

PRIMO PIANO

## Fpa, Anapa incontra il ministro

Dal ministero del Lavoro arriva la condivisione per il piano di salvataggio del Fondo pensione agenti proposto da Ania ma modificato, in senso migliorativo per gli agenti, dalle due associazioni di categoria, Anapa e Unapass.

Il percorso sarà quindi suddiviso in tre punti: trasformazione immediata del regime a contribuzione definita per tutti gli iscritti attivi e per i pensionati; aumento dell'intervento contributivo un tantum da parte di Ania, che sia "sostanzialmente e significativamente più generoso dei 16 milioni di euro finora offerti"; aumento del contributo paritetico ricorrente annuale, a carico sia degli agenti (attivi) sia delle compagnie, che oggi ammonta a circa 3.000 euro (1500 ciascuno).

È questo il risultato dell'incontro di ieri, mercoledì 18 febbraio, che si è svolto tra la delegazione di Anapa (in rappresentanza anche di Unapass) e il sottosegretario al ministero del Lavoro, il senatore Massimo Cassano (Ap - Ncd e Udc). Il ministero, nella persona del senatore Cassano, è impegnato nel tavolo di confronto avviato lo scorso 11 dicembre 2014 con lo scopo di arrivare a un accordo per il salvataggio di Fpa, fondo che presenta un disavanzo prospettico di oltre 700 milioni di euro.

Fabrizio Aurilia

NORMATIVA

## Imd2 in discussione al Trilogo

**Alle porte della fase finale della valutazione su Imd2 sono diversi i punti chiave della direttiva che ancora richiedono un confronto rispetto alla realtà italiana, in un contesto in cui la ricerca della linea comune lascia spazio per adozioni adattabili nei diversi Paesi**

Concluso l'iter presso il Parlamento (febbraio 2014) e il Consiglio europeo (novembre 2014), la direttiva Imd2 è entrata nella fase finale che prevede il Trilogo (discussione tra Commissione, Consiglio e Parlamento dell'Unione europea) che darà vita alla versione definitiva.

Dopo la relazione del Parlamento Europeo e il passaggio in Consiglio, il testo di riferimento ha subito alcune modifiche rispetto alla forma originaria. Rivediamo velocemente i diversi punti di discussione.

### AMBITO DI APPLICAZIONE ADEGUATO PER UNA TUTELA DEL CONSUMATORE ADEGUATA.

Nell'ambito di applicazione vengono fatti rientrare i distributori assicurativi (assicuratori, intermediari tradizionali, intermediari a titolo accessorio), i siti comparatori/aggregatori, mentre sono escluse la gestione professionale e la liquidazione dei sinistri.

La direttiva non trova applicazione per i distributori a titolo accessorio con premi annui inferiori ai 400 euro, i quali "ricadono sotto la responsabilità del distributore assicurativo responsabile per l'attività di distribuzione". A nostro avviso, per ragioni di tutela dei consumatori e di equità della concorrenza, tutti i fornitori di servizi e i distributori di beni che svolgono attività di intermediazione assicurativa a titolo accessorio, dovrebbero formare oggetto di regolamentazione e vigilanza in maniera chiara ai sensi dell'Imd2.

### NECESSARIA CHIAREZZA PER QUANTO RIGUARDA LE ATTIVITÀ TRANSFRONTALIERE

Uno degli obiettivi della Imd2 è di fare chiarezza sulle attività transfrontaliere Ls (Libertà di stabilimento) e Lps (Libera prestazione di servizi). Per ragioni di certezza giuridica andrebbe descritto con chiarezza "l'elemento qualificante le attività svolte dall'intermediario in regime di Lps", in quanto norme e obblighi d'informazione più rigorosi imposti dallo Stato ospitante potrebbero essere applicati agli intermediari che operano in regime di Lps in quello stesso Paese.

(continua a pag. 2)



 **INSURANCE CONNECT su FACEBOOK**  
Seguici sulla pagina cliccando qui 



Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba

(continua da pag. 1) Una maggiore chiarezza consentirebbe agli intermediari di individuare l'autorità di vigilanza competente quando operano in regime di Lps e agli Stati ospitanti di sapere esattamente quando usare i nuovi poteri di vigilanza. La stessa avvertenza andrebbe applicata anche agli intermediari in regime di Ls. In realtà il testo uscito dal Consiglio non contiene chiarimenti circa l'elemento qualificante delle attività svolte in regime di Lps/Ls.

#### COMUNICAZIONE CHIARA DI INFORMAZIONI SIGNIFICATIVE A LIVELLO CONTRATTUALE

Condividiamo l'utilità di fornire ai consumatori informazioni significative a livello contrattuale e apprezziamo la relazione del Parlamento Europeo che all'art. 16 introduce disposizioni per permettere ai consumatori di conoscere l'identità e l'indirizzo dell'intermediario, di sapere se opera in rappresentanza del cliente o per conto dell'assicuratore, se sta fornendo consulenza, e di essere informati sulle procedure di reclamo e ricorso.

