

**RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 4  
DEL 11 OTTOBRE 2013**

**EDITORIALE**

*Cari colleghi,*

*Anapa e Unapass questa settimana hanno scritto una lettera al sottosegretario del MISE Simona Vicari in risposta alla richiesta, avanzata nell'ultimo incontro del 20 settembre, di presentare delle proposte sul tema della riduzione delle tariffe Rc Auto. Nel ribadire il ruolo degli agenti di assicurazione all'interno della filiera del mondo assicurativo non abbiamo mancato di avanzare delle proposte atte a rendere maggiormente efficace il ramo della Rc Auto. Abbiamo ribadito che il costo d'intermediazione non può, da solo, contribuire in modo determinante all'auspicato contenimento dei costi, in quanto gli intermediari non possono in alcun modo determinarlo essendo del tutto estranei alla cosiddetta "fabbrica prodotto". Abbiamo sottolineato che è proprio sul fattore prezzo che va puntata l'attenzione, in quanto un contenimento dei prezzi non può prescindere da un significativo calo del costo dei sinistri. E infine abbiamo presentato le nostre proposte che ruotano attorno a tre le misure che pensiamo debbano essere attuate rapidamente. In primis la prevenzione con un significativo potenziamento dei rilevatori Tutor, oggi impiegati su un numero limitato di autostrade ed il cui utilizzo ha determinato una sensibile riduzione delle infrazioni e, conseguentemente, dei sinistri; e una fruibilità gratuita e completa per tutti gli operatori del settore delle banche dati relative a: Motorizzazione; Antifrode e Pubblico Registro Automobilistico. In ambito dell'offerta la revisione integrale dell'attuale sistema Bonus/Malus e il recepimento di una necessaria semplificazione dei parametri atti a determinare la tariffa in ambito di contratto base, e l'utilizzo esclusivo del Tuopreventivatore quale unico elemento imparziale e certificato a garanzia dei consumatori, insieme all'abolizione della norma prevista dall'art.34 (del D.L. n.1 del 24 gennaio 2012) in tema di pluri-preventivazione per gli intermediari. In ambito gestione del contenzioso: consentire alle Compagnie, per i casi di sinistri con soli danni a cose (risarcimento diretto) che generino contenzioso, di costituirsi in giudizio con un proprio funzionario anziché conferire l'incarico ad un avvocato, come accade per le pubbliche Amministrazioni): ciò comporterebbe un notevole risparmio dei costi di lite. Misure che pensiamo siano necessarie per migliorare l'ambito nel quale oggi ci troviamo ad operare. Nel salutarvi vi ricordo che il 21 ottobre ci sarà a Milano, il secondo incontro con ANIA, che doveva svolgersi a metà settembre ma "qualcuno" ha voluto rinviarlo perché forse non è ancora preparato. Per questo motivo il 16 c.m. è stata convocata la Giunta Esecutiva di ANAPA, per prepararsi a questo importante evento, del quale Vi informeremo nella prossima edizione. Buona lettura!*

