Anno XXVIII n. 150
Aprile-Maggio-Giugno 2024
Pubblicazione trimestrale

L'Agente di Assicurazione

Il grande valore della memoria sindacale

POSTE ITALIANE S.P.A.
SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE – 70% C1/FI/0213

14
89° COMITATO CENTRALE SNA
di Claudio Demozzi

60
IL TEMPO È SCADUTO
di Alessandro Ceccarelli

72
RICERCA TARIFFE AUTO
di Commissione Rcauto

“L'agente di assicurazione sempre al tuo fianco”

www.snachannel.it

www.snaservice.it

dal 1919

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

L'Agente
di Assicurazione

Anno XXVIII n. 150 Aprile-Maggio-Giugno 2024

Pubblicazione trimestrale

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Editore:
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
20123 Milano - Via Lanzone, 2
Tel. 02 8066131 r.a. - Fax 02 867878
www.snaservice.it

Responsabile Stampa e Comunicazione
Claudio Demozzi
claudio.demozzi@gmail.com

Direttore Responsabile
Roberto Bianchi
direttore.snachannel@gmail.com

Componenti Gruppo di Lavoro
Giacomo Anedda, Alessandro Baroni, Marco Becchio, Elena Belloni, Alessandro Ceccarelli, Marianna Pantano, Roberto Pecoraro, Andrea Pieri, Roberto Pisano, Mauro Pomata, Tiziano Salerno, Franco Domenico Staglianò, Salvatore Tramacere

Componenti Cdr
Roberto Bianchi, Luigi Giorgetti

Redazione
20123 Milano - Via Lanzone, 2

Grafica e Impaginazione
Wbc Europa (Italia)

Stampa
Tipografia Pacini Editore srl
Via Gherardesca, 1 (56121) Pisa - Italia

Aut. Trib. di Milano n. 380 del 10/06/96
Aprile-Maggio-Giugno 2024
Riproduzione Vietata
Chiuso in Redazione il giorno
11 Giugno 2024

I diritti sulle immagini pubblicate
sono stati concessi a titolo gratuito.
Negli altri casi, SNA ha cercato
di rintracciare i detentori dei diritti d'autore,
senza però riuscirvi sempre.
Chiunque ritenga di poter rivendicare i diritti relativi
alle immagini, è pregato di mettersi
in contatto con la Redazione.

D. Lgs. n. 196/2003 - Tutela della privacy
Si informano i lettori e gli abbonati
che i dati personali che li riguardano
vengono trattati con mezzi informatici
nel rispetto della Legge.
I dati personali potranno essere
consultati, modificati, integrati o cancellati scrivendo a:
sna@snaservice.it

Associato all'Unione
Stampa Periodica Italiana

COLLABORA CON LA REDAZIONE DE L'AGENTE DI ASSICURAZIONE

Partecipa attivamente alla crescita dell'house organ SNA:
inviaci segnalazioni, articoli di interesse per la categoria, commenti e suggerimenti. Se pensi di avere una buona penna. scrivi a redazione:
redazione@snaservice.it

COLLABORANO ALLA RIVISTA

Claudio Demozzi

Presidente Nazionale Sna

Roberto Bianchi

Direttore Responsabile di Snachannel e L'Agente di Assicurazione

Mi sono laureato in Filosofia con tesi di laurea in Filosofia del linguaggio nel 1981. Dal 1986 svolgo l'attività di Agente di assicurazione plurimandatario, avendo collaborato nel tempo con Allianz, Axa, Lloyd's, Italiana, Tua, Donau, Nobis, Navale, Uca, Tutela Legale Spa, Global e Europe Ass.ce. Dal 1998 sono iscritto all'Ordine dei Giornalisti e ho partecipato alla creazione delle riviste di settore "Il Notiziario" house organ dell'Unione Italiana Agenti Ras e "Meta" per conto dell'Intergruppo Agenti Allianz. In entrambe queste associazioni di rappresentanza ho ricoperto la carica di Presidente nazionale. Nel 2013 lo Sna mi ha affidato l'incarico di Direttore responsabile di "L'Agente di Assicurazione" e nell'anno successivo di "Snachannel". Dal 2015 sono iscritto al Registro dei formatori professionisti dell'AIF. Fare il sindacalista e scrivere costituiscono le mie vere passioni e dal momento che scrivo di Sindacato mi sento molto appagato, non soltanto professionalmente. Al rugby, che pratico tutt'ora nonostante l'età non mi aiuti, devo il coraggio di dire sempre quello che penso, ma anche la coerenza di fare quello che dico, costi quel che costi.

Andrea Pieri

Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Agente prestato al giornalismo per la rivista L'Agente di Assicurazione e Sna Channel. Dopo aver concluso gli studi, essendo nato in una famiglia di assicuratori, ho seguito tale strada. Devo dire che, nonostante alcune importanti battaglie che mi hanno visto protagonista insieme ai miei familiari-soci con la mandante del momento, sono soddisfatto della scelta professionale effettuata ormai nel lontano 1990. Sono felicemente sposato con Eva con la quale ho avuto due splendidi figli Annalisa e Francesco, vera gioia della nostra vita: altro che fare le polizze! Con passione mi sto dedicando al giornalismo sindacale, ritenendo la comunicazione molto utile per la tutela e la difesa dei diritti dei nostri colleghi. Sempre con la voglia di essere propositivo e costruttivo riconosco, per buona pace dei lettori, che a volte la mia penna possa graffiare, ma è dentro al mio sangue toscano la componente notoriamente battagliera e polemica del sindacalista militante.

Roberto Pisano

Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Ho trascorso metà dei miei 67 anni nel settore assicurativo, gli ultimi 24 da agente. Da tre anni sono giornalista pubblicista. Per il Sindacato ho fatto diverse cose entusiasmanti, come il Presidente provinciale, il Coordinatore regionale, il componente di Esecutivo nazionale e il Vice presidente vicario. Oggi faccio parte del CdA del Fondo Pensione Agenti e del Consiglio direttivo dell'Ebisep. Insieme alla mia pazientissima moglie e ai miei due figli vivo in Sardegna. Scrivere romanzi è il mio sogno nel cassetto, che potrò aprire quando andrò in pensione per completare quelli in sospeso e scriverne di nuovi. Sono appassionato di vela ed ho una vecchia barca alla quale dedico molto del mio poco tempo libero, quasi tutto speso per la manutenzione e, molto meno, per qualche uscita in mare. Tendenzialmente mi fido del prossimo, amo la lealtà e odio l'ingiustizia.

Giacomo Anedda

Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Coniugato con 2 figli, sono nato, vivo e lavoro in Sardegna. Ho iniziato l'attività nel settore assicurativo sin dal 1979 e dirigo un'agenzia insieme a mia moglie Anna Rita Masala e mio figlio Andrea Anedda.
Iscritto Sna sin dal primo anno di mandato agenziale, ho da sempre preso parte attiva alla vita del Sindacato ricoprendo l'incarico di Presidente provinciale, oltre che essendo stato chiamato a far parte di alcune commissioni di lavoro. Attualmente sono componente del Gruppo di Lavoro della Comunicazione e rivesto anche l'incarico di responsabile dell'organizzazione Eventi sindacali. Il mio hobby è la fotografia.

Marianna Pantano

Componente del Gruppo di lavoro Comunicazione

Ho masticato pane e assicurazione sin da quando ho memoria. Mi sono laureata in Lingue e Letterature Straniere nel 1993 con una tesi in Psicolinguistica, ma non ho mai smesso di studiare, di cercare tra le parole le soluzioni.
Nel 2023 ho conseguito il titolo di dottore in Economia Comportamentale e Scienze Neuro Cognitive applicate al Marketing.
La mia passione è l'umanità.

