

RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 4
10 FEBBRAIO 2017

PIU' DIPENDENTI, GRAZIE AI CONTRATTI DI RETE

Care colleghe e cari colleghi,

nell'ultima Giunta Esecutiva svoltasi in ANAPA Rete ImpresAgenzia, abbiamo approfondito, con il supporto di un Consulente del lavoro, le grandi opportunità che si possono ottenere per la gestione del personale, attraverso il "contratto di rete".

Questo nuovo Istituto, poco conosciuto e poco utilizzato, consente di mettere in comune attività e risorse tra più imprese, anche di settori diversi, per massimizzare efficienza ed efficacia dei dipendenti con riduzione dei costi.

Più soggetti imprenditori possono quindi condividere uno o più dipendenti, mantenendo ciascuno la propria identità ed indipendenza.

Possiamo far nascere reti del fare e del sapere per realizzare progetti con investimenti comuni a più imprese, usufruendo in molti casi anche di contributi. Di fatto si ha una co-datorialità, cioè ciascun imprenditore continua ad essere datore di lavoro per la parte di tempo che utilizza il soggetto dipendente, condiviso tra più imprese.

I vantaggi sono importanti per settori come il nostro, dove potremmo condividere competenze ed esperienze che da soli non potremmo utilizzare. Ad esempio, potremmo condividere un esperto nella gestione dei social media, del sito internet o del marketing. O, ancora, un esperto della gestione contabile o una persona per la gestione dei sinistri. Una serie di attività per le quali ci basterebbero poche ore alla settimana che non giustificano l'assunzione di un dipendente in una sola azienda (agenzia), ma che invece, condiviso tra più imprese, potrebbe essere un elemento di grande innovazione per affrontare il cambiamento. Il dipendente può essere condiviso anche con altre tipologie di impresa. Ad esempio un commerciante di auto ove potrebbe svolgere attività tanto commerciale quanto amministrativa.

In estrema sintesi, con il contratto di rete si possono ottenere i seguenti vantaggi: riduzione dei costi, co-datorialità e flessibilità del rapporto di lavoro, innovazione, maggiore facilità di accesso ai capitali e ai contributi, riduzione dei rischi, defiscalizzazione, acquisizione di certificazioni e marchi commerciali.

L'obiettivo di ANAPA Rete ImpresAgenzie è sempre stato e sarà quello di mettere a fattor comune le esperienze e le opportunità tra i Gruppi Agenti, per diffonderle a tutti i colleghi per il loro miglioramento professionale e remunerativo.

Con pragmatismo cerchiamo di individuare soluzioni atte ad affrontare il cambiamento che vede

la nostra categoria tra le più sollecitate dalle nuove dinamiche del mercato.

Dobbiamo affrontare il cambiamento in modo concreto, attraverso maggiori servizi offerti alla clientela, anche attraverso nuove figure professionali che si occupino del marketing e di una migliore efficienza aziendale. Spesso queste figure non sono prese in considerazione per il costo non commisurato al tempo di cui vorremmo servircene. Con il contratto di rete finalmente potremo cogliere anche queste opportunità.

Per tutti coloro che manifestano un interesse a quanto brevemente esposto, ANAPA Rete ImpresAgenzia si rende disponibile ad organizzare incontri con esperti professionisti per le definizioni di dettaglio.

Per noi questo significa contribuire alla tutela dei colleghi, evitando di individuare un nemico da combattere tanto da trovare argomenti, spesso sterili e strumentali da cavalcare in modo demagogico.

ANAPA è al servizio dei colleghi, dimostrando loro attenzione anche e soprattutto per le necessità quotidiane. Informatevi, facciamo rete e miglioriamo le nostre offerte alla clientela. Assieme possiamo contribuire a rendere sempre più grande ed importante la nostra categoria.

*Roberto Arena
Componente della Giunta Nazionale*

NOTIZIE DALLE ASSOCIAZIONI

A MILANO IL 9 MARZO FORUM GRUPPI AGENTI DEDICATO ALL'IDD E ANAPA ON TOUR

*FONTE: ADS AGENZIA STAMPA
(09/02/2017)*

Nuovo Forum GAA targato ANAPA Rete ImpresAgenzia. L'associazione presieduta da Vincenzo Cirasola ha comunicato che il prossimo 9 marzo, dopo la riunione plenaria della Giunta Esecutiva Nazionale e del Consiglio Direttivo, si terrà all'Hotel Michelangelo di Milano, a partire dalle 11.30, il 5° Forum GAA organizzato dall'associazione.

