ricca di eventi e approfondimenti, durante la quale si toccheranno i principali temi di interesse per la categoria.

La centralità dell'intermediario-agente nel mercato assicurativo. Profili giuridici e scenari europei, questo il titolo dell'evento, che prevedrà anche un test finale (dalle 17.15) che darà diritto a ottenere tre ore di crediti formativi come previsto dal regolamento Ivass.

Ampio spazio alle ultime novità di mercato e normative dal fronte italiano, ma anche europeo, con gli interventi (tra gli altri) del presidente del sindacato, **Claudio Demozzi** e di **Tonino Rosato**, presidente del comitato dei gruppi agenti. Nel pomeriggio, sarà presentato anche il recente accordo tra Sna e **Coface**.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1)

Per eliminare l'Imu il governo ha deciso un taglio cospicuo delle detrazioni Irpef sulle polizze vita, caso morte e infortuni, che rappresentano il terzo pilastro della futura previdenza. Qual è la sua valutazione tecnica su questo provvedimento legislativo?

Dalle notizie che ho io, le polizze che integrano la pensione o i fondi pensione sono esentati da tale drastica riduzione. Comunque anche così, il taglio è un ulteriore aggravio fiscale, in un sistema già oltre il limite di sopportazione. Esso incide sulla propensione al risparmio dei piccoli risparmiatori e penalizza notevolmente la raccolta a medio e lungo termine, con conseguente riduzione della liquidità destinata ai mutui.

Una nuova proposta di legge prevede una sorta di privatizzazione degli incidenti stradali: addio Forze dell'Ordine, in assenza di incidenti mortali o con feriti. I sopralluoghi verrebbero appaltati a imprese e associazioni private, che effettuerebbero in proprio le rilevazioni. Un cambiamento radicale che genera non poche perplessità. Qual è il suo giudizio?

Non sono pregiudizialmente contro le privatizzazioni ma, in questo ambito, dove esistono truffe e raggiri di ogni specie, ritengo necessario che le tutele siano garantite dalle istituzioni pubbliche. D'altro canto, basta vedere cosa succede con i giudici non togati, i quali non volendo fare torti ai colleghi avvocati, molto spesso, prendono decisioni parziali e lacunose.

Lei ha militato per anni in Sna, a fianco dell'ex segretario nazionale, Angelo Paradiso, uomo di spessore e capacità. Oggi il sindacato è presieduto da Claudio Demozzi. La gestione attuale la convince? Un consiglio che potrebbe dare all'attuale Esecutivo Nazionale per meglio fidelizzare la base?



Claudio Demozzi, presidente Sna

Ho militato nello Sna in altri tempi, vissuto la scissione che fece nascere **Unapass** e altri fatti che mi fanno essere meno pessimista sulla gestione attuale. Non ho quindi esperienza diretta dell'oggi. Posso però dire che percepisco un malcontento dovuto alla mancanza di democrazia. Riconosco a Demozzi competenza e dinamismo.

Consiglierei al presidente di essere meno accentratore e ascoltare di più le istanze che giungono dal territorio, trovando quindi soluzioni concrete.

In questo settore, a suo modo di vedere, c'è spazio per l'innovazione? Vedrebbe possibile un'agenzia strutturata solo come un social network? La consulenza prestata dall'agente ha tuttora un ruolo centrale?

Sicuramente è necessario innovare e farsi aiutare da sistemi informatici evoluti. Ritengo però che è strumentale o velleitario, sostenere che si possa fare a meno dell'agente. La mia convinzione scaturisce dal fatto che il servizio assicurativo si vende mentre si produce e si produce mentre si vende. Questa peculiarità rende fondamentale il fattore umano, indispensabile all'interazione con il cliente, affinché emergano le sue esigenze, che l'intermediario autonomo e ben preparato deve soddisfare con le garanzie aderenti a queste necessità.

Con la svolta nei rapporti tra Ania e sindacati generalisti (Sna, Unapass e Anapa), e l'incontro del 30 luglio, è alla porte una possibile riapertura della trattativa per il rinnovo dell'Ana, scaduto sei anni fa. Qual è l'argomento principe da rivedere con urgenza?

L'incontro con l'Ania è positivo e deve continuare per rivedere l'accordo Ana scaduto. Ma è necessario che le parti prendano coscienza del sommovimento intervenuto, che ha stravolto il settore. Da rivedere la figura dell'Intermediario, che non è solo distributore del servizio. Inoltre, gli argomenti importanti su cui mettere mano sono: liquidazione e rivalsa, alla luce dei diritti acquisiti e volatilità del portafoglio. Di riflesso va rivisto e recepito l'istituto dell'esclusiva e del plurimandato, che deve dipendere dalla facoltà dell'agente e non essere un istituto da subire.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade

Carla Barin



NEWS

INIZIATIVE

Crenca & Associati: a Roma la nuova sede

In occasione dell'inaugurazione, lo studio organizza il prossimo 24 settembre un seminario su Solvency II



A seguito di una continua attività di comunicazione verso il mondo esterno, lo **Studio Crenca & Associati** ha voluto arricchire, quest'anno, il parterre di relatori con esperienze e competenze eterogenee.