COLLABORANO ALLA RIVISTA

Tiziano Salerno

Componente del Gruppo di lavoro Comunicazione

Sono nato nel 1984 a Genova, dove vivo e lavoro. Cresciuto a pane e assicurazioni nell'agenzia di famiglia, ho fatto le mie prime esperienze a 11 anni leccando i francobolli per inviare gli avvisi di scadenza. Nel 2007 ho iniziato a lavorare e studiare fino al 2016, anno in cui ho conseguito la laurea in giurisprudenza. Amo correre e giocare a calcio con gli amici di una vita, ottimo antistress per le giornate più dure. Appassionato di motori e tecnologia, mi diletto a leggere anche articoli di finanza. Ad oggi sono impiegato a tempo pieno in agenzia e se ve lo state chiedendo, la risposta è sì, continuo a leccare i francobolli (per fortuna oggi sono pochi). Ho sempre seguito la parte sindacale con molto entusiasmo e sono molto felice di essere parte del gruppo di lavoro della Comunicazione sindacale. Il mio intento è quello di contribuire attivamente permettendo alla nostra categoria di ottenere il rispetto meritato.

Paolo De Angelis

Avvocato

Laureato in Giurisprudenza presso l'Università di Firenze, ha subito intrapreso l'attività professionale di Avvocato, iniziando la propria attività nel settore assicurativo. Patrocinante in Cassazione con attività prevalente in materia di distribuzione assicurativa, è abilitato all'insegnamento delle materie giuridiche ed economiche presso Istituti Superiori dello Stato. È stato legale fiduciario della Sez. Provinciale Sna di Firenze e ha collaborato con il Gruppo Agenti Aurora e con il Gruppo Agenti Toro per la formazione e l'aggiornamento degli iscritti. Ha collaborato con le riviste Finanza e Diritto e Insurance Daily curando diverse rubriche specializzate nel settore assicurativo. Ha preso parte ai procedimenti per pubblica consultazione promossi da Ivass in particolare del Reg. 35/10 ed è stato iscritto come Arbitro presso il Collegio Arbitrale della Cciaa di Firenze per le materie societarie ed assicurative.

Franco Domenico Staglianò

Componente del Gruppo di lavoro della stampa

Sono un lavoratore pendolare automunito, sposato, padre di due splendide ragazze, impegnato in vari ruoli all'interno di Sna e con diverse passioni (la musica, il basket, la lettura, l'enigmistica) come si conviene ad un pigro iperattivo che deve fare mille cose, senz'altro per sentirsi utile, ma anche per soddisfazione personale. E nonostante oltre un trentennio in Generali, tra organizzazione produttiva prima e mandato agenziale poi, senza ricorrere a gesti apotropaici, godo ad oggi di ottima salute.

Alessandro Ceccarelli

Componente del Gruppo di lavoro della stampa

"Gazzettiere" dell'ultim'ora de L'Agente di Assicurazione. Avendo avuto trascorsi in una Direzione Generale di Compagnia, mi sto ancora affrancando, ma confido nella totale redenzione. Ho molte passioni che per sintesi e per decenza non elenco. Sono Agente di Assicurazioni Professionale dal 1994 e, più o meno dalla stessa data, Formatore professionista. Credo fermamente nell'imprescindibile ruolo sociale della nostra categoria e mi confronto e mi batto quotidianamente per la sua elevatezza.
Ho molte imperfezioni, di cui la più grande è quella di compiacermene.

Pasquale Santoro

Avvocato e dottore in scienze economiche

Giudice Onorario di Tribunale penale di Bari (già Giudice del Lavoro).
Esperto e formatore in diritto, tecnica ed economia delle assicurazioni e della responsabilità civile.
Consulente privacy, IDD e compliance di agenzia.
Fiduciario e consulente legale di Agenzie e di Gruppi Agenti.
Tutor della scuola forense barese.
Cultore del diritto: collabora con primarie riviste giuridiche, quali 'Il Foro Italiano' e 'Danno e Responsabilità'; autore di monografie in materia di responsabilità civile auto, sanitaria, ambientale; è stato assistente alla cattedra di diritto privato e del lavoro dell'Università E-Campus e docente a contratto della Scuola di Specializzazione delle Professioni legali della Libera Università del Mediterraneo.

Alessandro Baroni

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Buongiorno, mi chiamo Alessandro Baroni, sono nato a Viareggio il 13 gennaio 1970, sposato e ho 2 figlie di 23 e 17 anni, tutti residenti a Massarosa Provincia di Lucca, paese dove svolgo anche la mia attività. Da oltre 30 anni svolgo la professione di Agente di assicurazione come agente Generali, compagnia nella quale ho potuto formarmi in tutti i settori assicurativi.
Per le caratteristiche del territorio, ma soprattutto per la mia passione, sono riuscito a sviluppare il core business nel settore della nautica. Amo sciare e soprattutto mi piace immergermi… forse perché sott'acqua è l'unico posto dove non si può portare il telefono.

COLLABORANO ALLA RIVISTA

Elena Belloni

Aggregata al Gruppo di lavoro Comunicazione

Ho conseguito la laurea magistrale in economia aziendale nel 2008 dopo aver frequentato un anno di International Management in Danimarca all'Università di Aalborg. La mia attività assicurativa è iniziata subito collaborando nell'agenzia assicurativa di famiglia a Vicenza dove nel 2013 vengo nominata coagente a fianco di mio padre Giampietro con mandato Cattolica assicurazioni.
Nel contempo, seguo altri Master al Cuoa di Vicenza in “Gestione di un'Agenzia di Assicurazioni”, il Master in “Mediazione Civile” ed infine il Master “Professione Agenti di Assicurazioni”.
Sono appassionata del mondo assicurativo e delle sue dinamiche, per questo amo il mio lavoro. I miei principali interessi sono i viaggi, la nautica, il cinema e in generale scoprire sempre cose nuove.

Marco Becchio

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Nato a Bra (CN) nel 1966 da genitori insegnanti, vivo a Carmagnola e lavoro come agente su Torino e provincia. Diplomato geometra nel 1984, divento giornalista pubblicista nel 1985 (iscritto all'albo fino al 2010) scrivendo per un paio di mensili locali ed un settimanale albese. Dopo qualche esame alla facoltà di scienze dell'informazione, inizio la mia prima attività “importante" come tecnico commerciale d'area prima, e capo area poi, su Piemonte/Liguria/Valdaosta per un'azienda mantovana operante nel settore della refrigerazione commerciale fino al 1995. Approdo al settore assicurativo nel '96 e divento agente nel 2007. Iscritto Sna dal 2013 inizio a dare qualche contributo in punta di piedi nel 2018 e nel 2021 divento consigliere nella provinciale di Torino. Consapevole che il passato non possa tornare, mi piacerebbe se la nostra attività tornasse ad occuparsi più dei clienti che delle “scartoffie burocratiche" e che con i colleghi si creasse un clima di collaborazione oltre che sana e rispettosa competitività. Nel tempo gli hobby sono cambiati ed attualmente amo le passeggiate in montagna, la buona cucina, che pratico con discreti risultati, ed il buon vino; sommelier dal gennaio 2022, con un gruppo di amici mi dedico a piacevoli “zingarate” per l'Italia e fuori.

Mauro Pomata

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Sono nato e vivo in Sardegna, cosa di cui vado fiero, nonostante le mie origini siano altrove. Sono entrato nel mondo assicurativo dopo una serie di esperienze nel settore bancario. Nel 2010 ho sostenuto l'esame abilitativo e nello stesso anno ho ricevuto il mandato di agente generale e procuratore. Amo il confronto anche aspro ma leale e la discussione senza filtri. Non sono incline al compromesso e gli anni mi hanno solo parzialmente "limato" gli spigoli. Leggo soprattutto saggistica, nutro una certa curiosità per le culture orientali e nel tempo libero coltivo la passione per la montagna e l'outdoor in generale.

Roberto Pecoraro

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Sono nato a Milano, cresciuto in provincia di Agrigento, successivamente ho abitato vent'anni tra Pisa e Firenze, e da altrettanti vivo a Finale Ligure (Sv). Oltre a una marcata sicilianità dovuta alle mie origini, la mia caratteristica è proprio il mix di esperienze maturate in varie regioni. Sono coniugato e ho 2 figlie. Dopo la maturità classica e un po' di studi economici sono entrato in Generali nel 1992, all'ispettorato di Firenze, dal 1995 al 2002 in agenzie tra Pisa e Livorno, dal 2000 Promotore Finanziario (ora Consulente Finanziario) e titolare dell'agenzia di Finale Ligure dal 2003 con lo stesso socio che ha condiviso, dal mio primo giorno di arrivo in Liguria, l'idea di iscriverci allo Sna e ha appoggiato il mio impegno all'interno del Sindacato. Sono stato Presidente della S provinciale di Savona dal 2017 al 2023, ora sono vicepresidente e membro della Commissione NIR. Mio padre da ragazzo scrivendo delle condizioni drammatiche dei minatori in Sicilia aveva rischiato molto, e sono cresciuto quindi con il rispetto dei lavoratori nel dna, e nella nostra professione abbiamo ancora tanto lavoro da fare insieme. Grande importanza ha per me la base, e il mio sogno è avere tutte le Sezioni provinciali efficienti, vivaci, e con inserimento continuo di nuovi colleghi.