*Il presidente*

*Vincenzo Cirasola*

## NOTIZIE DAL MONDO ASSOCIATIVO

<p><b>DIMINUIZIONE TARIFFE RCA: ANAPA E UNAPASS INVIANO LE PROPOSTE CONGIUNTE AL SOTTOSEGRETARIO DEL MISE VICARI</b></p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (07/10/2013)</i></p>	<p>ANAPA e UNAPASS Rete ImpresAgenzia insieme per la riduzione delle tariffe Auto. Le due organizzazioni sindacali presiedute da Vincenzo Cirasola e Massimo Congiu hanno risposto all'invito del sottosegretario del MISE Simona Vicari di presentare delle proposte che abbiano un impatto sull'attuale impianto delle tariffe del settore Rc Auto. Nella lettera congiunta inviata al sottosegretario le due organizzazioni hanno ribadito alcuni punti già espressi in occasione dell'incontro del 20 settembre scorso, ma hanno anche formulato delle vere e proprie proposte che possano contribuire a un riassetto efficace del settore della Rc Auto.</p> <p>Nello specifico, ANAPA (Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) ed UNAPASS Rete ImpresAgenzia (Unione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) hanno evidenziato come “gli interventi normativi non possano essere circoscritti solamente ai canali distributivi, in quanto quest’ultimi non hanno alcuna incidenza con il costo del premio pagato dall’assicurato”.</p> <p>“Gli intermediari, per definizione, svolgono un ruolo professionale di contatto tra le esigenze del cliente-assicurato e l’offerta delle Compagnie mandanti: il servizio di consulenza fornito non si basa affatto sul solo premio, giacché tale valore va commisurato al contenuto contrattuale il quale deve configurarsi il più adeguato possibile alle esigenze assicurative del cliente, anche a prescindere dallo stesso prezzo - spiega Cirasola -. E’ errata la concezione secondo la quale l’utente paga di meno se si rivolge all’agente plurimarca, in particolar modo perché quest’ultimo non può certo garantire il best advice ovvero una valutazione sufficientemente ampia dei prodotti presenti sul mercato che consideri anche i prodotti di imprese e/o emittenti con i quali non ha alcun tipo di legame (possibilità, in teoria, riservata soltanto al broker qualora si presenti davvero come mandatario del cliente e solo da quest’ultimo esclusivamente remunerato)”.</p> <p>“Difatti il costo d’intermediazione non può contribuire in alcun modo all’auspicato contenimento dei prezzi della rcauto, in quanto gli intermediari non possono in alcun modo determinarli essendo del tutto estranei alla cosiddetta fabbrica prodotto. Pertanto è proprio sul fattore prezzo che va puntata l’attenzione, in quanto un contenimento dei prezzi non può prescindere da un significativo calo strutturale del costo dei sinistri - afferma Congiu -. Le misure proposte nel pacchetto di riforme, presentato nel corso dell’incontro ci trovano favorevoli, ma riteniamo che tali provvedimenti possano determinare una modulare riduzione delle tariffe, anche se non è certo possibile considerarle da sole sufficienti a riequilibrare in forma strutturale il mercato”.</p> <p>Secondo le due organizzazioni sono queste le misure da attuare in modo rapido: “la prevenzione (con un significativo potenziamento dei tutor e la possibilità di consultare le banche dati per evitare le frodi); l’offerta (con la</p>
---	--

	<p>revisione integrale dell'attuale sistema di Bonus/malus e la semplificazione dei parametri atti a determinare la tariffa in ambito del contratto base) e la gestione del contenzioso (consentire alle Compagnie di costituirsi in giudizio per danni a cose con un proprio funzionario anziché conferire l'incarico ad un avvocato in modo da risparmiare sui costi del contenzioso stesso, come accade nella pubblica amministrazione)". Inoltre ANAPA e UNAPASS hanno indicato alcune proposte di modifiche integrative sui testi delle norme già predisposte dal Mise, relative al "Risarcimento in forma specifica" e al "Termine di decadenza per richieste di risarcimento tardive".</p> <p>Infine le due organizzazioni hanno ribadito con forza il loro apprezzamento per le parole espresse dal sottosegretario Vicari nei confronti del plurimandato, ossia il fatto che quest'ultimo debba rimanere una libera scelta imprenditoriale e non un obbligo da parte dell'intermediario. "Libertà, infatti – sottolineano ANAPA e UNAPASS -, significa poter scegliere senza obblighi".</p>
<p><b>ANAPA RINNOVA IL SITO INTERNET</b></p> <p><i>FONTE: ASSINEWS (10/10/2013)</i></p>	<p>Un aereo pronto al decollo, è questa l'immagine scelta da ANAPA (Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) al suo avvio. E ora che l'aereo ha spiccato il volo ANAPA ha voluto darsi una veste nuova, rimodernando il proprio sito internet <a href="http://www.anapaweb.it">www.anapaweb.it</a>, rafforzando sia il layout grafico, che si presenta maggiormente accattivante, sia i contenuti, il tutto per creare un sito più agevole, interattivo e che va incontro alle esigenze di mobilità dei professionisti il sito sarà consultabile da qualsiasi device (piattaforma, smartphone e tablet).</p> <p>Da segnalare inoltre la creazione della sezione "DOCUMENTI", dove sarà possibile consultare materiale di vario tipo, tra cui anche circolari a contenuto normativo.</p> <p>Inoltre ci sarà la possibilità, tra le altre cose, di iscriversi rapidamente e facilmente all'associazione, compilando un modulo on-line e pagando attraverso carta di credito la quota associativa. Infine nuovi servizi anche nello spazio "FORMAZIONE" e "CONVENZIONI", quest'ultimo direttamente collegato al mini sito di offerte dedicato agli associati in possesso dell'ANAPA CARD..</p>
<p><b>ANIA " RAPPRESENTANZE AGENTI: SECONDO INCONTRO FISSATO PER IL 21 OTTOBRE</b></p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (08/10/2013)</i></p>	<p>E' stato fissato per il prossimo 21 ottobre il secondo tavolo comune tra l'ANIA e le organizzazioni maggiormente rappresentative degli Agenti professionisti di assicurazione (SNA, UNAPASS e ANAPA).</p> <p>Le associazioni di categoria sono state convocate presso la sede ANIA di Milano, in via Conservatorio 15; l'inizio dell'incontro è previsto alle ore 15.00.</p>
<p><b>IL COMITATO GRUPPI AZIENDALI AGENTI SNA CHIEDE UN CONFRONTO</b></p>	<p>Dal Comitato dei Gruppi Aziendali Agenti dello SNA abbiamo ricevuto il testo che qui di seguito riportiamo.</p> <p>Il Comitato dei Gruppi Aziendali riunito a Milano il 13 settembre 2013</p>