Riteniamo altrettanto utile, prima della firma su assicurazioni vita di puro rischio o su contratti non-vita, che gli intermediari informino i clienti sulla natura della propria remunerazione, anche se non credo che questa misura favorisca l'assunzione di decisioni maggiormente consapevoli. Il consumatore si serve dell'intermediario proprio per la fiducia che ripone in lui, nella sua persona e nella sua professionalità.

È essenziale la parità di condizioni tra tutti i distributori, al fine di evitare distorsioni della concorrenza. Ciò significa che il cliente dovrà avere a disposizione le stesse informazioni, indipendentemente dal canale utilizzato. In caso contrario, i clienti sarebbero invogliati all'acquisto diretto, dove è vero che non si pagano commissioni, ma si sostengono altri costi di distribuzione, con il risultato di avere un accesso limitato ai servizi di intermediazione e di consulenza.

Ciò che non convince è l'utilità della comunicazione di "elementi quantitativi supplementari" prevista dalla relazione del Parlamento Europeo che al posto dell'obbligo, ha introdotto per gli intermediari una forma automatica di comunicazione sulla fonte e la natura della remunerazione, con facoltà per il consumatore di richiedere "informazioni supplementari dettagliate".

Si tratta di informazioni che non sono pertinenti per le assicurazioni non-vita, come le Rc auto e le polizze sulla casa, e che oltre a non aggiungere nulla in termini di qualità del servizio, rischiano di indebolire la concorrenza.

Volgendo lo sguardo per un attimo alla realtà italiana, l'art. 131 del **Codice delle Assicurazioni**, secondo le modifiche della *legge Bersani*, introdusse a suo tempo l'obbligo di informazione sulla remunerazione per la Rc Auto, replicato successivamente dall'*Isvap* (*Regolamento n.35*) per le polizze connesse con i mutui.

A distanza di qualche anno si può tranquillamente dire che nel nostro Paese la trasparenza dei costi si è rivelata inefficace, non apportando alcun beneficio.

Va tenuto comunque presente che la Imd2 è una direttiva di minima armonizzazione che consente agli Stati membri di andare oltre le sue disposizioni.

#### DISPOSIZIONI ADEGUATE IN MATERIA DI COGNIZIONI E CAPACITÀ

Condividiamo il principio dello sviluppo professionale continuo (SpC), ma pensiamo che una direttiva europea non debba richiedere un numero prefissato di ore di SpC (200 ore in cinque anni secondo il Parlamento Europeo). Si tratta di questioni da lasciare agli Stati, nella maggior parte dei quali sono già presenti sistemi adattati alle situazioni nazionali.

Nell'interesse della tutela dei consumatori, ogni distributore di prodotti assicurativi, sia a tempo pieno sia part-time, deve essere in possesso di formazione e aggiornamento adeguato.

#### OBBLIGHI RELATIVI A SORVEGLIANZA E CONTROLLO SUL PRODOTTO

La relazione del Parlamento Europeo ha correttamente introdotto l'obbligo di sorveglianza e controllo sui prodotti assicurativi di investimento (Priip), mentre il Consiglio ha esteso il concetto di sorveglianza a ogni tipologia di prodotto, senza tener conto che non esiste valore aggiunto nel prevedere obblighi di sorveglianza e controllo per i prodotti vita a puro rischio, piuttosto che per le polizze sulla casa o le Rc auto.

#### NORME SPECIFICHE PER I PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI

L'argomento è già stato trattato nell'art. 91 della **Mifid 2**, in modifica all'**Imd1** che non necessiterebbe di ulteriori interventi. Tuttavia sarebbe importante non replicare in toto le norme di comportamento della Mifid 2 per tutti i tipi di Priip assicurativi: fondamentale, pertanto, prevedere che coloro che prestano attività di intermediazione, forniscono consulenza o vendono prodotti di investimento assicurativi continuino a essere registrati come intermediari assicurativi o assicuratori. Infatti, nonostante la componente di investimento, i prodotti di investimento assicurativi restano comunque prodotti di assicurazioni.

Sempre riguardo la Mifid 2, non sono condivisibili le restrizioni in materia di remunerazioni nel caso in cui l'impresa d'investimento informi il cliente sulla natura indipendente della consulenza prestata, perché il modello di business dei Priip è diverso da quello della Mifid.

(continua a pag. 3)

(continua da pag. 2) Vietare onorari o commissioni pagate o fornite da un terzo porterebbe i consumatori a pagare di più per i servizi con minori opportunità di scelta.

Inoltre, l'obbligo di relazionare periodicamente il cliente non dovrebbe essere applicabile a tutti gli intermediari assicurativi e a tutti i servizi di investimento assicurativo. Imporre quest'obbligo per tutte le operazioni non rispetta il principio di proporzionalità, con oneri e costi amministrativi che potrebbero essere troppo elevati per alcuni operatori senza recare benefici ai clienti. Gli intermediari dovrebbero essere liberi di fornire tale servizio supplementare nell'ambito della consulenza assicurativa in materia di investimenti, così come i clienti dovrebbero essere liberi di richiedere tale servizio a un costo aggiuntivo.