Alessandro Tramacere

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Orgogliosamente salentino, sono sposato ed ho un figlio laureato in ingegneria che lavora per una multinazionale. Ho stabilito il mio quartier generale a Lecce dove dal 2002 ha sede l'Agenzia. Credo nel lavoro di squadra e nelle relazioni di valore e su tali basi programmo il mio futuro. Plurimandatario per scelta dal 2014, con grande interesse vivo l'esperienza Sna, prima da semplice iscritto, poi da Vicepresidente provinciale, adesso anche da Coordinatore regionale. Sono onorato di far parte del GDL comunicazione al quale garantisco il mio contributo di idee e di pensiero ispirate dalla quotidiana e diretta attività di professionista che vive il territorio e guarda al mercato ed alla sua evoluzione. Amo lo sport ed in particolare il calcio che pratico insieme ad un gruppo di irriducibili amici oggi, consapevoli di esprimere il residuo talento solo nel terzo tempo, tra immancabili tavolate e festeggiamenti vari. Mi considero un uomo libero e disposto a dare il mio apporto per la piena autonomia professionale degli Agenti di Assicurazione.

GSV
DIGITAL SOLUTION

Assicurati un Futuro Digitale

Tutela il tuo portafoglio clienti

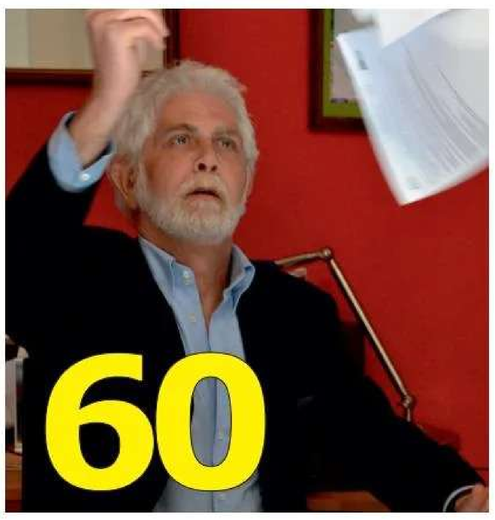
Cura l'identità della tua agenzia

www.gsvdigitalsolution.it
marketing@gsvdigitalsolution.it
06 878 11 432

L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO

Relazione
89° COMITATO CENTRALE
14



11 EDITORIALE
Parliamo di etica e business nel settore...
di Roberto Bianchi

10 IL PUNTO DEL PRESIDENTE
Il futuro degli agenti passa anche dal...
di Claudio Demozzi

14 RELAZIONE
89° Comitato Centrale
a cura del Presidente nazionale Caludio Demozzi

50 SINDACATO
I corsi e ricorsi di Montecatini Terme
di Franco Domenico Staglianò

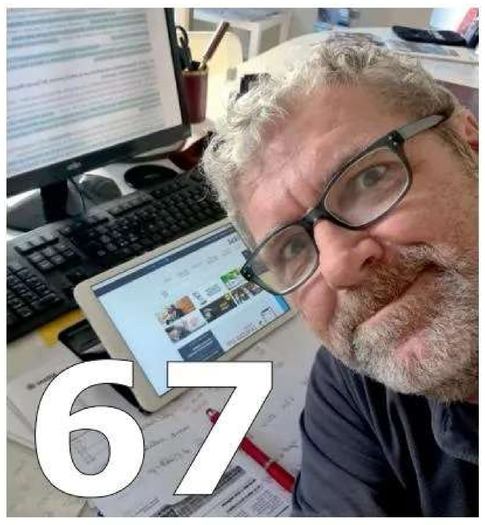
57 SINDACATO
Le battaglie che si perdono sono quelle che...
di Salvatore Tramacere

60 SINDACATO
Il tempo è scaduto
di Alessandro Ceccarelli

62 SINDACATO
Un agente, nessun agente, centomila agenti
di Mario Pomata

64 SINDACATO
Verso l'Intelligenza Artificiale di agenzia
di Lucio Gruden

SOMMARIO



67 SINDACATO
Caro Sna, chi sei davvero?
di Marco Becchio

70 SINDACATO
Forze nuove per vivacizzare il dibattito politico
di Andrea Pieri

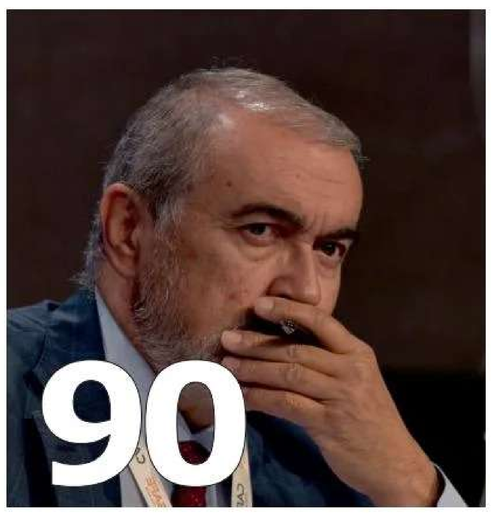
72 RICERCA RCAUTO
Anche nel 2024 prosegue l'aumento...
a cura della Commissione Rcauto Sna

76 DOSSIER
Prosegue il trend positivo per gli assicuratori
di Filippo Guttadauro La Blasca

86 TECNICA ASSICURATIVA
Lo sapevate che...
di Elena Belloni

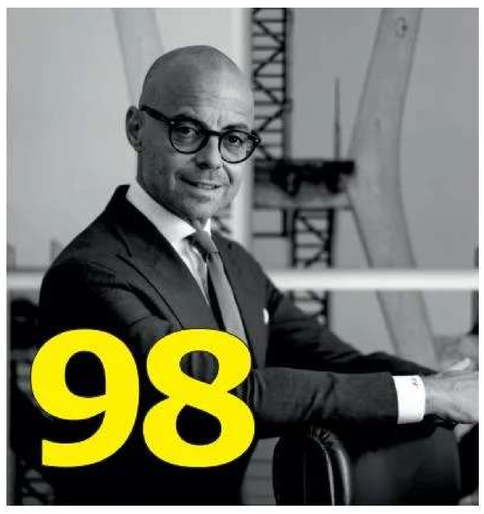
88 TECNICA ASSICURATIVA
Le profezie di Nostradamus
di Alessandro Baroni

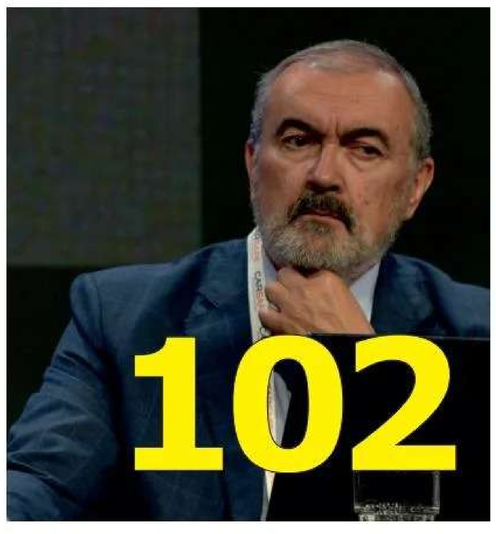
90 TECNOLOGIA E ASSICURAZIONI
L'Intelligenza Artificiale è già con noi
di Roberto Pisano

