

RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 3
23 GENNAIO 2015

EDITORIALE

Cari Colleghi,

le rassegne stampa hanno il duplice vantaggio della sintesi e della possibilità di avere una visione panoramica di vari argomenti espressi nello stesso periodo.

Il risultato è affascinante.

Capita, infatti, di leggere che UnipolSai, è uscita da ANIA perché non serve più una rappresentanza comune delle Imprese e che UnipolSai interloquirà con le Istituzioni in modo autonomo.

Sovviene, tuttavia, il dubbio che le ragioni risiedano in equilibri di potere che, tra le Imprese di assicurazione italiane, sono completamente saltati.

Capita, contemporaneamente, di leggere di uno scontro tra Confcommercio e SNA, il cui presidente nazionale dichiara che "l'adesione a Confcommercio ha avuto sempre un significato esclusivamente politico" e perciò esce da quella organizzazione.

Anche qui si odono echi lontani di campagne di guerra contro tutto e contro tutti che all'ombra della difesa di principi, spesso demagogici, celano errori di valutazione personali che, di fatto, hanno prodotto divisioni ed isolamento. La verità, infatti, sembrerebbe che sia al contrario: è stata la Confcommercio a deliberare l'uscita dello SNA. A tal proposito mi domando: sarebbe questo il risultato della strategia della "ripresa delle relazioni diplomatiche" tanto decantata dal primo giorno dell'insediamento dell'attuale presidente nazionale dello SNA?

Ma la nota stonata che la rassegna stampa rischia di sottolineare in tutta la propria drammatica realtà, si legge nella contemporanea notizia dal prestigioso "Il Sole 24 Ore", che Google ha ottenuto la licenza per vendere assicurazioni in 26 Stati americani a nome di 6 diverse Compagnie.

Così come d'incanto le imprese di assicurazioni con i propri manager, i sindacati degli agenti, le banche e le Poste, le quote di mercato, le scatole nere, e tutte le chiacchiere connesse, se le porta il vento in un colpo solo.

Sembra allora che da una parte ci siano gli uomini, e dall'altra gli interessi delle aziende che operano a livello globale senza troppo preoccupazione delle beghe degli uomini.

Gli agenti di assicurazione italiani sono interessati agli uomini o agli interessi?

Buona lettura

Pasquale Laera

Socio fondatore ANAPA

NOTIZIE DAL MONDO ASSOCIATIVO

ANAPA CONTRO L'FPA: «SULLA SOSPENSIONE DEI VERSAMENTI ALLARMA GLI AGENTI»

FONTE: TUTTO INTERMEDIARI
(22 /01/2015)

«La risposta del Fondo pensione agenti in merito alla sospensione dei versamenti è incompleta e strumentale e allarma gli agenti». A sostenerlo è l'Anapa, l'associazione nazionale agenti professionisti di assicurazione, in una newsletter inviata oggi ai presidenti dei gruppi aziendali, ai suoi organi direttivi e ai suoi associati e a tutti gli agenti di assicurazione interessati.

Anapa fa riferimento alle «numerose richieste di chiarimenti» che stanno pervenendo alla sua segreteria «da parte di agenti che, avendo lo scorso dicembre liberamente e legittimamente richiesto di avvalersi della facoltà prevista dallo statuto e regolamento di Fonage, di sospendere il contributo 2015, si sono allarmati della risposta che stanno ricevendo dal Fondo stesso in questi giorni».

L'Associazione presieduta da Vincenzo Cirasola precisa che «la risposta del Fondo è incompleta almeno in due punti e presenta evidenti caratteri di strumentalità:

- l'articolo 28, comma 5, dello statuto del Fpa, recita che la sospensione del versamento del contributo al Fondo determina la sospensione dell'iscrizione dell'agente con perdita del diritto a qualsiasi prestazione, ferma restando la facoltà di esercitare le opzioni previste dall'articolo 10, vale a dire riscatto e trasferimento. Quest'ultima facoltà non è citata nella risposta del Fondo, ma è statutariamente prevista.