<p><b>URGENTE</b></p> <p><i>FONTE: ASSINEWS (08/10/2013)</i></p>	<p>analizzate</p> <p>le difficoltà che gli Agenti stanno affrontando e dovranno affrontare in un futuro molto prossimo a causa degli stravolgimenti normativi e regolamentari e dell'attuale crisi economica, che richiederebbe un serrato confronto su specifici temi come da noi più volte auspicato</p> <p>preso atto</p> <p>della difficoltà dell'esecutivo nazionale di dare seguito agli impegni assunti nella riunione del 24 luglio scorso attivando una fattiva collaborazione con il Comitato dei GA</p> <p>constatato</p> <p>l'ennesimo atto che ha di fatto stravolto la richiesta di un vero confronto con il Comitato dei Gruppi sul futuro dell'intermediazione convocando l'incontro del 18 p.v.</p> <p>Chiede</p> <p>all'Esecutivo Nazionale di prendere atto di tali valutazioni e lo richiama ad essere coerente con quanto promesso, avviando in data immediatamente successiva all'incontro suddetto ed in ogni caso prima del prossimo incontro con ANIA un vero tavolo di confronto con il Comitato e di compiere senza indugio un atto di responsabilità, convocando entro due mesi un congresso straordinario.</p>
<p><b>LE PROPOSTE DI ANAPA E UNAPASS AL MISE SULLA RCA</b></p> <p><i>FONTE: ASSINEWS (09/10/2013)</i></p>	<p>ANAPA e UNAPASS Rete ImpresAgenzia hanno risposto all'invito del sottosegretario del MISE Simona Vicari, di presentare delle proposte che abbiano un impatto sull'attuale impianto delle tariffe del settore RCA. Nella lettera congiunta inviata al sottosegretario le due organizzazioni hanno ribadito alcuni punti già espressi in occasione dell'incontro del 20 settembre scorso, ma hanno anche formulato delle vere e proprie proposte che possano contribuire a un riassetto efficace del settore della RCA.</p> <p>Nello specifico ANAPA ed UNAPASS Rete hanno evidenziato come gli interventi normativi non possano essere circoscritti solamente ai canali distributivi, in quanto quest'ultimi non hanno alcuna incidenza con il costo del premio pagato dall'assicurato.</p> <p>"Gli intermediari, per definizione, svolgono un ruolo professionale di contatto tra le esigenze del cliente-assicurato e l'offerta delle Compagnie mandanti: il servizio di consulenza fornito non si basa affatto sul solo premio, giacché tale</p>