L'incontro è riservato ai presidenti e vice presidenti di tutti i rispettivi Gruppi Agenti, iscritti e non ad ANAPA Rete ImpresAgenzia, nonché aperto anche ai vertici delle associazioni di broker AIBA e ACB, e a UEA. Il tema in discussione riguarderà le istanze da presentare al tavolo tecnico del MISE per il recepimento della direttiva IDD, che avverrà entro febbraio 2018. Una direttiva che potrebbe cambiare il volto della distribuzione dei prodotti assicurativi in Italia.

A seguire l'Anapa On Tour, l'iniziativa di formazione, divulgazione e d'incontro sul territorio dedicata a tutti gli agenti assicurativi interessati che, dopo aver toccato la città di Torino il 26 gennaio scorso, giunge nella città meneghina.

A questo importante appuntamento del 9 marzo, che occuperà l'intera giornata, come da programma allegato (clicca qui...) sarà presente anche il presidente nazionale di ANAPA Rete ImpresAgenzia, Vincenzo Cirasola, il quale ha dichiarato: "Ancora una volta apriamo le porte dei nostri dibattiti a tutti gli interessati, a prescindere dalla sigla sindacale di appartenenza. Siamo convinti che l'attività di rappresentanza debba essere svolta in un

	<p>clima di confronto leale e aperto sui grandi temi di attualità, che toccano da vicino la nostra attività. Solo con il confronto costruttivo e il dialogo possiamo costruire assieme le istanze da presentare ai tavoli istituzionali, per far sentire forte la nostra voce” conclude Cirasola.</p> <p>“Chiamare i gruppi aziendali ad esprimersi sui temi di grande attualità e istituzionali, vuol dire confermare che per ANAPA il loro ruolo è coesistente alla crescita della categoria. Solo attraverso un dibattito a più voci mettiamo le basi per costruire un futuro migliore per tutti noi” aggiunge Enzo Sivori, coordinatore dei Gruppi Agenti.</p>
<p>EIOPA E IDD, PRESENTATO DOCUMENTO INFORMATIVO STANDARDIZZATO PER I RAMI DANNI</p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (07/02/2017)</i></p>	<p>L’Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali (EIOPA) ha pubblicato oggi il progetto riguardante le norme tecniche di attuazione collegate all’Insurance Product Information Document (IPID).</p> <p>Il progetto, che fa parte del lavoro di EIOPA dedicato all’implementazione delle regole attuative della direttiva IDD, intende migliorare la qualità e la praticità delle informazioni fornite ai consumatori prima che questi effettuino l’acquisto di prodotti assicurativi dei rami Danni (come le assicurazioni auto o a protezione degli immobili).</p> <p>L’Autorità propone quindi un formato di presentazione standardizzato per la IPID in grado di fornire ai consumatori di tutta l’Unione europea una serie di informazioni sintetiche, semplici e comparabili sui prodotti assicurativi dei rami Danni (o meglio, non-Vita) e che permetta loro di prendere una decisione informata al momento dell’acquisto della soluzione assicurativa. Il progetto proposto da EIOPA ha preso forma grazie alle numerose verifiche effettuate direttamente sui consumatori ed al contributo che i diversi soggetti interessati hanno fornito durante la fase di pubblica consultazione aperta tra agosto ed ottobre 2016.</p> <p>Le principali caratteristiche delle soluzioni dei rami Danni vengono presentate attraverso delle sezioni di domande e risposte semplici e facilmente comprensibili. Il progetto proposto tiene conto anche di come le informazioni saranno presentate attraverso i media digitali, ad esempio consentendone l’adattamento sugli schermi di dimensioni più o meno ridotte dei dispositivi mobili.</p> <p>“L’IPID – ha dichiarato Gabriel Bernardino, presidente di EIOPA – rappresenta un altro importante passo in avanti verso il rafforzamento della protezione ed una maggiore fiducia dei consumatori nei confronti dei prodotti assicurativi. Il progetto proposto fornisce le informazioni chiave riguardanti un prodotto assicurativo in modo chiaro, sintetico e pratico. I consumatori, che in genere non sono propensi a leggere lunghi documenti precontrattuali, saranno ora in grado di confrontare diversi prodotti assicurativi dei rami Danni e di prendere decisioni informate”.</p>
<p>IDD: IL PERICOLO È NELLA PAROLA</p>	<p>Giudizio duplice quello espresso da Anapa Rete ImpresAgenzia sulla Idd. Da un lato, positivo, laddove stabilisce le stesse regole per tutti, a garanzia di una intermediazione più professionale; dall’altro, però, preoccupa la</p>