- Lo statuto del Fondo dà il diritto all'ente pensionistico di pretendere soltanto dall'agente (e non anche dalla compagnia) il pagamento degli anni scoperti per riattivare la posizione di iscritto al Fondo (art. 5, comma 5 del regolamento di attuazione). Tuttavia nulla impedisce all'agente di accordarsi con la mandante affinché quest'ultima contribuisca per la sua parte nel momento in cui l'agente deciderà di riattivare la sua iscrizione al Fondo.

Pertanto la risposta del Fondo è politicamente incompleta».

Anapa pertanto invita gli agenti che hanno sospeso il contributo a «stare tranquilli per l'opzione scelta e di non allarmarsi per la risposta ricevuta».

L'associazione ha anche lanciato una frecciata all'indirizzo dei vertici del Fondo. «Invece di adoperarsi per deliberare definitivamente e urgentemente sul salvataggio per il quale esiste un piano condiviso da tre parti sociali (eccetto lo Sna) e invece di preoccuparsi di svincolare il "blocco dei trasferimenti", che si protrae da circa un anno, gli organi dirigenti del Fondo sprecano risorse umane e tempo per inviare fuorvianti e intimidatorie informazioni agli iscritti, aprendo la "campagna elettorale" sull'assemblea dei soci, come se fosse tutto normale e nulla fosse accaduto da un anno a questa parte».

<p>FONDO PENSIONE AGENTI, INVIATE LE SCHEDE PER L'ELEZIONE DELL'ASSEMBLEA DEI DELEGATI</p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (21/01/2015)</i></p>	<p>Il Presidente del Fondo Pensione Agenti ha inviato le schede per l'elezione dei rappresentanti degli iscritti nell'Assemblea dei delegati per il quinquennio 2015-2020.</p> <p>Sono due le liste pervenute ed approvate dalla Commissione Elettorale: "Uniti fino in Fondo" - presentata da SNA - e "Insieme per il Cambiamento", presentata da UNAPASS Rete ImpresAgenzia insieme ad ANAPA e a 13 Gruppi Agenti "all'insegna del pluralismo". La novità di questa tornata elettorale del Fondo è infatti rappresentata dalla presentazione (per la prima volta) di due distinte liste di candidati: gli elettori avranno quindi modo "di esprimere il proprio voto su una gamma di scelta più ampia rispetto al passato".</p> <p>"Abbiamo cercato di comporre una lista il più rappresentativa possibile - dice Nicola Picaro, vice presidente di UNAPASS e Presidente del Gruppo Agenti UnipolSai - e quest'idea nasce dalla volontà di essere trasversali, senza preconcetti e indipendentemente dall'appartenenza a sigle od organizzazioni di riferimento, poiché riteniamo che il Fondo sia l'unica istituzione nella quale tutta la Categoria si riconosce, considerando che circa il 50% degli aderenti non è iscritto ad alcuna organizzazione sindacale. Siamo tutti aderenti al Fondo, con l'obiettivo di renderlo moderno ed attuale cercando di trovare una strada per riformarne l'organizzazione e rendere la gestione moderna e proattiva - pur salvandone il principio ispiratore - ma senza essere ancorata a concetti superati e ormai non più sostenibili".</p> <p>Dopo aver espresso il voto barrando una sola delle caselle poste in calce ad una delle due liste, le schede andranno restituite utilizzando esclusivamente la busta preaffrancata inserita nella raccomandata entro e non oltre il prossimo 16 marzo.</p>
<p>I CONFEDERALI ALLERTANO I GRUPPI AGENTI</p> <p><i>FONTE: PLUS 24 (17/01/2015)</i></p>	<p>Dopo la presa di distanze di Confcommercio nei confronti dello Sna, sindacato nazionale agenti assicurativi, nei giorni scorsi anche i sindacati confederali dei dipendenti delle agenzie assicurative sono tornati alla carica. Il tema è sempre lo stesso: il nuovo contratto collettivo nazionale dei dipendenti di agenzia in gestione libera stipulato da Sna, non con i rappresentanti sindacali storici dei lavoratori del settore, ma con Fesica Confsal e Confsal Fisals, sigle autonome che non avevano in precedenza firmato contratti nel settore assicurativo. Le organizzazioni sindacali dei dipendenti Fiba Cisl, Fisac Cgil, Fna e Uilca, che il 20 novembre 2014 hanno rinnovato il precedente contratto di categoria (scaduto il 31 dicembre 2011) con altre due associazioni degli agenti Anapa e Unapass, hanno scritto una lettera aperta ai "gruppi agenti" (organi rappresentativi degli agenti a livello aziendale). Nella missiva, i confederali «vista la volontà dello Sna di fare applicare ai propri agenti generali associati l'accordo da noi ritenuto nullo», spiega il documento, comunicano il deposito nelle competenti sedi ministeriali e all'Inps del Ccnl di riferimento della categoria; inoltre invitano i gruppi agenti alla puntuale esecuzione del contratto Anapa-Unapass, precisando che taluni contenuti dell'accordo firmato dallo Sna presentano profili di invalidità. A supporto</p>

