



PRIMO PIANO

Ivass promuove Unipol

Unipol Assicurazioni passa l'esame dell'Ivass sul ciclo delle riserve, oggetto di una lunga ispezione partita a metà novembre 2012 e chiusa nel maggio scorso. Il verbale ispettivo ha evidenziato "una soddisfacente gestione del processo sinistri, pur con la necessità di alcuni interventi correttivi di portata non rilevante".

Si chiude dunque con una sostanziale promozione il braccio di ferro tra Unipol e l'Isvap di Giancarlo Giannini. Nel luglio del 2012 l'Autorità aveva chiesto a Unipol di integrare le riserve del gruppo assicurativo per 210 milioni di euro, per i sinistri di valore inferiore ai 100 mila euro, rilevando carenze anche nelle riserve riferite a sinistri di importo superiore.

Il gruppo bolognese resta in attesa di conoscere l'esito dell'ispezione multipla su Fonsai, Unipol e Milano Assicurazioni, disposta dall'Ivass nel corso dell'istruttoria per autorizzare la fusione delle tre compagnie. L'altro nodo ancora aperto in vista della fusione resta la cessione degli asset di Milano Assicurazioni, che "dovrebbero concludersi entro l'anno", stando alle parole del presidente di Fonsai, Fabio Cerchiai, intervenuto nelle scorse settimane a margine del Meeting di Rimini.

B.M.

INTERMEDIARI

Intermediazione abusiva, una piaga da debellare

Sarà questo il tema centrale del meeting di Ulias sezione E, come spiega il presidente dell'associazione, Sebastiano Spada. Nato tre anni fa su iniziativa di una decina di intermediari siciliani, il sindacato punta a diventare un punto di riferimento per la categoria, facendo leva sul valore della formazione e dell'informazione

Irrobustire le competenze dei subagenti. Renderli maggiormente consapevoli della propria figura professionale, e difendere i propri diritti. Con questi obiettivi, tre anni orsono, un manipolo di intermediari iscritti alla *sezione E* del **Rui** dell'area catanese hanno voluto dare vita a un'associazione che difendesse gli interessi della categoria e che portasse avanti un'opera di informazione su tutte le tematiche di interesse per la professionalità dei colleghi. Così è nata l'Unione liberi intermediari di assicurazione per il Sud (**Ulias**) sezione E. L'associazione in questi tre anni è cresciuta fino a toccare la quota attuale di 1000 iscritti, non circoscritti al solo sud d'Italia: adesioni (e sezioni) sono presenti nel centro Italia (Abruzzo, Lazio e Marche), con contatti fino al nord (Emilia Romagna, Toscana e Liguria). Il prossimo 20 settembre il sindacato terrà a Taormina il suo secondo appuntamento nazionale. A fare gli onori di casa sarà il presidente nazionale **Sebastiano Spada**, tra i fondatori dell'associazione.



Sebastiano Spada, presidente nazionale di Ulias

Cosa vi ha spinto a costituirvi in associazione?

Ulias nasce per iniziativa di un gruppo di subagenti di Catania che ha voluto dare una risposta alle nuove necessità degli intermediari iscritti alla *sezione E*. La figura del subagente, negli ultimi anni, è molto cambiata: il rischio è che diventi la figura di un qualcuno che ha tanti doveri e pochi diritti. Anche se siamo nati con una vocazione prevalentemente territoriale, l'associazione è ora ben radicata anche nel centro Italia, dove possiamo contare su una sezione a Roma e altre nel Lazio, così come in Abruzzo e nelle Marche.

Che tipo di servizi offrite agli iscritti?

