



PRIMO PIANO

Eiopa, compagnie promosse

Le compagnie europee hanno superato gli stress test Eiopa, effettuati in prospettiva Solvency II. L'esercizio, condotto dall'Autorità, in stretto raccordo con gli Istituti nazionali di vigilanza, ha coinvolto compagnie e gruppi che rappresentano il 55% del mercato europeo. Le compagnie italiane coinvolte rappresentano il 60% del mercato nazionale.

Per il sistema italiano emerge una sufficiente capitalizzazione che, sotto stress, diviene lievemente più bassa della media europea nello scenario core, ma più alta nello scenario "giapponese" low yield. Nello scenario di base tutti i player italiani coinvolti nell'esercizio soddisfano i futuri requisiti di capitale imposti da Solvency II.

Nell'ipotesi più severa di shock finanziari del core stress test, metà dei soggetti italiani continuerebbero a soddisfare i requisiti di capitale di Solvency II (56% nell'intero campione europeo). Nell'ipotesi del low yield stress test, l'83% delle imprese nazionali continuerebbero a soddisfare il requisito patrimoniale (76% nell'intero campione europeo), anche in forza di un miglior allineamento sia della durata finanziaria sia del rendimento fra attività e passività di bilancio.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Il futuro è nella professionalità

Critico sul nuovo Ccnl siglato da Claudio Demozzi, Giancarlo Guidolin, ex presidente vicario dell'esecutivo nazionale Sna, richiama gli agenti all'unità e li esorta a puntare sulla consulenza per scongiurare il rischio estinzione

La fidelizzazione è figlia della competenza. Ed è su questo che gli agenti devono costruire il loro futuro, abbandonando le divisioni. Ne è convinto **Giancarlo Guidolin**, classe 1952, assicuratore dal 1971 e, dal 2008, plurimandatario convinto. Da sempre impegnato nella vita associativa, oggi è presidente provinciale **Sna** di Como, è stato vice presidente vicario dell'esecutivo nazionale Sna, a guida Demozzi; inoltre riveste anche il ruolo di presidente di gruppo di **Tua Plu.Ri Assicurazioni spa**.

Lei stato presidente vicario con delega al rinnovo del Ccnl dei dipendenti, nel precedente esecutivo Sna. Qual è la sua opinione sul nuovo contratto sottoscritto con sigle sindacali estranee al vostro comparto, come Fisals e Fesica?

Dopo le prime notizie sulla firma del *Ccnl*, letta la corrispondenza inviata da Sna, mi sono posto alcune domande. Prima fra tutte, quella della legittimità di **Fisals e Fesica** alla sottoscrizione di un contratto per una categoria di lavoratori che, salvo miracoli dell'ultima ora o tesseramenti spontanei, non mi risulta abbia iscritti tra i nostri dipendenti. Questa e altre domande sono state da me insetrite in una lettera agli agenti (iscritti e non iscritti allo Sna) della provincia di Como informandoli che, personalmente, non applicherò il nuovo contratto sino a quando tutte le domande non troveranno adeguate risposte. Posso, però, narrare un aneddoto che si riferisce al tempo in cui, come vicepresidente vicario, mi sono occupato di Ccnl: su incarico di Claudio Demozzi, mi sono recato presso la segreteria di **Ugl**, a Roma, per verificare la loro disponibilità a sottoscrivere il rinnovo del Ccnl by-passando la triplice; alla risposta, immediatamente positiva, ha fatto seguito, però, una precisazione in ordine alla rappresentatività di Ugl nel nostro comparto: rappresentatività vicina allo zero, come affermato dal mio interlocutore, che avrebbe messo in seria discussione la validità del contratto. Abbandonammo l'idea. Ora, non so se le cose siano cambiate, se vi è stata un'evoluzione in senso positivo, però, i dubbi rimangono.

Agente plurimandatario, lei oggi a Como rappresenta UnipolSai, assieme ad altri marchi ed è presidente del Gruppo Tua Assicurazioni. Nella qualità di agente Tua e di rappresentante degli iscritti al suo gruppo, applicherete il Ccnl che entra in vigore al 1° dicembre, oppure attenderete il responso del Comitato Centrale di prossima celebrazione?