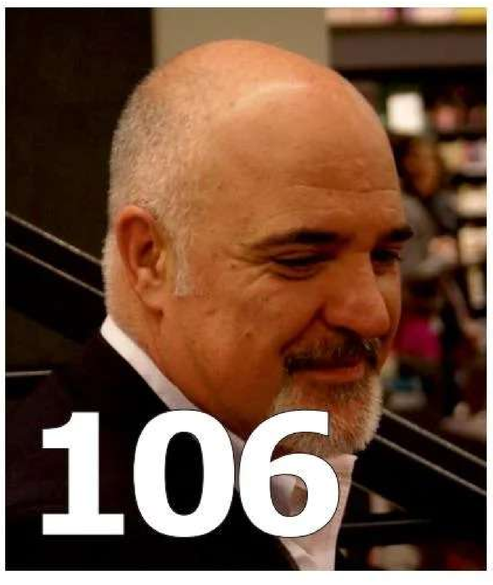


L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO







94 METAFORE SINDACALI
Attenti colleghi, la sindrome del...
di Franco Domenico Staglianò

96 INIZIATIVE ISTITUZIONALI
Borsa di Studio intitolata a Lucio Modestini
di Andrea Pieri

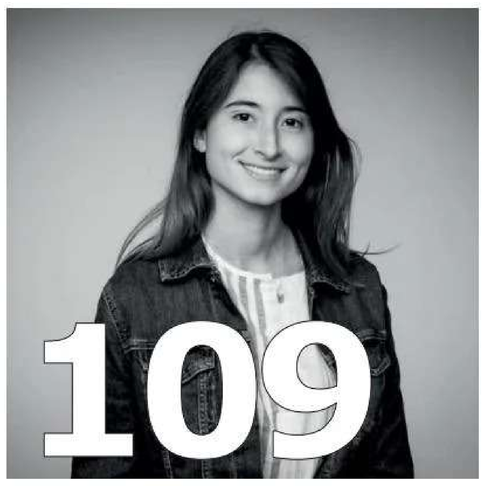
98 FONDO PENSIONE AGENTI
Avanzo record!
a cura della Redazione

100 FONDO PENSIONE AGENTI
Sapevamo di avere ragione
a cura della Redazione

102 NORMATIVA
Arriva l'Arbitro Assicurativo
di Roberto Pisano

106 LEGGI E SENTENZE
Meglio tardi che mai
di Massimo Quezel

SOMMARIO



109 CONFCONSUMATORI
Per un futuro assicurativo e finanziario...
di Martina Alfieri

111 GIURISPRUDENZA
Il danno morale esiste sempre e non è...
Di Marco Festelli

112 GIURISPRUDENZA
Parliamo di veicoli ricevuti in eredità
di Tiziano Salerno

113 GIURISPRUDENZA
L'esperto risponde
a cura dell'Avv. Pasquale Santoro

116 MERCATO
Mobilità elettrica, un flop?
di Roberto Bianchi

122 BILANCI
Anche il 2023 all'insegna della solidarietà
a cura del Sindacato

133 RECENSIONI
L'era del capitalismo della Sorveglianza
di Marianna Pantano

Emporio Assicurativo .it

La collaborazione "A" con "A" intermediata da un "B"

La possibilità **IN PIÙ** per gli agenti di assicurazione
Lo strumento **IN PIÙ** per vendere e acquistare prodotti
La tariffa **IN PIÙ**, come strumento di "mutalità commerciale"
La soluzione **IN PIÙ** per la soddisfazione del cliente e la gestione dei subagenti
L'opportunità **IN PIÙ**, senza alcun vincolo produttivo

Viene garantita la paternità del portafoglio

ABYBROKER Emporio Assicurativo

ABYBroker Srl in partnership con SNA

SNA Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

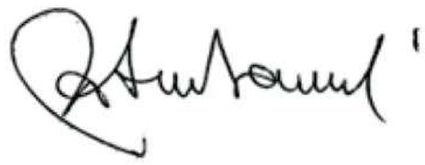
EDITORIALE DEL DIRETTORE

Roberto Bianchi

L'Agente di Assicurazione

Parliamo di etica e business nel settore assicurativo

Nella consapevolezza che un moralista si concentra troppo dogmaticamente sui principi morali e sul loro impatto sociale, rischiando spesso di essere così schematico e intransigente nel tentativo di influenzare i comportamenti altrui da rendersi indigesto, cercherò di esprimere il mio pensiero nel modo più laico possibile, senza per questo rinunciare alle mie convinzioni personali.
In questa prospettiva mi appresto a trattare la questione dell'etica nel business che considero un tema fondamentale per qualsiasi azienda e in particolare nel settore assicurativo in cui la trasparenza è la componente sostanziale del rapporto fiduciario che dovrebbe intercorrere tra il cittadino e l'assicuratore.
Quanto meno per convenzione formale se non per vocazione morale dei principali players, i più importanti stakeholder della filiera assicurativa, clienti, azionisti, intermediari e la società in generale, hanno sviluppato l'attesa che le compagnie si comportino in modo etico. La natura stessa del settore, dedicato a tutelare il consumatore da eventuali danni alla persona, alle cose e al patrimonio, ne configura un'elevata valenza sociale che dovrebbe predominare sulle aspirazioni inevitabilmente affaristiche dell'industria assicurativa.
L'esclamazione comune richiede pertanto a ciascuna impresa di adottare lealtà e rettitudine nei comportamenti verso i clienti tanto in merito ai contenuti delle coperture, quanto nella liquidazione dei sinistri, ma anche responsabilità sociale affinché il loro operato abbia un impatto positivo sulla società. Un manager illuminato ammetteva qualche tempo fa come sia maturo il momento di domandarsi qual'è il limite etico oltre il quale la remunerazione del capitale investito in una compagnia cessi di essere utile per l'equilibrio dell'economia e di conseguenza divenga dannoso per la collettività.
Spinti da un eccesso di ottimismo, potremmo persino immaginare che le imprese portatrici di comportamenti etici siano destinate a ottenere maggiore fiducia da parte dei clienti, a trattenere lungamente i migliori di essi, a fare sviluppo profittevole nel tempo, molto più di quelle che praticano la raccolta di massa con qualsiasi mezzo, compresi quelli borderline tra il marketing e il raggiro. I fatti purtroppo ci insegnano che non è proprio così, anche se questo non ci esime dal tentativo di cambiare le cose, almeno per quanto riguarda gli agenti professionisti. Ad essi è attribuito un ruolo primario nella distribuzione assicurativa italiana e nel contempo nella tutela dei consumatori con i quali si interfacciano in un rapporto quotidiano di reciproca fiducia.
Ne consegue che onestà, trasparenza, responsabilità, competenza, siano le caratteristiche basilari necessarie per chiunque intenda prendere parte, a pieno titolo, alla categoria degli agenti assicurativi intesi come consulenti professionali indipendenti, soggetti imprenditoriali del tutto diversi dai parasubordinati titolari di agenzie, non importa quanto grandi e organizzate, che stanno alle rispettive mandanti come gli sportelli bancari stanno al proprio istituto di credito di cui sono emanazioni esterne.
Il professionista indipendente non esercita ad esempio pressione indebita sui clienti per indurli a stipulare contratti assicurativi incoerenti o inadeguati ai loro bisogni assicurativi, neanche se collegati a incentivi di natura economica e non li induce a riformare le polizze con la scusa di agevolazioni e sconti soltanto per introdurre clausole peggiorative come lo ius variandi contrattuale e tariffario, l'ultima indecenza e purtroppo non l'unica, che imperversa nel mercato ad opera di diverse compagnie anche primarie.
Un agente assicurativo attento all'etica professionale è tenuto piuttosto a ricercare sul mercato la soluzione assicurativa più adeguata ai bisogni del singolo cliente ogni qualvolta non ne disponga nel proprio catalogo, tantopiù se connesso a un rapporto monomandatario di agenzia, senza curarsi del premio produzione derivante dal raggiungimento dell'obiettivo commerciale del momento. E ciò a dispetto del fatto che le mandanti siano riuscite, attraverso la diminuzione progressiva e costante dei capitolati provvigionali, a fare in modo che l'incentivazione legata allo sviluppo commerciale sia divenuta una componente della remunerazione, addirittura essenziale per la sopravvivenza delle agenzie quasi si tratti di una quota posticipata della provvigione.
In conclusione, torno alla premessa per confessare che preferisco di gran lunga essere considerato troppo moralista, anziché moderatamente spregiudicato.