Salvatore Forte, partner dello studio Crenca & Associati e responsabile del *risk management*, analizzerà l'evolvere della funzione attuariale, sulla base di quanto disciplina l'art.48 della direttiva **Solvency 2**, con focus sugli obiettivi ulteriori che il documento richiede rispetto all'ormai consolidata attività regolamentata dalla normativa *local*.

Stefano Hajek, responsabile ufficio validazione modelli interni del gruppo **Unipol**, approfondirà l'impatto dell'aggregazione dei rischi, in un approccio oggi definito olistico, dove la valutazione del singolo rischio perde di senso rispetto alla valutazione nel complesso.

Andrea Mosconi, head of Equity product specialist EMEA di **Bloomberg**, metterà in luce i vantaggi che la compagnia potrà trarre dalla nuova regolamentazione mediante alcuni strumenti di valutazione finanziaria sviluppati da Bloomberg.

Romain Durand, chief executive officer di **Actuaris International**, spiegherà per quale motivo l'informativa di mercato è diventata una priorità alta per gli assicuratori europei alla luce del terzo pilastro di Solvency II.

Il seminario si concluderà con un dibattito coordinato da **Giampaolo Crenca**, principal di Crenca & Associati.

L'evento sarà replicato a Milano il primo ottobre.

Specialisti in Solvency

Crenca & Associati è uno studio attuariale leader nel mercato che segue da tempo il tema Solvency, sia in termini di consulenza sia come *risk manager* di alcune compagnie, distribuendo, grazie a un accordo con Actuaris International, società di consulenza attuariale francese, specifici software riguardanti la direttiva.

La nostra azione su tale tema è comunque particolarmente incentrata sull'importanza strategica del progetto Solvency II e sulla governance che ne consegue, in quanto si tratta di un'occasione unica per porre al centro dell'attenzione degli azionisti e del management, non una compliance, ma la necessità di conoscere nel continuo la propria reale solvibilità, condizione imprescindibile perché il business assicurativo sia duraturo nel tempo e redditizio.

Per info rivolgersi a cea@crencaeassociati.it

Giampaolo Crenca,
principal di Crenca & Associati

Riparte il progetto Io&irischi, da quest'anno anche alle superiori

L'iniziativa del Forum Ania - Consumatori insegna la cultura della prevenzione e della mutualità

Io&irischi riparte, con un nuovo progetto. Con la ripresa delle attività in tutte le scuole italiane, torna nelle aule l'iniziativa ideata dal **Forum Ania - Consumatori** per avvicinare gli studenti al tema dell'*educazione finanziaria*. Il progetto, negli ultimi due anni, ha visto coinvolte in totale 214 scuole medie inferiori, 382 classi e più di 10 mila studenti di tutta Italia.

Da quest'anno **Io&irischi** coinvolgerà anche gli studenti delle scuole superiori, con il nome di **Io&irischi teens**. Con una formula nuova, studiata specificamente per la fascia di età coinvolta, il progetto è rivolto nello specifico al triennio delle scuole secondarie, con l'obiettivo di creare una cultura di base su temi indispensabili alla crescita di cittadini consapevoli: il rischio e la sua gestione durante il ciclo di vita, la previdenza e la pianificazione delle risorse, anche finanziarie, necessarie alla realizzazione e alla tutela del proprio domani. L'iniziativa è stata realizzata con il patrocinio di **Indire** e **Usr Lombardia**, e realizzato in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Aeee - Italia e con la supervisione scientifica di Carefin - Università Bocconi.

Il progetto si articola in un percorso di cittadinanza economica da sviluppare in autonomia grazie a una serie di materiali educativi, finalizzati a preparare i ragazzi alle scelte di vita e alla protezione del proprio futuro. **Io&irischi teens** prepara gli studenti alle scelte complesse che li attendono nel loro ingresso nella vita adulta: scelte di studio, di lavoro, familiari, finanziarie e assicurative.

B.M.





insurance Trade[®]
WWW.INSURANCETRADE.IT

INSURANCE
REVIEW [®]

**INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA:
gli intermediari oltre la crisi**

Milano, 3 ottobre 2013

9.00 - 17.00

StarHotel Business Palace,
Via Gaggia 3

Iscriviti su www.insuranceconnect.it

La partecipazione è riservata ad agenti, broker e compagnie

Scarica il programma completo



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 16 settembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012