FONTE: INSURANCE DAILY
(02/02/2017)

scelta lessicale perchè corrisponde a una modifica sostanziale. Infatti, se l'acronimo della Imd era Insurance mediator director, quello della Idd sostituisce il termine mediatore con distributore: "una modifica non da poco – sottolinea Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia – che rischia di accomunare una serie di soggetti che con la intermediazione professionale non hanno molto a che spartire". In occasione dell'audizione al Mise, inerente il recepimento della nuova direttiva, la delegazione di Anapa (composta dal past president, Massimo Congiu e dal responsabile dei rapporti con il Mise e Ivass, Giovanni Trotta) ha sottolineato che non avrebbe consegnato alcun documento scritto, ma che le osservazioni sarebbero state inviate dopo un confronto con le altre rappresentanze degli intermediari, agenti e broker coinvolte. Intanto, però, è stato ribadito quanto già inviato lo scorso 13 ottobre a Ivass, a cui si contestava sia l'eccessiva fretta nell'accogliere la direttiva, sia il merito di alcune proposte di recepimento, in particolare, in tema di adeguatezza del prodotto, requisiti in materia di governo e controllo del prodotto e nuove disposizioni formali a cui gli intermediari dovrebbero uniformarsi prima di distribuire i prodotti assicurativi. "Durante l'incontro – sintetizza Massimo Congiu – abbiamo espresso il nostro giudizio positivo sull'impianto della direttiva e, sulla base delle indicazioni del Bipar, abbiamo avanzato alcune proposte correttive affinché tale direttiva sia effettivamente applicata a tutti i distributori e non si appesantiscano ulteriormente gli intermediari di altri oneri, costi e sanzioni, evitando che sia favorita la distribuzione prevalente di prodotti standardizzati a detrimento della professionalità degli intermediari e della tutela del consumatore".

TUTELARE LA PROFESSIONALITÀ

In attesa del documento finale, Cirasola, ha anticipato i punti principali. In linea generale, viene posta particolare attenzione alla messa a punto di un level playing field, affinché si evitino ulteriori oneri e responsabilità agli intermediari. Ma soprattutto, gli agenti chiedono che Ivass sia attenta a garantire i punti cardine della loro attività: professionalità, correttezza e trasparenza. Obblighi di comportamento che, nel testo della direttiva, verrebbero superati con l'obbligo di agire in modo onesto, imparziale e professionale. In particolare, il principio di imparzialità, se non diversamente definito, crea oggettive difficoltà di applicazione pratica da parte degli agenti, sia mono che plurimandatari. "Purtroppo – evidenzia Cirasola – in Europa, la distribuzione è cosa diversa dall'intermediazione che, invece, caratterizza il mercato italiano: negli altri Paesi non esiste il Rui, così come non ci sono barriere all'entrata e filtri di professionalità che, invece, l'Italia ha recepito con la Imd". In questo senso, dunque, la direttiva sembrerebbe avvantaggiare i grandi gruppi bancari e assicurativi, interessati a un livellamento del prodotto e a una disintermediazione, penalizzando agenti e broker, il cui fiore all'occhiello è dato proprio dalla consulenza".