Il futuro degli agenti passa anche dal subentro generazionale

a cura di Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna

Il subentro generazionale tra gli Agenti assicurativi, in Italia, è sempre stato un fenomeno significativo nel settore, caratterizzato principalmente dal passaggio di testimone da Agenti più anziani ad Agenti più giovani; questi ultimi, spesso selezionati tra i figli dei primi (i cosiddetti "figli d'arte"), o tra i migliori Subagenti in forza all'agenzia, o ancora tra i più talentuosi lavoratori agenziali impiegati in mansioni amministrative, che abbiano dimostrato spiccate doti gestionali e spirito imprenditoriale.

L'invecchiamento della categoria

Negli ultimi decenni però questo processo è stato rallentato, se non ostacolato, dalle nuove stringenti norme in materia di compliance, dalla crisi di redditività che ha colpito molte agenzie, da una più ampia trasformazione del settore assicurativo che ha coinvolto cambiamenti tecnologici, culturali ed economici, nonché dalle disposizioni dell'ANA (Accordo Nazionale Agenti Imprese) che regolano i subentri agenziali.
Le principali dinamiche del subentro generazionale includono tra l'altro il graduale e costante invecchiamento della popolazione e dunque della forza lavoro. Molti Agenti assicurativi, anche in Italia, appartengono a generazioni più anziane che stanno raggiungendo l'età pensionabile. Questo porta alla necessità di rimpiazzare questi professionisti con Agenti più giovani, assegnando ai primi compiti consulenziali, progettuali e di controllo ed ai secondi i compiti più dinamici, come l'organizzazione e la gestione della rete di vendita, le campagne commerciali, il servizio alla clientela. Altro fenomeno da tenere sotto osservazione, di cui tener conto, è il cambiamento tecnologico in atto, sempre più rapido ed incisivo.

La rivoluzione digitale e le nuove preferenze di acquisto

L'avvento delle tecnologie digitali sta trasformando il modo in cui le assicurazioni vengono distribuite, intermediate, gestite ed in generale le modalità di approccio con la contrattualistica. Gli Agenti più giovani sono spesso facilitati nell'uso degli strumenti digitali e possono adattarsi più facilmente a queste nuove tecnologie, apportando significativi miglioramenti nel grado di efficienza delle imprese agenziali.
Altro fattore rilevante è il cambiamento in atto nelle preferenze dei consumatori: le generazioni più giovani, come i Millennials e la Generazione Z, hanno spesso preferenze diverse rispetto alle generazioni più anziane, soprattutto in termini di comunicazione e modalità di acquisto di prodotti e servizi. In prospettiva futura, gli Agenti più giovani potranno affrontare con maggiore serenità tale cambiamento e trovarsi meglio posizionati per comprendere e soddisfare queste nuove esigenze.

La crescita culturale degli agenti

Da ultimo, ma non certo per importanza, la Categoria agenziale dovrebbe aumentare sensibilmente i propri investimenti in formazione e sviluppo professionale, investendo sempre più nella formazione e nello sviluppo degli Agenti più giovani e nelle risorse più promettenti dell'agenzia, per garantire una futura transizione e per contribuire affinché i nuovi Agenti possano avere le competenze necessarie per ottenere il giusto successo nel settore. Tutto ciò, come detto, non è indifferente all'evoluzione del panorama normativo. Le norme obbligatorie ed i regolamenti del settore assicurativo possono influenzare, anche negativamente, il modo in cui gli Agenti operano e le loro opportunità reddituali. Fattori, anche questi, in grado di incidere sulle operazioni di subentro generazionale ed in grado soprattutto di influenzare, nel bene e nel male, le scelte strategiche, che sono anche scelte di vita, di Agenti cessanti e possibili subentranti. È importante che gli Agenti, sia giovani che anziani, si mantengano aggiornati sulle leggi e i regolamenti che governano il settore, anche al fine di stabilire, con minori margini di errore, la convenienza economica e la prospettiva di sviluppo dell'eventuale passaggio generazionale.

Valutare sempre l'entità della rivalsa

Un ulteriore elemento fondamentale, di cui tener conto, per una corretta progettazione e valutazione di ogni passaggio generazionale agenziale, è l'esatto calcolo delle indennità spettanti all'Agente uscente e la precisa quantificazione della rivalsa in capo all'Agente subentrante. Quest'ultima, troppo spesso

viene lasciata al caso, ovvero ad una quantificazione effettuata parecchi mesi dopo l'operazione di subentro, cioè dopo l'assegnazione del portafoglio agenziale. Un Agente non dovrebbe mai perfezionare l'acquisizione di un portafoglio senza avere prima ottenuto, ed avere puntualmente valutato poi, l'esatta quantificazione della rivalsa. Tale onere infatti, di norma, incide pesantemente sui conti dell'agenzia ed a volte pregiudica irrimediabilmente la redditività della nuova compagine agenziale. Nella quasi totalità dei casi, la rivalsa che viene pagata alla Compagnia dall'Agente subentrante, corrisponde alla totalità delle indennità liquidate all'Agente uscente e risente in maniera pressoché determinante dall'anzianità di servizio di quest'ultimo.

La proposta dello Sna

Il Sindacato Nazionale Agenti ha previsto, nella propria piattaforma di progetto di rinnovo dell'ANA 2003 notificata all'ANIA (Associazione Nazionale Imprese Assicuratrici) alcuni anni fa, in occasione dell'apertura del Tavolo per il rinnovo dell'Accordo, la scissione tra Indennità di fine Mandato e Rivalsa. Lo scopo principale di questa innovazione, che le simulazioni effettuate dal Sindacato dimostrerebbero essere sostenibile e coerente con le esigenze di Agenti e Imprese, sarebbe proprio quello di facilitare il subentro generazionale nelle agenzie, senza pregiudizio per i diritti acquisiti.
In sintesi, il subentro generazionale tra gli Agenti assicurativi, in Italia, è un processo solo parzialmente in corso, che riflette le sfide e le opportunità nel settore assicurativo, includendo fattori demografici, tecnologici, culturali, normativi e negoziali. Una transizione efficace richiede un'attenta pianificazione, formazione e adattamento alle mutevoli esigenze del mercato e dei consumatori, nonché una più costruttiva disponibilità dell'ANIA (delle Imprese) nell'affrontare la necessaria negoziazione con il Sindacato Nazionale Agenti sui temi, complessi e delicati, che per esigenze di spazio ho qui appena accennato.

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Relazione

89°

COMITATO CENTRALE

10 aprile 2024

A cura del Presidente nazionale
Claudio Demozzi

Gentili Colleghe, cari Colleghi, ben ritrovati!

Ben ritrovati, in questa bella location, ormai fuori dai principali corridoi del trasporto di massa, ma che ha segnato alcune delle tappe storiche del nostro Sindacato, l'ultima delle quali risale al 38° Congresso Nazionale del 25 e 26 novembre 2004 che, nella parte straordinaria, ha approvato un nuovo Statuto per il nostro Sindacato. In questa location, inoltre, si sono tenuti, anche recentemente, eventi assembleari di importanti Gruppi Aziendali Agenti accreditati al Sindacato, a testimonianza del fatto che esistono mete interessanti, dal punto di vista associativo, anche fuori dalle più gettonate e più facilmente raggiungibili città metropolitane.

Del resto, la Toscana del coordinatore regionale Franco Staglianò ha chiamato, desiderosa di ospitare un appuntamento statutario nazionale e di farci sentire il calore del suo spirito sindacale. Come avremmo potuto rispondere negativamente, alla terra che ha dato al Sindacato tanti nomi illustri e tanto impegno a favore della Categoria? Due nomi su tutti, senza dimenticare gli altri Colleghi toscani che hanno militato e militano nello SNA ed ai quali va, allo stesso modo, il nostro ringraziamento: Tristano Ghironi, forse il migliore Presidente Nazionale dell'epoca moderna del nostro Sindacato e l'indimenticabile Lucio Modestini.

Quest'ultimo, come certamente ricorderete, per 17 anni Presidente del nostro Fondo Pensione; mancato purtroppo quattordici mesi fa, al quale mi ha legato per sempre l'aver affrontato, insieme, una delle più violente ed importanti battaglie mai combattute dal Sindacato: quella per la sopravvivenza del FONAGE, per l'indipendenza previdenziale degli Agenti, per la salvaguardia dell'ingente patrimonio accantonato dalla Categoria agenziale in cinquant'anni di sacrifici.