È quindi apprezzabile il significativo riconoscimento da parte del Consiglio delle differenze tra assicurazione non vita, vita di puro rischio e prodotti di investimento assicurativi. Così come è importante il segnale lanciato dal Parlamento europeo che ha votato contro il divieto di commissioni in caso di consulenza indipendente. Il testo permette a ogni Stato di decidere se vietare o limitare l'offerta o l'accettazione di onorari, commissioni o benefici non monetari da parte di terzi in relazione alla vendita di prodotti di investimento assicurativi, permettendo in questo modo di scegliere tra i diversi sistemi di remunerazione, a tutto beneficio del consumatore.

**Antonia Boccadoro,**  
segretario generale Aiba

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Ivass, +0,2% il prezzo Rc auto nel terzo trimestre 2014

Secondo le anticipazioni dell'Ivass sui risultati dell'indagine sui prezzi praticati Rc auto nel terzo trimestre 2014 il costo medio per gli assicurati è cresciuto dello 0,2% rispetto al periodo precedente, con un prezzo pari a 489 euro.

L'Istituto osserva come, nello stesso periodo, la metà degli assicurati abbia pagato più di 440 euro per assicurare la propria autovettura. Gli aumenti, si legge nella nota dell'Ivass, sono avvenuti "a scapito degli assicurati più giovani (+0,2%) e dei più anziani (+0,5%)". Si rileva, "un'ampia variabilità nelle variazioni trimestrali del premio a livello provinciale: la riduzione massima si registra a Caltanissetta (-2,6%), l'aumento più alto a Vibo-Valentia (+2,1%)". Quanto ai dati su base territoriale gli andamenti trimestrali per provincia indicano un aumento +0,9% a Milano, +0,7% a Bologna, +0,3% e una diminuzione pari al -1,3% a Napoli, e del -0,7% a Palermo.

L'indagine sarà pubblicata nella sua versione completa nel prossimo numero del *Bollettino statistico*.

### COMPAGNIE

## Il Top Employers 2015 al gruppo Reale Mutua e Groupama Assicurazioni

**Il riconoscimento ogni anno premia gli standard qualitativi nelle condizioni di lavoro**



Luigi Lana, dg di Reale Mutua



Dominique Uzel, ad di Groupama Assicurazioni

Ogni anno il *Top Employers institute*, organismo indipendente che opera nei Paesi Bassi dal 1991, consegna un riconoscimento alle imprese con i più alti standard qualitativi nelle politiche di gestione delle risorse umane e a cui può accedere un numero limitato di aziende. Il requisito principale per diventare un'azienda *Top Employers* è quello di poter offrire ai propri dipendenti un ambiente di lavoro eccellente. Durante il processo di valutazione le aziende candidate sono attentamente esaminate negli ambiti della gestione hr: politiche retributive, condizioni di lavoro e

benefit, cultura aziendale, formazione e sviluppo, opportunità di carriera. Per quanto riguarda l'Italia, i premi sono stati consegnati il 17 febbraio a Milano. L'edizione 2015 ha riconosciuto il percorso di due importanti player assicurativi: il gruppo **Reale Mutua e Groupama Assicurazioni**.

"Questa certificazione - spiega il dg di Reale Mutua, **Luigi Lana** - attesta che il nostro gruppo si conferma come uno dei datori di lavoro più attrattivi, e ciò ci riempie di soddisfazione perché tutti i nostri sforzi quotidiani hanno un importantissimo obiettivo: mettere la persona al centro". L'ad di Groupama Assicurazioni, **Dominique Uzel** sottolinea l'orgoglio "di essere la prima azienda del nostro gruppo a ricevere questo prestigioso riconoscimento, a testimonianza del nostro impegno per il lavoro svolto in ambito hr. Oggi abbiamo una responsabilità ancora maggiore: quella di mantenere e migliorare le caratteristiche che ci hanno consentito di riceverla".

**Beniamino Musto**

### 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)



MERCOLEDÌ 19 FEBBRAIO 2015 N. 660

## INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**  
*Enrico Finzi, presidente Astraricerche*

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**  
*Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader, RCS Italia*

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**  
*Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano*

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**  
*Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network*

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**  
*avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati*  
*avv. Matteo D'Argenio*  
*Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm*

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**  
*Enrico Cavallari, chief marketing officer Axa Assicurazioni*  
*Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia*  
*Claudia Ghinanti, responsabile brand advertising e web management Generali Italia*  
*Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**  
*intervento a cura di Euris*

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**  
*Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it*

14.40 - 15.00 - **Come conciliare specializzazione e novità di offerta**

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**  
*intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita*

15.40 - 17.00 - TAVOLA ROTONDA: **Dalle informazioni alle strategie commerciali**  
*Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai*  
*Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni*  
*Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni*  
*Gianluca Zanini, head of P&C Axa Mps*  
*Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Das*  
*Generali (\*)*

sponsorizzato da



**ARMUNDIA GROUP**  
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



**DIFESA LEGALE**



**DEDAGROUP**  
ICT NETWORK



**GRUPPO EURIS**

**TOWERS WATSON**



First in Safety, Security and Services

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**