valore va commisurato al contenuto contrattuale il quale deve configurarsi il più adeguato possibile alle esigenze assicurative del cliente, anche a prescindere dallo stesso prezzo” spiega il presidente di Anapa, Vincenzo Cirasola. “E’ errata la concezione secondo la quale l’utente paga di meno se si rivolge all’agente plurimarca, in particolar modo perché quest’ultimo non può certo garantire il best advice ovvero una valutazione sufficientemente ampia dei prodotti presenti sul mercato che consideri anche i prodotti di imprese e/o emittenti con i quali non ha alcun tipo di legame (possibilità, in teoria, riservata soltanto al broker qualora si presenti davvero come mandatario del cliente e solo da quest’ultimo esclusivamente remunerato)” conclude Cirasola.

“Difatti il costo d’intermediazione non può contribuire in alcun modo all’auspicato contenimento dei prezzi della rcauto, in quanto gli intermediari non possono in alcun modo determinarli essendo del tutto estranei alla cosiddetta fabbrica prodotto. Pertanto è proprio sul fattore prezzo che va puntata l’attenzione, in quanto un contenimento dei prezzi non può prescindere da un significativo calo strutturale del costo dei sinistri”, afferma Massimo Congiu, presidente di Unapass. “Le misure proposte nel pacchetto di riforme, presentato nel corso dell’incontro ci trovano favorevoli, ma riteniamo che tali provvedimenti possano determinare una modulare riduzione delle tariffe, anche se non è certo possibile considerarle da sole sufficienti a riequilibrare in forma strutturale il mercato” ribadisce Congiu.

Secondo le due organizzazioni sono queste le misure da attuare in modo rapido: la prevenzione (con un significativo potenziamento dei tutor e la possibilità di consultare le banche dati per evitare le frodi); l’offerta (con la revisione integrale dell’attuale sistema di Bonus/malus e la semplificazione dei parametri atti a determinare la tariffa in ambito del contratto base) e la gestione del contenzioso (consentire alle compagnie di costituirsi in giudizio per danni a cose con un proprio funzionario anziché conferire l’incarico ad un avvocato in modo da risparmiare sui costi del contenzioso stesso, come accade nella pubblica amministrazione). Inoltre ANAPA e UNAPASS hanno indicato alcune proposte di modifiche integrative sui testi delle norme già predisposte dal Mise, relative al “Risarcimento in forma specifica” e al “Termine di decadenza per richieste di risarcimento tardive”.

Infine le due organizzazioni hanno ribadito con forza il loro apprezzamento per le parole espresse dal sottosegretario Vicari nei confronti del plurimandato, ossia il fatto che quest’ultimo debba rimanere una libera scelta imprenditoriale e non un obbligo da parte dell’intermediario.



## NOTIZIE DAL MERCATO ASSICURATIVO

### RC AUTO, GLI AGENTI CHIEDONO REVISIONE BONUS/MALUS

FONTE: INSURANCE TRADE  
(07/10/2013)

Prevenzione attraverso il potenziamento dei tutor e la possibilità di consultare le banche dati in ottica antifrode; revisione dell'offerta attraverso una riforma integrale dell'attuale sistema di bonus/malus con la semplificazione dei parametri per determinare la tariffa anche in riferimento al contratto base. Ma anche consentire alle compagnie di costituirsi in giudizio per danni a cose con un proprio funzionario anziché conferire l'incarico a un avvocato, in modo da risparmiare sui costi del contenzioso, come accade nella pubblica amministrazione; e infine alcune proposte di modifiche integrative sui testi delle norme già predisposte dal Mise, relative al risarcimento in forma specifica e al termine di decadenza per le richieste di risarcimento tardive. Queste sono alcune delle proposte avanzate congiuntamente, e inviate al sottosegretario al ministero dello Sviluppo economico, Simona Vicari, da Anapa e Unapass.

Le due associazioni di rappresentanza hanno così risposto all'invito di Vicari di presentare delle proposte che abbiano un impatto sull'attuale impianto delle tariffe del settore Rc auto. Molti punti segnalati da Anapa e Unapass sono stati, tra l'altro, già espressi in occasione dell'incontro del 20 settembre scorso. Anche in quella sede le rappresentanze invitate al Mise hanno evidenziato come gli interventi normativi non possano essere circoscritti solamente ai canali distributivi, che non hanno incidenza sul costo del premio pagato dall'assicurato.