Insieme a Rosa Simoncini, Giancarlo Nannipieri, Paolo Bruno, Sergio Widmann, Antonio Coletti, Oreste Masola di Trentola, Loredana Schiavone, Nando Scaglione, Roberto Conforti, Milena Martini, Viviana Venuti, Antonio Marchese, Roberto Agnusdei, Gaetano Lisi ed a tutti i Colleghi scomparsi, vi chiedo di ricordare - ancora una volta- Lucio Modestini, con le parole di Roberto Bianchi, pubblicate su Snachannel il giorno della triste notizia:

“Nel nostro cuore rimarrà per sempre l'eco del suo sarcasmo mordace che ispirava rassegnata simpatia persino in coloro i quali erano oggetto della sua ironia pungente e tuttavia mai rabbiosa, essendo il suo pungolo, recitato in forbito toscano, sempre posizionato nello spazio invalicabile tra la provocazione e il rispetto verso l'essere umano, cui spesso rivolgeva la sua satira bonaria con l'indulgenza di chi ne conosce l'inevitabile debolezza”.

In suo ricordo, il Coordinamento Regionale Toscana ha consegnato alla famiglia una targa commemorativa, a nome del Sindacato e l'Esecutivo Nazionale ha proposto al mondo universitario l'istituzione di una borsa di studio intitolata a Lucio Modestini. L'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano ha firmato, due settimane fa, il relativo decreto. L'opportunità è riservata agli studenti iscritti, nell'anno accademico 2023/24, al terzo anno del corso di laurea triennale in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari, profilo in Consulente finanziario e assicurativo, attivato dalla Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Chiara Modestini
riceve la targa commemorativa dedicata a suo padre Lucio

AREZZO - Si è riunito il 12 marzo 2024, in seconda convocazione, il Comitato Regionale Sna della Toscana che per Statuto si deve tenere almeno un mese prima del Comitato Centrale, che quest'anno si terrà a Montecatini Terme il prossimo 10 aprile. All'ordine del giorno l'espletamento degli obblighi statutari in vista riferiti all'89° CC, unitamente alla discussione circa la proposta di un corso formativo su Fondo Pensione Agenti e Cassa Previdenza per i quadri sindacali della Toscana. Per una volta però il punto più importante sotto l'aspetto sindacale, ma soprattutto umano, ideato e voluto fortemente dal Coordinatore Regionale Franco Domenico Staglianò, è stato quello di ricordare Lucio Modestini, alla presenza di sua figlia Chiara e di suo genero. Dal Comitato della Toscana, infatti, terra dove Lucio ha vissuto, è partita la proposta di istituire una borsa di studio universitaria per ricordare il collega che naturalmente l'Esecutivo Nazionale ha approvato facendo conseguentemente partire, tramite l'Università Cattolica di Milano, l'iter burocratico necessario all'istituzione della borsa di studio stessa, con la realizzazione di un bando che necessiterà di tempi tecnici abbastanza lunghi per essere impiantato. Al termine della procedura potrà poi essere assegnato il contributo del valore di 1.500 euro, con cui verrà premiato il miglior studente, anche negli anni a venire, del corso di laurea in scienze bancarie e assicurative. All'incontro non ha potuto prendere parte il Presidente nazionale Claudio Demozzi che però tramite una mail inviata a Staglianò ha dichiarato: "Ti prego di scusare la mia assenza con i presenti e di stringere in un affettuoso abbraccio i familiari di Lucio a nome mio personale e di tutta la categoria che, come sai, cerco di rappresentare con tutto l'impegno e la passione che posso. Ti ringrazio e ti auguro un'ottima riuscita dell'evento". La riunione si è tenuta nella sede di Arezzo della Finital Spa, l'agenzia presso la quale Lucio lavorava e ad essa sono intervenuti anche i quadri sindacali dell'Umbria, terra natia di Lucio. Modestini è stato per tutti coloro che hanno vissuto il Sindacato ed hanno avuto a cuore le sorti dello stesso, una figura fondamentale, perché come ricordato dal Vice Presidente Sna Sergio Sterbini, "Lucio ha lavorato in maniera determinante in tanti importanti capitoli della storia sindacale, collaborando attivamente ad innumerevoli tavoli di lavoro e commissioni, dalla cassa previdenza agenti all'A.N.A., compreso l'ultimo incarico a Presidente del Fondo Pensione Agenti, che ha gestito con competenza e passione. Per questo abbiamo il dovere di ricordarlo con affetto prima ancora che per rispetto". Presente alla cerimonia anche Francesco Libutti che durante il suo intervento ha confessato ai presenti di "sentirsi ancora molto vicino a Lucio, sia per aver ereditato il suo incarico di Presidente al Fondo Pensione, ma soprattutto per averlo conosciuto anche in fasi non semplici del Fonage instaurando con lui, probabilmente proprio per questo, una profonda e sincera amicizia". Visibilmente commosso ha poi concluso il suo intervento dichiarando che sarà sempre presente tutte le volte che sarà invitato ad eventi che lo riguarderanno.

Significativo poi l'intervento del direttore delle testate giornalistiche del Sindacato Roberto Bianchi il quale ha voluto ricordare come il Presidente nazionale Claudio Demozzi per conto del Sindacato e la stampa sindacale "si siano schierati fin dal primo momento a fianco del collega Lucio nel difenderlo dalle infondate accuse che gli venivano mosse e dai tentativi di metterne in discussione l'operato come Presidente del Fondo Pensione. In una fase così delicata il Sindacato seppe immediatamente, ancora una volta, scegliere da quale parte stare". Molto bello anche il ricordo di Riccardo Caverni Presidente della provinciale di Arezzo a cui apparteneva Lucio, che lo ha ricordato parlando della sua amicizia vissuta da giovane assicuratore, con l'esperto Lucio che non gli faceva mai mancare i suoi preziosi consigli, così come pure quello di Norberto Droandi, caro amico di Lucio, che lo stesso definiva scherzosamente il suo “autista”, che nel ruolo di accompagnatore negli innumerevoli viaggi fatti insieme, potrà portare con sé gli innumerevoli ricordi che vanno dalle vere e proprie lectio magistralis, fino ad arrivare ai tanti buffi aneddoti, in cui Lucio, da persona intelligente quale era, riusciva a primeggiare con grande maestria.

Al di là poi delle singole espressioni di affetto, cosa ha significato Modestini per il Sindacato lo hanno poi dimostrato, anche in questa occasione, le tante parole di stima con cui i colleghi presenti lo hanno voluto formulare. In tutti loro il denominatore comune è stato l'entusiasmo con cui egli affrontava qualsiasi tema sindacale, avendone la capacità per farlo data dalla profonda conoscenza dei temi trattati, unitamente ad una non comune arte oratoria, arricchita dai suoi indimenticabili aneddoti. Anche questo contraddistingueva i suoi discorsi pubblici, che riuscivano così a carpire sempre l'attenzione di tutti. Insomma Lucio non era una persona banale, così che ognuno aveva sempre qualcosa da imparare e proprio per questo avevamo tutti sempre voglia di ascoltarlo.