	<p>UNA SEZIONE SEPARATA PER GLI ACCESSORI</p> <p>Nello specifico, dunque, il documento che Anapa sta mettendo a punto, contesta principalmente il concetto di distribuzione, laddove ricomprende anche le imprese e gli altri attori del mercato, i quali vengono definiti successivamente come accessori, meritando, secondo l'associazione guidata da Cirasola, di "essere registrati in apposita separata sezione, visto che, nella versione attuale del Registro, non trovano collocazione". In particolare, con riguardo ai comparatori, si fa riferimento "al confronto tra il prezzo e il prodotto", mentre invece, osserva Cirasola, "è sempre più frequente constatare la complessità del prodotto, i suoi livelli di personalizzazione, le esclusioni e le rivalse". Per superare ciò, Anapa propone la sostituzione con la dicitura: compresi il confronto tra il prezzo, il prodotto e le relative garanzie.</p> <p>COS'È LA CONSULENZA</p> <p>Sempre in merito alla linguistica, risultano poco chiari i limiti entro cui l'intermediario esente è abilitato a distribuire polizze: ad esempio, sarebbe opportuno sottolineare "cosa si intende per prodotti assicurativi connessi a un viaggio prenotato, precisando che non si dovrebbe trattare di prodotti vita o di Rc". Una precisazione più puntuale viene richiesta anche sui requisiti di cosa sia una effettiva consulenza, prevista proprio dalla Idd, al fine di prevenire pratiche ingannatorie laddove l'intermediario o il distributore affermi di prestare tale servizio, ma in realtà non la fornisca. "Va chiarito, una volta per tutte – precisa Cirasola – che il compenso o il beneficio economico (ossia le provvigioni) non possono rappresentare, in via presuntiva, elemento di conflitto di interesse dell'intermediario".</p> <p>SANZIONI: EQUITÀ E PROPORZIONALITÀ</p> <p>Sul sistema sanzionatorio, poi, Anapa chiede che venga rivisto in un'ottica di equità tra operatori e di proporzionalità rispetto alle violazioni commesse, in particolare estendendolo anche alle banche, ed eliminando l'applicazione ripetuta e moltiplicata per la stessa sanzione e la sostituzione della interdizione temporanea con quella di censura aggravata, e la sanzione accessoria con obbligo di pubblicità dell'intervenuta ammenda. Infine, sull'Oria, vista l'incompatibilità tra la delega a questo Organismo dei poteri sanzionatori e disciplinari, con le norme della Idd, si propone di delegare solo le funzioni di tenuta e gestione del Registro degli intermediari e di valutazione dei requisiti per l'accesso alla professione.</p>
<p>AGENTI ZURICH, IL TRAGUARDO DI UN NUOVO INIZIO</p> <p><small>FONTE: INSURANCE DAILY (07/02/2017)</small></p>	<p>Lo scorso anno ha sicuramente segnato un punto di svolta nelle relazioni tra il Gruppo agenti Zurich (Gaz) e Zurich Italia. Un anno di tensioni molto accese, che però sono state definitivamente superate lo scorso 22 dicembre, quando il gruppo agenti e la mandante hanno firmato un accordo integrativo che regolerà i rapporti economici delle agenzie del gruppo per i prossimi tre anni. Un'intesa destinata a regolamentare la</p>

relazione economica tra agenzie e la compagnia, riconoscendo anche importanti benefit agli agenti Zurich. All'indomani della firma, il presidente del Gaz, Enrico Ulivieri, aveva sottolineato come gli agenti avessero finalmente "condiviso con la compagnia la necessità di sostenere anche economicamente le nostre agenzie in questa difficilissima fase storica". Ulivieri aveva ricordato come la trattativa avesse avuto un percorso semplice, visto che in alcuni momenti si è andati molto vicini alla rottura definitiva. Particolare sostegno, in quei giorni difficili, era giunto soprattutto da Anapa Rete-ImpresAgenzia e da svariati presidenti di gruppi agenti: Vincenzo Cirasola (Gagi), Enzo Sivori (Aau), Alessandro Lazzaro (Uaa), Roberto Arena (Gav), Roberto Salvi (Gaat), Letterio Munafò (Gaa Amissima), Bruno Coccato (Gaa Cattolica), Massimo Binini (Ga Itas), Umberto D'Andrea (Aaa), Vittorio Giovetti (Galf), Nicola Picaro e Paolo Mordacci (Ga UnipolSai), Jean-François Mossino (GaSai), Fabrizio Chiodini (Ius Associati), Francesco Bovio (Magap) e Fabrizio Rossi (Gal). Il Gaz e Zurich Italia hanno presentato l'accordo nel corso di due incontri che si sono svolti il 24 gennaio a Roma e il 25 gennaio a Milano. Ulivieri ha spiegato a Insurance Daily qual è l'aria che si respira all'interno del gruppo agenti da lui guidato, illustrando nel dettaglio alcuni contenuti dell'accordo.

Presidente Ulivieri, il 2016 è stato un anno particolarmente difficile per i rapporti tra il Gaz e la mandante: quale è lo spirito con cui ha preso avvio il 2017?

Sono orgoglioso di aver finalmente soddisfatto le attese dei colleghi. Consapevole delle importanti sfide che vedranno protagonista la nostra categoria e, in particolare, il nostro gruppo agenti, sarò sempre più impegnato a informare e preparare i colleghi ad affrontare un mercato sempre più esigente e competitivo. In questo confermiamo l'importanza, per chi riveste ruoli di rappresentanza, di un'accurata preparazione. Solo così riusciremo a salvaguardare la nostra professionalità dalle sempre più evidenti spinte verso un'eccessiva standardizzazione, invero fin troppo comoda per le compagnie di assicurazioni.