"Il costo d'intermediazione - spiega Massimo Congiu, presidente di Unapass - non può contribuire in alcun modo all'auspicato contenimento dei prezzi, in quanto gli intermediari non possono determinarli, essendo del tutto estranei alla cosiddetta fabbrica prodotto. Pertanto è proprio sul fattore prezzo che va puntata l'attenzione, in quanto un contenimento dei prezzi non può prescindere da un significativo calo strutturale del costo dei sinistri".

"È errata la concezione - ha chiosato Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa - secondo la quale l'utente paga di meno se si rivolge all'agente plurimarca, in particolar modo perché quest'ultimo non può certo garantire il best advice, ovvero una valutazione sufficientemente ampia dei prodotti presenti sul mercato, che consideri anche i prodotti di imprese con le quali non ha alcun tipo di legame", conclude Cirasola.

### RC AUTO, NUOVE MISURE DOPO I CONTRASSEGNI

FONTE: MF  
(10/10/2013)

Venerdì 18 ottobre entrerà in vigore il decreto del ministero dello Sviluppo Economico che stabilisce la graduale dematerializzazione dei contrassegni assicurativi di auto e moto, a pieno regime dal 2015. Niente più pezzi di carta, tutto sarà gestito elettronicamente. «Si compie un primo passo di una più ampia strategia per la riduzione delle truffe e quindi dei costi delle assicurazioni», commenta Simona Vicari, sottosegretario al dicastero. «Un risultato frutto dell'impegno profuso nell'ambito del tavolo di lavoro incardinato presso ministero e da me presieduto, partecipato da Ivass e Antitrust». Adesso l'attenzione è rivolta verso altre misure di prevenzione

	e contrasto delle frodi, come l'adozione della scatola nera e le modifiche alle procedure di risarcimento diretto.
<b>SITO WEB PER I FONDI PENSIONE</b>  FONTE: ITALIA OGGI (08/10/2013)	<p>Obbligo per i fondi pensione con almeno mille aderenti di istituzione del sito internet è quanto stabilito dalla Covip (Commissione di vigilanza sui fondi pensione) con propria comunicazione del 16 settembre scorso. Secondo l'Autorità di vigilanza, per accrescere il livello di trasparenza nei rapporti con gli iscritti e per assicurare una maggiore e più efficace diffusione delle principali informazioni relative al rapporto associativo e all'organizzazione del Fondo, è necessario che i fondi pensione preesistenti in possesso di autonoma soggettività giuridica e con almeno mille aderenti (intesi come iscritti attivi, ovvero iscritti attivi e pensionati per le forme che erogano direttamente le rendite) istituiscano, qualora non vi abbiano già provveduto, un proprio sito internet.</p> <p>Sul sito dovranno essere pubblicati lo statuto, il bilancio d'esercizio, nonché tutti i documenti e le informazioni che consentano all'aderente, anche potenziale, di effettuare consapevolmente le scelte relative al proprio rapporto di partecipazione. Quanto ai termini, i fondi pensione in possesso dei requisiti alla data del 31 dicembre 2013 dovranno dotarsi del sito entro il 30 settembre 2014. I fondi di dimensioni inferiori saranno tenuti all'istituzione del sito una volta raggiunta tale soglia. Sono esclusi dall'obbligo in parola i fondi in liquidazione e quelli ormai rivolti esclusivamente a pensionati, ovvero, per le forme operanti in regime di prestazione definita, esclusivamente a pensionati e differiti, nonché alle forme pensionistiche istituite all'interno di società o enti.</p>
<b>ASSICURAZIONI: LE RIVALUTABILI PIÙ VENDUTE NON COPRONO DALL'INFLAZIONE</b>  FONTE: PLUS 24 (06/10/2013)	<p>Chi ci guadagna dal boom dei collocamenti di polizze in banca? La risposta arriva dall'analisi delle note informative dei prodotti assicurativi più venduti attualmente agli sportelli, le polizze ramo I rivalutabili. Sicuramente non traggono un grosso vantaggio i risparmiatori visto che, analizzando i risultati delle dieci gestioni a cui si agganciano le polizze attualmente sottoscritte, si scopre che nel 2012 non sono riuscite a garantire ai propri assicurati neppure la copertura dall'inflazione salita lo scorso anno del 2,97 per cento.</p> <p>Solo il 20% ce l'ha fatta a proteggere dal caro vita: il prodotto Postafuturo certo di Poste Vita e Sicuramente di Genertellife, gruppi che non a caso hanno costi percentuali medi annui sensibilmente inferiori ai prodotti venduti dalle banche. Anche loro però non sono riusciti a battere il rendimento medio lordo dei BTp, pari al 4,64% nel 2012. Questi dati, che dimostrano la sconfitta di questi prodotti dal punto di vista finanziario, sono scritti nero su bianco nelle stesse note informative delle compagnie, che, evidentemente, non sono molto lette da coloro che ora sottoscrivono questi strumenti tra i più gettonati al momento.</p> <p>Come è noto sono proprio le banche le protagoniste della raccolta assicurativa: nei primi otto mesi del 2013 il ramo vita è in forte recupero, con una nuova produzione Vita delle associate Ania che ha superato i 50 miliardi (+32,8% rispetto all'analogo periodo del 2012). Gli italiani stanno dando fiducia alle polizze e sta aumentando la raccolta netta delle compagnie e gli sportelli, secondo i dati Ivass relativi ai primi sei mesi del 2013, pesano per oltre il 75% sulla raccolta Vita. Ma non si rischia un nuovo autogol vendendo prodotti inefficienti? Certo le polizze tradizionali,</p>