La targa commemorativa in ricordo di Lucio Modestini

La giornata si è poi conclusa con l'incontro con Chiara figlia di Lucio che, accompagnata dal marito, ha ricevuto dal Coordinatore Regionale Staglianò una targa commemorativa in ricordo dell'amico Lucio. Nel suo saluto Chiara ha commosso i presenti, ringraziando di cuore per questo riconoscimento, proprio perché suo padre non viveva di ricchezze materiali, ma di stima e apprezzamento della sua persona da parte degli altri. "Per questo - ha sottolineato Chiara Modestini - nel momento più difficile della sua carriera era dispiaciuto e soffriva molto delle perfidie che alcuni colleghi che, aggiungo io, stento a definire tali, gli ebbero a riservare ingiustamente". Chiara si è detta "molto felice che il Sindacato abbia istituito la borsa di studio in memoria di mio padre, proprio perché, quando era giovane a soli vent'anni, si arruolò nella Marina Militare, imbarcandosi addirittura sulla famosa Amerigo Vespucci, con desiderio di studiare, per poter un giorno diventare ingegnere, un sogno che però la vita poi non gli ha permesso di realizzare. Ecco che l'istituzione di una borsa di studio in sua memoria è come una rivincita per lui per aver dovuto interrompere gli studi in quanto troppo costosi. Ancora una volta, mio padre ci ha resi orgogliosi di lui". È stata una giornata molto bella dal punto di vista umano, carica di sentimenti positivi nei confronti di una persona che ci ha lasciato, ma che vive ancora, attraverso la sua memoria, nella famiglia sindacale Sna. Con l'istituzione della borsa di studio a lui dedicata si avrà modo ogni anno di ricordare la figura di Lucio Modestini, come avverrà certamente già dal prossimo Comitato Centrale, che si terrà proprio nella sua amata Toscana.
Andrea Pieri

Prof. Franco Anelli

MILANO - Il Rettore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Prof. Franco Anelli, ha firmato il Decreto con il quale si istituisce il bando di concorso per l'assegnazione di una Borsa di studio dell'importo di 1.500 euro (omnicomprensivo degli oneri fiscali), intitolata alla memoria di Lucio Modestini, agente di assicurazione – ex Presidente del Fondo Pensione Agenti (Fonage), riservata a studenti iscritti, nell'a.a. 2023/24, al terzo anno in corso del corso di laurea triennale in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari, profilo in Consulente finanziario e assicurativo, attivato dalla Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. Possono presentare domanda - si legge nel Decreto - gli studenti che abbiano superato gli esami del secondo anno in un corso di laurea della Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore per almeno 120 crediti formativi universitari, entro la sessione straordinaria dell'a.a. 2022/23 (febbraio 2024), con la media ponderata minima di 24/30 e si siano iscritti, nell'a.a. 2023/24, al terzo anno in corso del Corso di laurea in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari, profilo in Consulente finanziario e assicurativo. Non possono, invece, partecipare gli studenti iscritti ad una seconda laurea. Gli studenti che intendono concorrere all'assegnazione della borsa di studio devono presentare domanda entro venerdì 17 maggio 2024.
Il criterio per l'assegnazione consiste nell'elaborazione di una graduatoria che terrà conto della media, ponderata con i rispettivi crediti, dei voti riportati negli esami di profitto sostenuti entro la sessione autunnale dell'a.a. 2022/23 (peso = 70%) e del colloquio motivazionale (peso 30%). A parità di punteggio, costituirà criterio di preferenza l'eventuale maggior numero di crediti formativi universitari acquisiti. In caso di ulteriore parità, prevarrà lo studente anagraficamente più giovane. L'Ateneo informa, infine, che "la Commissione giudicatrice sarà composta dal Preside e da due docenti della Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative, nonché da un membro di Sna – Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione".
L'importo della borsa di studio verrà corrisposta in un'unica soluzione entro la fine del mese di luglio 2024.
Luigi Giorgetti

Dalla Toscana, nel lontano 2004, partiva il grido d'allarme del Presidente Ghironi, che nella sua relazione congressuale auspicava con fermezza l'avvento di “Un agente vero imprenditore, più autonomo, più libero, più rispettato, vero consulente del suo cliente e, soprattutto, molto più sereno sotto il profilo economico. Nella sostanza, si tratterà di dare una netta inversione di tendenza a quanto si è verificato negli ultimi quindici anni. Questo obiettivo, se da Voi condiviso, dovrà però avere il totale apporto di tutta la Categoria, Gruppi agenti in testa. È impensabile, infatti, che si possano ancora verificare situazioni dove il Sindacato mette in atto una strenua azione di recupero economico e, di contro, i Gruppi Agenti si avventurino in trattative aziendali con previsioni economiche al ribasso. Questo sarebbe un grave tradimento del mandato di rappresentanza che la Categoria ha affidato a tutti noi”.

Anticipando tra l'altro che “Per quanto attiene il ramo RCA è prevedibile, invece, un'apprezzabile riduzione delle tariffe. Questo per diversi motivi: la diminuzione della sinistrosità a seguito della modifica del codice della strada con l'introduzione della patente a punti; il notevole progresso nel contrastare le frodi assicurative; la corale richiesta di tutte le componenti sociali e politiche a contenere il costo della RCA, che grava direttamente sull'inflazione. Va considerato, inoltre, che i provvedimenti a carattere strutturale di cui sopra hanno consentito alle compagnie di riportare il settore in attivo. Quindi, non esistono più scusanti da opporre alla pressante e generalizzata richiesta di riduzione dei premi. Nonostante il desolante scenario, le compagnie hanno continuato a generare profitti in maniera decisamente corposa. E di questo non possiamo che essere contenti… Non occorre, cari colleghi, che il discorso si trascini per le lunghe: quando eravamo nei biblici “anni di vacche magre” (ma ci sono mai stati?), le compagnie con tutti i mezzi, leciti e meno leciti, hanno spremuto le Agenzie decurtando a dismisura i proventi provvigionali. Ora che non è più periodo di vacche magre, noi vogliamo che ci sia restituito quello che con la forza ci è stato tolto! E si badi bene, queste non sono considerazioni populistiche o, peggio ancora, demagogiche, come qualche buontempone potrebbe sostenere. Il discorso è molto più complesso di quanto, a prima vista, potrebbe apparire…”

Non so voi, ma io rimango sorpreso nel constatare quanto la situazione odierna, che stiamo vivendo, sia stata ampiamente prevista da tutti noi e come la Categoria non sia riuscita, pur avendola prevista per tempo, ad evitarla!

A distanza di vent'anni ci troviamo proprio davanti alla necessità che il Sindacato al Congresso di Montecatini (2004) argomentava, senza riuscire però a mettere in pratica: “Ma vi è da fare anche una ulteriore considerazione di carattere etico. Come abbiamo argomentato in precedenza parlando delle “vacche magre” e delle conseguenze che ne sono scaturite, è naturale, anzi doveroso, che in un periodo di “vacche grasse” come dimostrato dai dati inconfutabili di bilancio, si debba procedere a fare il percorso inverso, riportando serenità nelle Agenzie.”

Anche quest'anno appare di tutta evidenza quanto l'industria assicurativa, nel nostro Paese ma non solo, prosegua il periodo di alta redditività che perdura ormai da oltre dieci anni. Di seguito alcuni articoli della stampa specializzata, che riassumono efficacemente il contesto.

HDI Assicurazioni: risultati solidi nel 2023, con incremento degli utili e della raccolta premi

Roberto Mosca, amministratore delegato di HDI Assicurazioni ha commentato: "Oggi possiamo contare su 600 dipendenti e 800 agenzie...".

Leggi tutto l'articolo

Generali: utile netto record a €3,6 miliardi (+14%) con una forte crescita del dividendo per azione

Premi lordi in aumento a € 82,5 miliardi (+5,6%), grazie al significativo sviluppo del Danni (+12,0%).

QBE GROUP, NEL 2023 RADDOPPIA L'UTILE NETTO

Qbe ha realizzato un utile netto netto di 1.355 milioni di dollari, in crescita rispetto ai 587 milioni di dollari di un anno fa. È proseguita, si legge nella nota...

AXA, UTILE NETTO IN AUMENTO DEL 45%

Il gruppo Axa centra tutti i principali target finanziari del piano industriale Driving Progress 2023. La compagnia ha comunicato oggi, con...

ZURICH, RECORD DELL'UTILE OPERATIVO

Il gruppo Zurich ha chiuso il 2023 con un utile operativo al nuovo massimo storico di 7,4 miliardi di dollari, in rialzo del 21% su base annua...

*** Allianz: nel 2023 utile netto in crescita del 33% a 8,5 miliardi

Nonostante il peso delle catastrofi naturali (Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Roma, 23 feb - Il colosso assicurativo tedesco Allianz ha registrato nel 2023 un utile netto in crescita del 33%, a 8,5 miliardi di euro, nonostante il peso delle catastrofi naturali.

L'utile operativo, che riflette l'andamento dell'attivita', ha segnato il record storico pari a 14,7 miliardi di euro, in crescita di quasi il 7% su base annua, grazie ai rami danni e vita-malattia. Per il 2024 l'assicuratore prevede una performance operativa di circa 14,8 miliardi di euro.