L'associazione offre vari servizi, a partire da quelli di patronato, che vengono garantiti agli associati in forma gratuita. È inoltre attivo un servizio di consulenza legale: abbiamo un team di avvocati, di periti e di commercialisti con una ventennale esperienza nel settore. I nostri legali stanno dando aiuto e supporto ai nostri associati laddove ci siano state delle commissioni disciplinari **Ivass**. Il subagente tempo fa non aveva alcun obbligo, ma oggi, essendo iscritto in un elenco, è soggetto a sanzione da parte di Ivass. Oltre al supporto legale, stiamo puntando molto sul fare informazione presso i nostri iscritti relativamente all'evoluzione che la figura del subagente ha avuto nel corso degli anni. L'informazione è uno dei nostri pilastri, perché negli anni agli intermediari iscritti in *sezione E* è mancata proprio un'adeguata azione in questo senso. Inoltre organizziamo corsi di formazione, perché gli iscritti alla *sezione E* sono di fatto dei professionisti e devono essere in grado di proporsi come tali. Abbiamo tenuto diversi incontri nelle varie province e nelle varie regioni per sensibilizzare i colleghi anche da questo punto di vista.

(continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1)

Quale sarà il tema centrale del vostro meeting di Taormina?

Quello di quest'anno è il nostro **secondo meeting nazionale**, e ruoterà intorno a un preoccupante fenomeno che purtroppo sta emergendo in modo rilevante: l'**intermediazione abusiva**. Esistono infatti molti nostri concorrenti che intermediano polizze e percepiscono commissioni senza essere iscritti al Rui, né alla camera di commercio; a volte senza avere nemmeno la partita Iva. Come associazione stiamo monitorando da tempo il fenomeno, e ci siamo accorti che è in forte crescita, con grave danno non solo per gli intermediari, ma soprattutto per il consumatore. Ne stiamo parlando anche con gli altri sindacati degli intermediari assicurativi, e in particolare con **Sna, Unapass e Acb broker**, perché il fenomeno va combattuto tutti insieme, in quanto sta provocando danni a tutti. Il meeting ci offre l'opportunità di accendere i fari su una piaga che si è insinuata nell'intermediazione legale, denunciandola all'opinione pubblica. Difficilmente l'utente va a verificare se chi gli sta intermediando la polizza è iscritto al Rui o meno. Ma se in maniera pubblica si richiama l'attenzione su questo fenomeno, i consumatori potranno essere sensibilizzati a prestare più attenzione.

Il fenomeno è distribuito in maniera omogenea su tutto il territorio nazionale, oppure ci sono regioni in cui questo è più evidente?

Devo dire la verità: sicuramente c'è una forte presenza nel centro e nel sud Italia. Tuttavia ci sono arrivate segnalazioni dai nostri colleghi dell'Emilia Romagna, della Toscana e della Liguria che mostrano come anche lì si riscontrano casi di questo genere, seppure in maniera ridotta e con alcune differenze. Il fenomeno, prima circoscritto ad alcune località, ora si sta allargando in maniera esponenziale: se prima ricevevamo una o due segnalazioni al mese, ora continuiamo a riceverne di continuo, in maniera allarmante.

Con quali armi si combatte l'intermediazione abusiva?

Innanzitutto andando avanti con la capillare azione di vigilanza dell'Ivass. Il meeting di quest'anno si propone di iniziare a studiare seriamente il fenomeno, che, ripeto, non è più circoscritto a una sola area del Paese. Per questo, dal giorno del meeting in poi, realizzeremo un **Osservatorio permanente** che raccolga le denunce che verranno dai vari intermediari. Uno studio approfondito è necessario, altrimenti rischiamo di parlare del nulla. È nostra intenzione confrontare i dati che raccoglieremo noi con quelli a disposizione delle altre associazioni di categoria, che come noi stanno monitorando il fenomeno.

Su cosa intende puntare l'associazione nel prossimo futuro?

Al primo posto ci sono la formazione e l'informazione. Oggi un professionista che non sia sufficientemente formato e informato non riesce più a stare sul mercato. Dunque proseguiamo con i nostri corsi di formazione, che hanno ottenuto un ottimo riscontro da parte dei colleghi. Inoltre andremo avanti con il dialogo intrapreso con le altre associazioni di intermediari assicurativi, puntando a costruire una nuova figura di subagente, sempre più professionalizzata. D'altronde, se sempre più subagenti si avvicinano a noi è perché rappresentiamo una novità, sia in quanto sindacato di subagenti, sia come punto di riferimento capace di fornire informazioni in modo immediato e corretto. Da tre anni il numero dei nostri iscritti è in continua crescita. La cosa ci inorgoglia molto, e ci fa capire che siamo sulla strada giusta. Per questo stiamo progettando di ampliare il contesto della nostra associazione anche a colleghi che operano nelle regioni del nord, dal momento che le problematiche del subagente sono le stesse.