	<p>che pesano per ben il 74,6% sulla nuova produzione, danno garanzie in termini di conservazione del capitale, sono impignorabili e insequestrabili e fuoriescono dall'asse ereditario, ma difficilmente riusciranno a consentire una rivalutazione dei capitali in linea con altri strumenti obbligazionari. In questi tempi di crisi chi investe ha bisogno di fare fruttare i sempre più ridotti risparmi. A gravare sono ancora soprattutto gli oneri trattenuti: con costi percentuali medi annui che pesano talvolta per oltre il 2%, troppo se si considerano le prospettive di rendimento delle gestioni separate, tipicamente investite su strumenti obbligazionari che oggi hanno rendimenti al lumicino, soprattutto i bond più sicuri.</p> <p>Analizziamo come funzionano. Il meccanismo è semplice: si investe un premio che viene in parte decurtato dei caricamenti (non compresi nella statistica sopra indicata) che può arrivare anche al 2,2% del premio (come nel caso della polizza Bpm Vita accumula). Va ricordato che il 90-95% di tali costi a carico dei risparmiatori è destinato alle banche collocatrici, con un notevolissimo conflitto di interessi indicato nei prospetti, ma evidentemente ignorato dai clienti. Quanto rimane dopo il prelievo commissionale iniziale viene investito in una gestione separata, un grande portafoglio amministrato dalle compagnie che ogni anno dichiara il rendimento ottenuto. Tale risultato viene solo in parte retrocesso agli assicurati.</p> <p>Sui rendimenti lordi del panel considerato, che oscillano tra il 3,24% e il 4,44%, solo una parte viene girata ai risparmiatori: si va dall'1,84% minimo netto di AxaMps al 3,75% della gestione Rialto, venduta da Genertellife. Se poi si considera che questi prodotti prevedono anche dei costi di riscatto per uscite anticipate nei primi anni dalla sottoscrizione del contratto, ci si chiede a cosa sia dovuto questo grande fascino che hanno nei confronti dei risparmiatori. Sarà forse il bilancio delle banche il principale beneficiario del trend in atto? Solo il 20% è riuscito a battere il carovita</p>
<p><b>PROFESSIONISTI: A CACCIA DI 300 MILA POLIZZE</b></p> <p><i>FONTE: IO MI ASSICURO (07/10/2013)</i></p>	<p>Quasi la metà del bacino potenziale è già coperta: resta al palo l'area decisamente più critica, la sanità, dove la situazione è allarmante. A quasi due mesi dall'entrata in vigore dell'assicurazione obbligatoria di Rc professionale, scattata il 13 agosto scorso, il mercato si sta gradualmente costruendo.</p> <p>Business aperto</p> <p>Dall'obbligo sono rimasti fuori, per il momento, gli operatori della sanità (un milione fra medici, veterinari, psicologi e farmacisti), e i circa 210 mila avvocati. Per i primi, che costituiscono l'area più numerosa, l'obbligo è stato prorogato di un anno, all'agosto 2014, perché il ministero della Salute non ha predisposto le linee guida previste dal decreto Balduzzi.</p> <p>Per i secondi, invece, lo slittamento è legato al progetto di riforma dell'Ordine. «Esclusi gli avvocati e gli operatori della sanità, l'obbligo</p>