Le diatribe del 2016, tra il gruppo del quale lei è presidente e la dirigenza di Zurich Italia, seguite anche dalla stampa nazionale, hanno risvegliato non solo nei suoi colleghi, ma anche in altri gruppi aziendali, una ventata di profonda solidarietà. Quali sono le sue riflessioni sul difficile periodo affrontato?

Ritengo riduttivo relegare quanto vissuto dal Gruppo agenti Zurich nel recente passato a una semplice diatriba rappresentanza agenziale/compagnia. Per amor di verità, il motivo del contendere era l'effettiva rappresentanza di un gruppo aziendale nel rapporto con la mandante, che fu disconosciuto con una serie di azioni che la stessa compagnia aveva deciso di mettere in campo. Questo tema non poteva passare in sordina, e la conferma è stata data proprio dai colleghi che ci

hanno dimostrato, con la loro solidarietà, l'importanza della battaglia che abbiamo portato avanti affinché episodi di questo genere non possano più ripetersi. Con i colleghi agenti abbiamo condiviso anche la gioia della soluzione dedicando loro un ringraziamento particolare, poiché ancora una volta nonostante le varie ed inaspettate avversità, siamo riusciti a dimostrare di essere in grado, tutti insieme, di superare gli accadimenti anche più gravi, per un obiettivo comune: la dignità della nostra categoria, il riconoscimento del nostro impegno a favore dei colleghi e, più in generale, del sistema. Mio malgrado, devo esprimere la nostra delusione per l'incomprensibile atteggiamento messo in atto da chi istituzionalmente avrebbe dovuto essere al nostro fianco, anziché rafforzare, con una decisa campagna mediatica, la nostra non rappresentatività. Un argomento che abbiamo ritenuto di dover rendere pubblico affinché si chiarisse quanto è importante evitare inutili strumentalizzazioni quando la posta in gioco è il bene di tutti, e non il privilegio di pochi.

I due incontri territoriali da lei organizzati, uno lo scorso 24 gennaio a Roma e l'altro il giorno successivo a Milano, hanno visto un'affluenza eccezionale con oltre cinquecento agenti. L'occasione era presentare il nuovo accordo raggiunto con la compagnia, dal tema eloquente "Il traguardo di un nuovo inizio". Ci spiega quale nastro avete tagliato a questo raggiunto traguardo?

La grande affluenza registrata testimonia quanto bisogno avessero gli agenti Zurich di ricevere un segnale, un gesto inequivocabile. Altresì, per noi è stata la conferma della fiducia dei colleghi che prontamente hanno risposto alla chiamata, attestandoci anche il rispetto e il sostegno per l'impegno che abbiamo profuso nella complessa trattativa con la compagnia. L'accordo integrativo, però, non rappresenta semplicemente la conclusione di un difficile percorso che ha portato la compagnia a condividere la necessità di riconoscere importanti benefit ai propri agenti, ma la chiara testimonianza della politica che adotterà Zurich Italia, definendo chiaramente su quale canale distributivo essa intenda investire. Preso atto di ciò, il nostro gruppo Agenti inizia una nuova fase che ci auguriamo sarà meno turbolenta di quella precedente, e che ci vedrà impegnati ad accompagnare e sostenere i colleghi in questo difficile percorso di cambiamento della nostra attività, puntando con la giusta ambizione, all'eccellenza.

Camillo Candia, ad di Zurich Italia, avrebbe dichiarato di "respirare un'aria diversa". Parrebbe che la riapertura del dialogo abbia smussato molti spigoli. Qual è il suo schietto pensiero a tal proposito, e quali sono le sue speranze?