Ho consigliato agli associati di Tua PluRi, così come ai colleghi comaschi, di attendere l'evolversi della situazione. Credo che il Comitato Centrale chiamato a ratificare il documento siglato da Demozzi, alla fine, lo approverà a larga maggioranza. Più per stanchezza o apatia, che per convinzione. Spero che, almeno, si possa avere il conforto di un giuslavorista titolato sui dubbi che ho espresso. Sarebbe una iattura scoprire, magari tra qualche anno e a seguito di una sentenza di qualche giudice del lavoro, che le perplessità espresse da più di un presidente provinciale, non erano poi così infondate; e a pagarne le conseguenze sarebbe il collega. (continua a pag. 2)



Giancarlo Guidolin



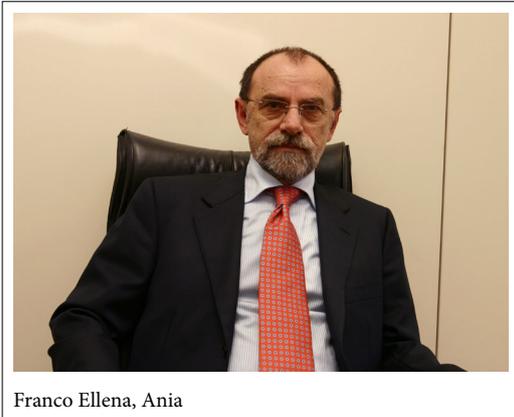
**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**



(continua da pag. 1)

Nuovi competitor crescono giorno dopo giorno. In questo senso, si stanno attivando anche Ikea e Google: il mondo assicurativo è e resta un grosso business. A suo parere, la fidelizzazione degli assicurati è maggiore nei confronti del brand dell'impresa, o dell'agente?

Il modo di acquistare coperture assicurative sta cambiando, anche favorito, in ciò, da un cambio generazionale. Vendere il prezzo e non le garanzie, alla lunga, creerà problemi alle stesse compagnie e, allora, la professionalità, avrà ancora spazi per esprimersi. La fidelizzazione è figlia della competenza, del servizio, della chiarezza. Poco importa se dietro un professionista preparato e corretto c'è un brand importante o meno. Ci sarà sempre una parte di clienti che anteporrà la qualità al prezzo. Starà a noi occupare quegli spazi.



Franco Ellena, Ania

L'Ania, per bocca del responsabile dell'intermediazione Franco Ellena, dichiara di non voler intervenire sul Fondo pensioni agenti oltre la cifra offerta. La situazione è grave e si rischia di portare i libri alla Covip. I risultati politici, mostrano chiaramente la crisi di una rappresentanza sindacale forse non in grado di trattare una materia tanto delicata. Avrebbe un consiglio da dare ai componenti dell'attuale Esecutivo Nazionale di Sna?

In primo luogo, vorrei mandare un messaggio all'**Ania**: i vertici del Fpa non sono forse composti per il 50% da uomini Ania? Non vi sentite moralmente obbligati a *mettere una pezza* a un disastro che, anche voi, avete contribuito a generare? All'esecutivo Sna, consiglio di indicare, per il futuro, rappresentanti che abbiano specifiche capacità in materia, e non solo *amici fidati* del presidente. Anche confrontarsi con le altre rappresentanze (**Unapass** e **Anapa**), con l'obiettivo di trovare una soluzione comune, è una strada da perseguire con tenacia. Ma, su questo argomento, come la pensi Demozzi, è noto a molti. *(continua a pag. 3)*

1 9 8 9 – 2 0 1 4

25

OGGI, COME 25 ANNI FA,
SOLIDITÀ E COMPETENZA
AL VOSTRO SERVIZIO



Be direct.

Rivolgiti ad un sottoscrittore esperto, vicino a te.

In qualità di riassicuratori diretti valutiamo e sottoscriviamo ogni rischio insieme al nostro cliente. Questo scambio continuo di conoscenze tecniche ci consente di formulare la migliore offerta possibile per entrambe le parti.

Per le tue esigenze riassicurative scegli la via più semplice ed efficace: chiama oggi stesso un sottoscrittore Gen Re.

Your success is our business.



Carlo Cimbri, ad UnipolSai

(continua da pag. 2)

Lei, che collabora in UnipolSai da molti anni, come valuta la dichiarazione del ceo Cimbri di uscire dalla Confindustria assicurativa, decisione confermata dal cda dell'impresa, dello scorso 13 novembre, seppur dal prossimo anno per ragioni contrattuali?