	<p>è scattato per circa 700 mila professionisti iscritti a una ventina di Ordini — spiega Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia, compagnia che opera esclusivamente nel mercato dell’Rc professionale —. Si stima che circa la metà degli operatori non abbia ancora stipulato una copertura. Togliendo i dipendenti degli studi professionali, che non sono obbligati ad assicurarsi, vi sono circa 300 mila nuove polizze da sottoscrivere».</p> <p>Il mercato è sotto pressione. «L’introduzione della copertura obbligatoria ha portato a un ampliamento delle garanzie e a una riduzione delle tariffe — dice Ghilosso — e, di fronte all’andamento dei sinistri, questa tendenza creerà uno squilibrio tecnico. L’obbligatorietà della copertura, inoltre, a causa della crisi economica e della litigiosità degli italiani, determinerà un ulteriore incremento delle richieste d’indennizzo da parte dei clienti».</p> <p>Lo stato dell’arte sull’Rc professionale è stato fatto, nei giorni, scorsi, a un convegno organizzato da Aon, il maggiore broker assicurativo italiano, intermediario leader del settore, in collaborazione con lo studio legale Asla (Associazione studi legali associati). «Per la prima volta tutti i principali Ordini si sono riuniti insieme al mercato assicurativo — afferma Giorgio Moroni, consigliere di amministrazione di Aon —. Con la presenza dei principali liquidatori di sinistri e degli studi legali, per un incontro di tipo operativo».</p> <p>I dubbi</p> <p>La materia presenta ancora alcuni punti interrogativi, come l’assenza di sanzioni chiare e uniformi per chi viola la norma e la mancata previsione, in capo agli assicuratori, della reciprocità dell’obbligo a contrarre: in sostanza, i professionisti devono avere una copertura, ma le compagnie non sono tenute a prestarla.</p> <p>«Quello dell’Rc professionale è un mondo tutt’altro che omogeneo, con bisogni diversi e complessi — sostiene Marco Dalle Vacche, managing director di Aig Europe —. La sfida per il futuro è abbattere ulteriormente il prezzo della polizza attraverso convenzioni che catturino intere platee di rischi omogenei, con una distribuzione tecnologicamente sofisticata e meno costosa e, soprattutto, assicurare tutti sulla base della mutualità dei rischi, applicando eventualmente dei correttivi».</p> <p>«Non si può che salutare con soddisfazione l’introduzione dell’obbligo assicurativo — sostiene dal canto suo Massimo Mellacina, coordinatore commissione assicurazioni del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili — ma vi</p>
--	---

	<p>sono difficoltà applicative che derivano dalla normativa. Quest'ultima, infatti, prevede che la mancata stipula della polizza costituisce una violazione deontologica ma non impone al professionista di comunicare gli estremi della polizza all'ordine di appartenenza, lasciando incertezza sull'attività di vigilanza che quest'ultimo deve svolgere. Inoltre, chi stabilisce se una copertura è idonea, come richiede la norma?».</p> <p>Aon gestisce le convenzioni con i rispettivi Ordini per le polizze di Rc professionale per notai (i primi a partire, sin dal 1999), commercialisti, agronomi e dottori forestali e spedizionieri doganali.</p>
--	---