Il segnale è di buon auspicio, a dimostrazione di una rinnovata fiducia. Questo ci fa pensare che finalmente parleremo di certezze, non di speranze. La ritrovata vicinanza dell'amministratore delegato non solo

	<p>conforta noi dirigenti del gruppo agenti, ma rappresenta la conferma che il confronto, seppure forte, fondante le relazioni industriali, mai potrà mancare al fine di affrontare insieme le grandi sfide che ci attendono nei prossimi mesi.</p> <p>Qualche particolare sull'accordo che avete concluso con la compagnia, è uscito. Potrebbe illustrare direttamente lei i contenuti più salienti di quanto sottoscritto con la compagnia? Quali sono, in sintesi, i passi che più le hanno dato soddisfazione?</p> <p>L'accordo integrativo appena sottoscritto dal gruppo agenti, di fatto, fungerà da testo unico per quanto concerne la relazione economico-amministrativa tra compagnia e agenti per i prossimi tre anni. Con nostra grande soddisfazione sottolinea la volontà di Zurich di continuare a ritenere la rete agenziale tradizionale il principale partner al quale affidare le proprie attese di crescita nel nostro Paese. In un momento di grande commistione tra i vari canali distributivi, avevamo il timore che una multinazionale con sede in Svizzera, ma col Dna profondamente anglosassone, rivolgesse la proprie attese di crescita a canali distributivi a noi alternativi. Per quanto riguarda i contenuti del nostro accordo, siamo molto soddisfatti della risposta fornita dalla compagnia in merito alla nostra richiesta di offrire a ogni agente Zurich importanti coperture legate al welfare che di fatto rendono distintiva sul mercato la relazione compagnia/agenti. Ritengo molto importanti anche i capitoli prettamente economici, dove in coerenza con le attese della mandante verrà redistribuita parte della profittabilità dei nostri portafogli agenziali. Abbiamo apportato migliorie al nostro accordo sinistri e al riconoscimento dei maggiori costi amministrativi nello svolgimento della nostra attività. Su temi delicati, quali ad esempio le riorganizzazioni agenziali, verrà sempre interpellato dalla compagnia il nostro gruppo agenti, quasi a sottolinearne la grande rappresentatività. Mi permetta, in conclusione di questa intervista, di ringraziare il consiglio direttivo che mi è stato vicino in questa particolarissima trattativa, senza per altro dimenticare i colleghi, Anapa Rete-ImpresAgenzia e i diversi gruppi agenti che con il loro sostegno hanno posto le basi non solamente alla riapertura della trattativa, ma al rifiorire di una relazione rispettosa tra il nostro gruppo agenti e la compagnia.</p>
--	--

NOTIZIE DAL MERCATO ASSICURATIVO

IVASS, APERTA UN'INDAGINE SULLE "POLIZZE VITA"	Dopo un confronto preliminare con le Associazioni dei consumatori e l'industria assicurativa, l'IVASS ha avviato un'indagine sulle "polizze vita dormienti". Lo rende noto un comunicato dello stesso Istituto, nel quale si segnala come il faro della vigilanza assicurativa si accenda in questa
---	---

DORMIENTI"

*FONTE: INSURANCE TRADE
(08/02/2017)*

occasione sulle polizze vita che non sono state liquidate ai beneficiari e che giacciono presso le imprese, già prescritte o in attesa della prescrizione. Possono essere polizze per il caso di morte dell'assicurato, della cui esistenza i familiari non erano a conoscenza, oppure di polizze "di risparmio" giunte a scadenza e non riscosse per diversi motivi.

Oggi, ricorda l'IVASS, i diritti derivanti dalle polizze Vita si prescrivono in dieci anni; oltre questo termine le somme sono devolute dalle compagnie al Fondo Rapporti Dormienti istituito presso la CONSAP. E' importante invece assicurare che le somme frutto del risparmio e delle scelte previdenziali dei cittadini finiscano nelle mani dei beneficiari.

Il fenomeno delle polizze vita dormienti è all'attenzione a livello internazionale, scrive ancora l'Istituto, la cui indagine si propone di rilevare primi dati sulla ampiezza del fenomeno e sui processi adottati dalle imprese per accertare l'eventuale decesso degli assicurati e rintracciare i beneficiari.

Ma occorrono anche modifiche legislative, ammonisce l'IVASS. Oggi in Italia l'unico strumento (privato) per provare a verificare se un familiare deceduto aveva stipulato una polizza Vita è rappresentato dal servizio "Ricerca coperture assicurative vita" dell'ANIA.

Un primo passo da compiere, secondo l'Istituto, sarebbe prevedere che le imprese di assicurazione abbiano accesso alla istituenda Anagrafe Nazionale della Popolazione Residente (ANPR) e siano tenute a consultarla almeno una volta l'anno per verificare i decessi degli assicurati e attivarsi verso i beneficiari. In Francia, conclude il comunicato, una legge simile ha consentito di portare alla luce cinque miliardi di Euro di somme dormienti.