	<p>della propria tesi viene richiamata dai sindacati la precedente lettera in cui Confcommercio, a cui Sna aderisce (almeno per ora), invitava a non dare applicazione al contratto del sindacato nazionale agenti non sottoscritto congiuntamente con il consiglio confederale di Confcommercio e con «profili di dubbia legittimità», come recita la lettera firmata il 18 dicembre 2013 dal direttore dell'associazione Jole Vernola. Allo Sna fanno presente che la missiva ai gruppi agenti appare l'ennesimo intervento minaccioso dei confederali che «lascia il tempo che trova – fa notare Francesco Libutti, membro esecutivo dello Sna -. Conta, a nostro giudizio, ciò che pensa la categoria che rappresentiamo. Gli agenti sono con noi e lo dimostra il fatto che 6mila colleghi hanno aderito all'ente bilaterale cassa malattia e dunque al Ccnl Sna, con 500 nuovi iscritti (status indispensabile per applicare il contratto Sna ai propri dipendenti, ndr) da inizio dicembre».</p>
<p>SNA LASCIA CONFCOMMERCIO DOPO LE POLEMICHE SUL CONTRATTO</p> <p><i>FONTE: IO TI ASSICURO (21/01/2015)</i></p>	<p>Lo Sna lascia Confcommercio. E' uno strappo clamoroso, anche se per non del tutto inatteso dopo le forti polemiche che nelle ultime settimane avevano caratterizzato i rapporti fra le due associazioni, nate dopo la firma da parte Sna del Contratto collettivo per i dipendenti senza chiedere il preventivo nulla osta della confederazione. "Siamo dispiaciuti che gli organi dirigenti di Confcommercio non abbiano considerato la specificità della nostra adesione di carattere strettamente politico e di supporto alla stessa confederazione", dichiara il presidente nazionale Sna, Claudio Demozzi. L'ipotesi di abbandono si è concretizzata in seguito alla richiesta del presidente di Confcommercio Sangalli affinché lo statuto associativo degli agenti di assicurazione fosse modificato, subordinandolo a quello di Confcommercio.</p> <p>"L'indipendenza della nostra associazione, nata nel 1919, e la sua storia presto centenaria, non ci permettono di aderire alla richiesta", conclude Demozzi, "lasciamo Confcommercio con rammarico, ma siamo fiduciosi che non mancheranno future occasioni di confronto. Sna rimane indipendente e autonomo".</p> <p>Sna è la maggiore associazione di rappresentanza degli agenti assicurativi italiani; nato nel 1919, conta oltre settemila iscritti con più di ventimila dipendenti e trentamila collaboratori. Pubblica ogni anno il proprio bilancio certificato ed esprime la linea politico-sindacale deliberata dagli organi statutari; la presenza Sna è distribuita su tutto il territorio nazionale attraverso sezioni provinciali e coordinamenti regionali. Aderisce al Bipar (associazione delle rappresentanze agenziali europee accreditata al Parlamento europeo), stipula contratti collettivi e siede a tutti i tavoli istituzionali ai quali si affrontano le tematiche della distribuzione assicurativa in Italia.</p>