Intravedo possibili ricadute sull'intero comparto. Credo che l'obiettivo di **UnipolSai** sia

quello di by-passare la trattativa con le rappresentanze sindacali, per spostare le trattative sui tavoli di secondo livello. Non serve che rammenti come, in molte compagnie, vi siano presidenti di Gaa pericolosamente contigui ai vertici aziendali. Credo anche che, in Ania, abbiano assegnato, ad alcune compagnie, sperimentazioni che segneranno pesantemente il futuro dell'intermediazione: mi riferisco ad esempio alla vendita diretta e alle trattative con i Gaa e non più con le rappresentanze sindacali nazionali. Credo che i rapporti industriali tra intermediari e compagnie cambieranno radicalmente, e che dovremo dire addio all'intermediazione come la conosciamo oggi.

Come vede il futuro: ha una visione pessimistica?

Continueremo a offrire sull'altare sacrificale delle compagnie le nostre debolezze e le nostre fragilità fino a quando gli intermediari continueranno a illudersi di poter godere di salvacondotti frutto di amicizie personali, fintanto che continueranno a credere che *certe cose succedono solo agli altri*, fino a quando ci saranno rappresentanze degli intermediari divise e nemiche tra loro. Non sono serviti a nulla, fino a oggi, i molti segnali che ci arrivano, chiari e forti, da ogni dove. Noi continuiamo a percorrere imperterriti gli stessi errori. Temo che la nostra sia una categoria a rischio di estinzione o, quanto meno, a rischio di pesante dimagrimento. Sono certo, però, che, tra quanti esercitano questa meravigliosa professione, ci saranno sempre professionisti pronti a reagire, a mettersi in discussione e affrontare nuove sfide. Un Pc, un telefono, un tablet non potranno mai sostituire la competenza di un intermediario.

Carla Barin

COMPAGNIE

Reale Mutua, per il 2014 atteso un utile di 127,8 milioni di euro

Nel 2015 il gruppo destinerà circa 13 milioni tra benefici di mutualità e provvedimenti

Il gruppo **Reale Mutua** stima di chiudere il 2014 con un utile consolidato in crescita, a 127,8 milioni di euro, con un aumento della raccolta premi del lavoro diretto, pari al 3% e un indice di solvibilità che si attesterebbe, (anch'esso in aumento) al 236%, continuando a mantenersi ben al di sopra della soglia dei 200 punti percentuali. Il gruppo torinese si attende, per il 2015, un incremento dei premi pari al 3,6%, e un utile superiore ai 100 milioni di euro, con un indice di solvibilità del 239%.

Per quanto riguarda la capogruppo, Reale Mutua per il 2014 è atteso un risultato positivo di 76,1 milioni di euro. Continua il miglioramento della redditività tecnica, con un andamento positivo superiore a quello previsto a budget. In particolare, la raccolta premi del lavoro diretto è prevista in aumento del 5,5% rispetto al 2013 e il *combined ratio*, in miglioramento di circa due punti percentuali, è stimato al 92,6%. L'indice di solvibilità continua a essere uno dei più alti d'Europa ed è previsto in crescita al 464% a fine esercizio. Nel 2015 per Reale Mutua è prevista una crescita della raccolta premi del 3,3%, con un incremento del 2,5% nei rami danni e del 4,8% nei rami vita. L'indice di solvibilità dovrebbe continuare a mantenersi elevato, aumentando di circa nove punti percentuali rispetto al 2014 (473%). La società, se le previsioni saranno confermate, dovrebbe chiudere il 2015 con un utile di 61,2 milioni di euro.

Alla luce degli attesi risultati di bilancio positivi, l'assemblea dei delegati di Reale Mutua ha deliberato l'erogazione di 10,6 milioni di euro di benefici di mutualità a favore dei soci/assicurati, di cui 5,6 milioni per i prodotti dei rami danni e cinque milioni per quelli dei rami vita; le controllate **Italiana Assicurazioni** e **Reale Seguros Generales** destineranno ai propri clienti *provvedimenti* per un ammontare di ulteriori due milioni di euro circa.

B.M.



Aspetti legali del “mobile”

Attenzione ai trattamenti di dati personali tramite App, che possono accedere a un numero maggiore di dati rispetto ai computer

Secondo l'*Osservatorio* del **Politecnico di Milano**, la *Mobile Economy* italiana entro il 2016 raggiungerà i 40 miliardi di valore: un mercato enorme che riguarda anche il settore assicurativo nel quale la tecnologia mobile si sta rapidamente diffondendo.