Beniamino Musto



**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",
IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI
GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT**

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



BROKER

Aec entra nel panel del Cnappc

L'offerta è stata ritenuta adeguata rispetto alle linee guida del Consiglio nazionale di architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori

Aec è entrata nel panel del Consiglio nazionale degli architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori (**Cnappc**), nell'ambito della "negoziante di più convenzioni collettive per l'assicurazione per i danni derivanti al cliente dall'esercizio dell'attività professionale, nell'ottica della massima trasparenza e concorrenzialità". La negoziazione si è conclusa il 31 luglio scorso con la selezione delle condizioni di offerta di Aec Underwriting, la cui proposta è stata ritenuta adeguata rispetto alle linee guida del Cnappc.

Soltanto qualche settimana prima il Consiglio nazionale degli ingegneri (**Cni**) aveva analizzato l'offerta di Aec Master Broker per la Rc Professionale degli ingegneri, inserendola nel panel degli assicuratori riconosciuti dal Consiglio, ed elaborando una tabella comparativa delle diverse polizze offerte dal mercato.

"È con grande soddisfazione che salutiamo l'ingresso di Aec nel panel del Cnappc. La soluzione rivolta agli architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori - ha spiegato l'amministratore delegato di Aec Wholesale group, **Fabrizio Callarà** - costituisce una grande opportunità anche per i nostri corrispondenti i quali potranno metterla a disposizione dei loro clienti. Inoltre, analogamente a quanto sta avvenendo per gli ingegneri, Aec sta veicolando tutti i contatti diretti che ci derivano da tale importante accordo agli oltre 850 nostri corrispondenti presenti capillarmente sull'intero territorio nazionale, che potranno così utilizzare tale soluzione assicurativa per cogliere l'importante opportunità di sviluppo commerciale derivante dall'introduzione della Rc obbligatoria per tutti i professionisti".

B.M.



INIZIATIVE

Marsh insegna a proteggersi dai rischi con un gioco online

Il web-game Rudy il gorilla è disponibile sulla home page del portale Marsh-Personal

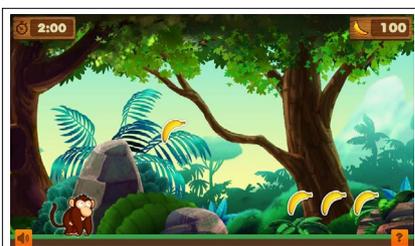
Un nuovo gioco interattivo che insegna a proteggere il proprio futuro, educando a conoscere e gestire i rischi. **Marsh** ha lanciato *Rudy il Gorilla*. Il web game è online da inizio agosto sulla homepage di Marsh-Personal, il portale creato lo scorso anno da Marsh che propone un comparatore per confrontare le polizze auto e moto, ma soprattutto prodotti assicurativi per la vita privata e per le famiglie.



All'interno del gioco, il gorilla Rudy ha come obiettivo quello di raccogliere il maggior numero di banane possibili, attraverso un percorso divertente e coinvolgente, durante il quale gli capiteranno una serie di vicissitudini. Per ogni incidente che gli succederà, perderà delle banane, ma potrà proteggere il proprio *capitale giallo* con le polizze che ha acquistato all'inizio del suo viaggio (selezionandole tra una serie di prodotti intermediati da Marsh).

La polizza non eviterà a Rudy l'incidente - come del resto nella vita reale una polizza non impedisce a un fatto di accadere - ma lo aiuterà a preservare le sue banane e proteggere il proprio futuro trasferendo il rischio all'assicuratore.

Con un design semplice, colori sgargianti e vivaci, condito da una colonna sonora divertente, il gioco interattivo di Marsh è anche social: il giocatore che pubblicherà su Facebook il punteggio ottenuto riceverà e donerà ai propri amici un codice sconto utilizzabile per acquistare i prodotti disponibili su Marsh-Personal.