NOTIZIE DAL MERCATO ASSICURATIVO

<p>ASSICURAZIONI ALLA SFIDA DEL DIGITALE: PIÙ</p>	<p>Il 60% dei manager delle Compagnie di assicurazione ha intenzione di effettuare acquisizioni di startup assicurative digitali nei prossimi tre</p>
--	---

**DELLA METÀ PREVEDE DI
EFFETTUARE
ACQUISIZIONI DI
STARTUP INNOVATIVE
NEI PROSSIMI TRE ANNI**

FONTE: ASSINEWS
(17/01/2015)

anni, per migliorare il proprio positioning nel mondo digitale. Questo è uno dei dati che emerge dalla ricerca di Accenture, la Digital Innovation Survey, basata su un'indagine condotta fra 141 Società di assicurazione in 21 paesi, tra cui l'Italia rappresentata da 15 delle principali realtà del Paese.

Secondo lo studio, le aziende telematiche, i siti web di comparazione di prezzi delle polizze assicurative e le società specializzate in analytics risultano i target di acquisizione più citati: sono infatti menzionati rispettivamente dal 47%, dal 43% e dal 38% dei dirigenti intervistati. Inoltre, il 43% degli assicuratori interpellati ha già acquisito startup, o ha in programma di farlo a breve, per sfruttare al meglio le opportunità digitali.

L'indagine rivela inoltre che circa il 75% degli assicuratori ritengono che il digitale trasformerà radicalmente il loro settore nei prossimi cinque anni. In particolare, le Società di assicurazione del ramo danni (P&C) prevedono che le iniziative digitali consentiranno di incrementare i premi del 5% nei prossimi tre anni, mentre chi si occupa di assicurazioni vita prevede un aumento del 7%.

“Gli operatori assicurativi hanno compreso che la tecnologia digitale trasformerà il loro modus operandi e crediamo che il settore stia entrando in una fase di cambiamento senza precedenti, che porterà alla nascita di prodotti, servizi e modelli aziendali completamente nuovi”, commenta Massimiliano Livi, Insurance Management Consulting Managing Director Accenture.

“Investire nelle start-up può consentire agli assicuratori di tenersi al passo con i cambiamenti tecnologici in maniera efficiente e può rappresentare un acceleratore della strategia di trasformazione digitale. I risultati della Survey dimostrano che chi ha già adottato una chiara strategia digitale ha un vantaggio che gli consente di puntare ad un incremento di crescita più che doppio rispetto alle altre compagnie. Fino all'8% nel settore Danni.”

Le assicurazioni che operano nel ramo Danni (P&C) programmano di destinare una media di 47 milioni di dollari per investimenti digitali nei prossimi tre anni, mentre le Società che si occupano di assicurazioni vita pensano di investire una media di 40 milioni di dollari.

Tuttavia, l'indagine rivela anche che il 60% delle Compagnie di assicurazione considera i propri investimenti nel digitale come “sperimentali”, mentre solo il 22% degli intervistati ritiene che gli investimenti effettuati dalla loro Società abbiano lo scopo di apportare innovazioni di tipo disruptive. Alla domanda su cosa ostacoli l'esecuzione della propria strategia digitale, il 42% degli intervistati ha indicato gli attuali sistemi IT, mentre per il 30% la causa è da individuare nella mancanza di competenze adeguate.