Sono, infatti, in costante aumento le applicazioni software per smartphone e tablet (ormai note a tutti con l'abbreviazione App) che consentono agli assicurati di utilizzare molteplici servizi: dalla consultazione della propria posizione assicurativa, alla ricezione di comunicazioni (scadenza della polizza, messaggi promozionali, etc.), fino all'apertura del sinistro, con l'invio dal proprio dispositivo dei relativi dati.

Da un punto di vista giuridico, ogni App risulta essere un **programma software** e, in quanto tale, rientra tra i beni immateriali qualificabili come opere dell'ingegno (tutelati dalla normativa sul diritto d'autore).

In particolare la **legge 633/41**, così come novellata dal *D.Lgs. 518/92*, riconosce e protegge sia i diritti morali che quelli di sfruttamento dell'opera, *in primis* il diritto di distribuire l'App.

La compagnia assicurativa o l'intermediario che commissionano a una software house lo sviluppo di un'applicazione non devono solamente determinare funzionalità e specifiche tecniche, ma devono altresì considerare il pieno rispetto della normativa vigente, a incominciare dalla corretta gestione del trattamento dei dati personali degli utenti.

Notificazione al Garante della privacy

Le App possono accedere a un numero notevolmente maggiore di dati rispetto al browser di un computer fisso e, aumentando le tipologie di dati trattati, si incrementano i rischi a cui i dati stessi sono sottoposti.

Il sistema operativo dei dispositivi mobile, infatti, è progettato per mettere a disposizione delle App una moltitudine di sensori quali il giroscopio, le fotocamere, il microfono, etc.; inoltre i dispositivi intelligenti possono contenere sensori di prossimità e connettersi attraverso interfacce di rete, tra cui Wi-Fi, Bluetooth, NFC o Ethernet.

Infine (ma non per importanza) è possibile determinare con precisione l'ubicazione grazie a varie tecniche di **geolocalizzazione**:

- tramite i segnali radio ottenuto da satelliti GPS;
- tramite le celle della rete telefonica cellulare;
- tramite reti WiFi o WLAN.

Nel caso in cui l'App utilizzi questi sistemi di localizzazione, potrebbe essere necessario (onde evitare sanzioni amministrative da 20 mila a 120 mila euro) effettuare la **notificazione** del trattamento al **Garante della Privacy**.



Consenso dell'utente e informativa

Dal punto di vista normativo, è bene ricordare che il d.lgs. 196/03 (**Codice della privacy**) richiede il **consenso dell'utente** per inserire o consultare informazioni nel dispositivo e per legittimare il trattamento di diversi tipi di dati personali.

Tale consenso dev'essere espresso liberamente, ossia l'utente deve poter scegliere se accettare o rifiutare il tratta-

mento dei suoi dati personali (avendo sempre la facoltà di interrompere l'installazione o l'utilizzo dell'App).

Il consenso, poi, dev'essere specifico: in caso di operazioni di trattamento plurime o complesse, non basta un unico consenso, ma è richiesto un consenso *granulare*.

Si pensi, per esempio, a un'applicazione che individua sulla mappa le agenzie ubicate nelle vicinanze dell'utente: per accedere ai dati di geolocalizzazione, è necessario chiedere previamente il consenso a tale singolo trattamento.

Inoltre l'utente deve previamente ricevere un'adeguata informativa ai sensi dell'art. 13 d.lgs. 196/03: in assenza (ovvero in caso di inidoneità dell'informativa) il consenso prestato non è valido, e il titolare incorre in sanzioni pecuniarie.

Infine, si consideri che i dati personali raccolti tramite un'App non possono essere conservati in modo indiscriminato e senza limiti temporali. A ben vedere non esiste una regola generale valida per tutte le ipotesi: i tempi dipendono dallo scopo dell'applicazione e dalla rilevanza dei dati per l'utente finale.

Considerato tale quadro giuridico e il concreto rischio per la privacy degli utenti, lo stesso Garante ha annunciato l'intenzione di avviare un'indagine su App scaricabili su smartphone e tablet per verificare il grado di trasparenza sull'uso delle informazioni e il rispetto della normativa sulla protezione dei dati.

Ben venga, quindi, il *mobile* anche nel settore assicurativo, ma con estrema attenzione ai profili legali e al trattamento di dati personali.

David D'Agostini,
studio Avvocati D'Agostini

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 1 dicembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577