B.M.



APPUNTAMENTI

Una soluzione condivisa per le assicurazioni in sanità

Cineas organizza il 24 settembre a Milano un convegno sul tema dell'assicurabilità delle professioni mediche, alla presenza dei rappresentanti di aziende sanitarie e compagnie assicurative



Un dialogo difficile (e a tratti impossibile) quello tra il mondo della sanità e le compagnie assicuratrici per anni arroccati sulle proprie posizioni reciproche. **Cineas**, il consorzio universitario non profit specializzato in cultura del rischio e primo ente formativo a lanciare in Italia un master in *Hospital risk management*, ha organizzato per il prossimo 24 settembre un convegno dal titolo *Le assicurazioni in sanità: una soluzione condivisa è possibile!*, attraverso il quale intende scardinare il luogo comune dell'incomunicabilità tra assicurazioni e medici, mettendo intorno a uno stesso tavolo rappresentanti delle strutture sanitarie, associazioni mediche e compagnie assicurative, con l'obiettivo comune di lavorare a delle proposte condivise sull'assicurabilità in ambito sanitario e Rc professionale per i medici da sottoporre alle Istituzioni. Al convegno che si terrà a partire dalle **ore 14** presso l'**Aula De Donato del Politecnico di Milano in piazza Leonardo Da Vinci 32**, saranno presentate le prime proposte del *Tavolo Cineas assicurazioni e sanità*.

Il Convegno si aprirà con gli interventi istituzionali del presidente di Cineas, **Adolfo Bertani**, di **Mauro Longoni**, vice presidente **Acoi** e vice presidente Cineas, di **Tobia Giordano (Tribunale dei diritti del malato)**, di **Barbara Lovati (Munich Re Italia)** e di **Luigi Molendini**, medico legale dell'**Istituto europeo di oncologia**: insieme, presenteranno la *Guida per la scelta della polizza di Rc Professionale per medici*. A seguire si terrà una tavola rotonda coordinata dal professor **Carlo Ortolani**, direttore Cineas, nel corso della quale interverranno **Giambattista Catalini** di Acoi, **Roberto Manzato** dell'**Ania**, **Roberto Gaggero** (consulente assicurativo), **Domenico Pulitanò** dell'**Università degli Studi di Milano-Bicocca**, oltre ai già citati Giordano, e Molendini.

B.M.

PRODOTTI

GreenBox, la polizza per automobilisti eco-compatibili

Il prodotto lanciato da Toro premia chi riduce i chilometri percorsi nel corso degli anni

Ecologica e prudente. **Toro** ha lanciato sul mercato *Green-Box*, una polizza auto rivolta agli automobilisti desiderosi di risparmiare rispettando l'ambiente e riducendo i consumi. La polizza è stata ideata proprio per promuovere comportamenti eco-responsabili, premiando chi riduce i chilometri percorsi in auto e offrendo da subito sconti fino al 18%, che possono arrivare al 21% negli anni successivi al primo, in base ai chilometri effettivamente percorsi. La polizza prevede un ulteriore sconto del 50% per la garanzia *incendio e furto*.

Attraverso l'installazione (gratuita) di un dispositivo satellitare, il cliente può usufruire di diversi sconti e servizi avanzati di assistenza e sicurezza, abbinati alle garanzie *incendio/furto e assistenza: furto on demand*, per la localizzazione del veicolo in caso di furto; *emergency call*, che permette alla centrale operativa l'invio immediato dei soccorsi, in caso di incidente; e *panic button*, che consente al guidatore di chiedere, tramite la centrale operativa, l'intervento delle Forze dell'Ordine o di **Europ Assistance**, in caso di pericolo.

Inoltre, grazie al programma *Eco guida*, accessibile dal sito dedicato e con credenziali riservate per ogni cliente, attraverso tre eco-indicatori (sosta a motore acceso, lunghezza dei viaggi, velocità costante) si potrà misurare il livello di sostenibilità del proprio stile di guida e migliorarlo, contribuendo così a salvaguardare l'ambiente.

B.M.



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 2 settembre di www.insurancetrade.it

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