	<p>Inoltre, la survey ha mostrato come il 21% degli assicuratori non ha una strategia digitale, mentre il 32% ha focalizzato la propria strategia digitale solo alle vendite e alla distribuzione, o all'interazione con i clienti. Meno della metà (47%) degli intervistati ha dichiarato di avere una strategia digitale che copre l'intera catena del valore.</p> <p>Il 72% degli intervistati ha sottoscritto, o hanno in programma di sottoscrivere, nuove partnership di distribuzione e, fra di essi, il 69% stanno considerando di stipulare accordi con banche, mentre quasi la metà (44%) cita società tecnologiche, come Google o Facebook, come potenziali partner.</p> <p>Inoltre, da quanto emerso nell'indagine, quasi il 61% degli assicuratori stanno già offrendo, o stanno prendendo in considerazione l'offerta di prodotti e servizi non assicurativi, come la sicurezza domestica, i sensori intelligenti e la manutenzione dell'auto.</p>
<p>TUTELA LEGALE: ITALIA IN NETTO RITARDO RISPETTO ALL'EUROPA</p> <p><i>FONTE: TUTTO INTERMEDIARI (22/01/2015)</i></p>	<p>Il 60% degli italiani non è a conoscenza dell'esistenza delle polizze di tutela legale e nel nostro Paese meno di 2 italiani su 10 (17,2%) utilizzano un'assicurazione di tutela legale per proteggersi dai contenziosi che possono insorgere nella vita quotidiana; in Germania lo fa una famiglia su 3 e in Austria una su 2. È quanto emerge da una indagine condotta da Das, compagnia veronese del gruppo Generali specializzata nella tutela legale, che sottolinea «l'importanza delle polizze di tutela legale per ridurre tempi e costi della giustizia civile italiana, garantire una tutela adeguata anche ai meno abbienti e sostenere le Pmi italiane».</p> <p>La ricerca di Das, che è stata effettuata su un campione selezionato di cittadini (tra cui numerosi imprenditori e professionisti) ha evidenziato che il 59% degli intervistati «non sa cosa sia un'assicurazione di tutela legale e anche il restante 40%, che ha dichiarato di conoscere questo tipo di coperture, ha solo un'idea vaga dei vantaggi e dei servizi inclusi. Coloro che sottoscrivono queste coperture assicurative sono soprattutto maschi, residenti nel Nord Est, e svolgono un'attività da liberi professionisti o imprenditori. Chi non conosce questo genere di assicurazioni non ha nemmeno la percezione dei rischi legali a cui può andare incontro nella gestione della propria vita privata e professionale. Eppure, approfondendo l'analisi di queste coperture, il 34,4% degli intervistati sarebbe disposto a spendere tra i 100 e i 250 euro per una polizza che tuteli la propria famiglia, il 16,5% arriverebbe fino a 500 euro e il 9,5% pagherebbe anche più di 500 euro».</p> <p>I dati di mercato evidenziano come la Germania rappresenti il 46% del mercato europeo delle assicurazioni di tutela legale, distaccando Francia (12%), Olanda (9%) e Regno Unito (8%). Rilevanti i numeri dell'Austria, che con una popolazione di appena 8,5 milioni di abitanti (meno del 15% della popolazione italiana) assorbe il 6% del mercato europeo, contro il 4% del nostro Paese.</p>
<p>CONTROLLI RC AUTO, OMOLOGAZIONI A RILENTO</p>	<p>A distanza di tre anni dalla riforma non esiste ancora un sistema automatico specificamente omologato per il controllo della regolarità assicurativa dei veicoli in transito. Attualmente quindi solo chi passa</p>

*FONTE: ITALIA OGGI
(19/01/2015)*

davanti a un autovelox o transita abusivamente in un varco che presidia una zona a traffico limitato può incorrere anche nella multa per mancata copertura assicurativa. Lo ha chiarito il ministero dei trasporti con il parere n. 5692/2014. Dopo la legge di Stabilità 2012 l'art. 193 Cds ora ammette l'accertamento della mancata copertura assicurativa dei veicoli anche mediante il raffronto dei dati delle compagnie assicuratrici con le risultanze delle multe accertate con dispositivi automatici. Non si tratta di un accertamento diretto della mancanza di copertura assicurativa, specifica il ministero, ma dell'impiego di apparecchiature già in uso per rilevamento di infrazioni necessario per poter dimostrare che in un dato momento il veicolo oggetto dell'accertamento era in circolazione. L'altra procedura di accertamento dei furbetti del tagliandino è invece quella prevista dall'art. 31, dl 1/2012, non ancora operativa «per la mancanza di alcuni adempimenti normativi previsti dallo stesso art. 31, in particolare nel comma 3, che prefigura una procedura di accertamento della violazione in via autonoma». In questi casi però è richiesta una specifica omologazione dei dispositivi predisposti al controllo. A oggi nessun vigile elettronico è ancora omologato per il controllo completamente automatico e autonomo delle infrazioni assicurative, conclude il ministero.