Unipol chiude 2023 con utile in salita a 1,3 miliardi

Aumenta la cedola a 0,38 euro per azione

Pubblicato il 16/02/2024

Ultima modifica il 16/02/2024 alle ore 08:58 **TELEBORSA**

Il Gruppo Unipol chiude l'esercizio 2023 con un **utile netto** consolidato pari a 1.331 milioni di euro, valore che risente positivamente per 267 milioni di euro del badwill iscritto per effetto del primo consolidamento a equity della partecipazione in Banca Popolare di Sondrio (in seguito all'acquisizione, da parte di Unipol Gruppo di una quota del 10,2% della Banca, che ha portato la partecipazione complessiva del Gruppo al 19,7%). Il risultato netto, escludendo tale partita straordinaria, è pari a 1.064 milioni di euro.

Al riguardo, come sapete, il Sindacato ha più volte raccomandato alle Rappresentanze aziendali degli Agenti di riaprire un serio confronto con le singole Imprese, sulle tabelle provvigionali di Mandato. Abbiamo diffuso un trattamento economico minimo di base, di riferimento; a nostro avviso esso costituisce quello minimo sufficiente per garantire alle Agenzie, almeno, la copertura dei costi ed un adeguato margine di redditività, indispensabile al fine di poter programmare i necessari investimenti formativi, tecnologici, organizzativi. Per specifico provvedimento dell'Antitrust, alla cui attenzione è stata posta questa iniziativa, devo precisarvi che non si tratta di fissazione di prezzi minimi o massimi e che ciascun Agente rimane libero di fissare, autonomamente, le proprie aliquote provvigionali.

Nel riproporvi, ancora una volta, le seguenti tabelle indicative, esorto i vertici dei GAA e tutti coloro che, qui presenti oggi, militano nelle fila dei Gruppi Agenti, a rivendicare un aumento generalizzato delle tabelle provvigionali di Mandato, tralasciando ogni valutazione in merito alla bontà o meno dei singoli Accordi Integrativi aziendali, il cui esito è ormai troppo spesso "a costo zero" per la Compagnia (o, come si dice, a somma zero) e concentrando l'attenzione sulle aliquote delle nostre commissioni, che costituiscono l'unica vera certezza per il mantenimento dell'equilibrio economico delle nostre micro-aziende agenziali.

Ipotesi di tabella provvigionale minima per i Mandati agenziali

Ramo	Provvigione % su p.imponibile	Aliquota annua ricorrente
RCA	15	SI
CVT	25	SI
R.E. (tutti)	35	SI

Ipotesi contributo unificato di apertura e gestione sinistri

TUTTI I RAMI	SINISTRI SENZA LESIONI	SINISTRI CON LESIONI
PER OGNI SX APERTO	50 €	65 €
PER OGNI SX APERTO E LIQUIDATO	100 €	200 €

Ipotesi diritti di quietanzamento

TUTTI I TITOLI DA INCASSARE	TUTTI I RAMI DANNI*	VITA
DIRITTO FISSO DI QUIETANZA	5 €	5 €
DIRITTO FISSO SPESE DI INCASSO	1,5 €	1,0 €

Ipotesi rimborso spese di riscatto

RAMO VITA	RISCATTO TOTALE/FINALE	RISCATTO PARZIALE
DIRITTO FISSO RAMI VITA	150 €	100 €
DIRITTO FISSO FONDI PENSIONE	50 €	25 €

Ipotesi diritti per variazioni contrattuali

APPENDICI/VARIAZIONI	TUTTI I RAMI DANNI*	VITA
DIRITTO FISSO CON INCASSO PREMIO	15 €	5 €
DIRITTO FISSO SENZA INCASSO PREMIO	25 €	5 €

Ipotesi diritto fisso polizze tradizionali e digital

TUTTI I RAMI	POLIZZE PAPERLESS	POLIZZE CARTACEE
DIRITTO FISSO DI EMISSIONE	50 €	20 €

Già, le certezze… quando le abbiamo, a volte non le sappiamo apprezzare, conservare e tutelare come dovremmo. E' il caso per esempio del nostro CCNL (Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per i Dipendente delle Agenzie in gestione libera), firmato per la prima volta nel 2014 e rinnovato nel 2018, rinnovato tacitamente nel 2023 e del connesso Ente Bilaterale EBISEP.

Proprio a Montecatini, la relazione congressuale informava che *"Dopo la definizione degli Statuti dell'Ente bilaterale e della Cassa avvenuta in data 17 marzo 2004 e successivamente approvata dall' Esecutivo Nazionale il 22 aprile 2004, la competente Commissione, guidata dal collega Enzo Andrei, sotto la responsabilità del Vice Presidente vicario Giovanni Metti, si è incontrata con l'INPS - Direzione Nazionale di Roma - per approfondire le modalità e le condizioni atte a definire l'apposita convenzione, come previsto dalle norme di legge. A seguito di questo incontro in data 03/05/04 abbiamo inoltrato ufficialmente la richiesta sottoscritta da tutte le parti firmatarie del contratto. Successivamente, dai primi di settembre ad oggi, abbiamo costantemente monitorato e sollecitato l'iter per la definitiva approvazione, incontrandoci nuovamente a fine settembre con un dirigente dell'Area rapporti e convenzioni dell'INPS. Lo stesso è stato sollecitato a dare seguito alle nostre istanze nel più breve tempo possibile. Nell'occasione è stata nuovamente consegnata un'ulteriore copia della nostra istanza, ricevendo l'affidamento che i tempi necessari per la definizione della convenzione dovrebbero esaudirsi entro la fine dell'anno in corso. Al riguardo abbiamo avuto conferma dall'INPS che "questa volta" la pratica è stata definitivamente inoltrata in data 18 ottobre u.s. al Ministero del Lavoro, per avere il parere di rappresentatività delle OO.SS. istanti firmatarie. Nel contempo, anche in considerazione della lungaggine cronica della pubblica amministrazione, abbiamo provveduto a interessare esponenti politici perché ci siano di supporto per la migliore e più rapida conclusione possibile. Come ben sapete, per poter dar corso agli scopi e all'attuazione del trattamento assistenziale di questo importante strumento, che è di grande utilità per l'intera categoria, è indispensabile definire l'apposita convenzione per l'affidamento all'INPS del Servizio di riscossione dei contributi per l'assistenza contrattuale, così come previsto dal CCNL in corso".*

Sappiamo come è finita. O, meglio, come non è finita! Come l'irragionevolezza dei comportamenti delle OO.SS. (Fisac-CGIL in testa), con la colpevole complicità dell'Unapass, abbia di fatto congelato il funzionamento dell'Ente Bilaterale (ENBASS) e di tutte le entità collegate, prima fra tutte la Cassa Malattia, mai entrata in funzione fino all'approvazione del nuovo CCNL, firmato nel 2014 sotto la mia presidenza, con la Confederazione dei Sindacati Autonomi dei Lavoratori CONFSAL.

Dieci anni di immobilismo, per uno strumento che -unico- contribuisce a limitare l'impatto economico delle assenze per malattia, del nostro personale, sui nostri bilanci. Dieci anni nel corso dei quali gli Agenti hanno versato all'ENBASS più di tre milioni di euro, senza poter ricevere in cambio alcuna prestazione. Al riguardo: la causa civile promossa dal Sindacato per il recupero, a favore della Categoria, dell'importo anzidetto, dopo due sentenze sfavorevoli è approdata in Cassazione. Al di là del risultato giudiziario finale, rimangono le forti perplessità in merito all'eticità del comportamento di chi, all'epoca, ha rivestito ruoli di responsabilità nella vicenda...

Eppure, alcuni Colleghi, evidentemente poco informati o per puro spirito disfattista, continuano, ormai da anni, a mettere in dubbio la rappresentatività delle nostre Controparti negoziali al Tavolo del CCNL, oppure il numero dei Lavoratori ai quali il nostro Contratto viene applicato, sebbene tali dati siano certificati dal CNEL (Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro).

DICA-0012570-P-27/04/2023-4.8.1.1.4

1742

Presidenza del Consiglio dei Ministri

SEGRETARIATO GENERALE
DIPARTIMENTO PER IL COORDINAMENTO AMMINISTRATIVO
UFFICIO PER LE ATTIVITA' DI INDIRIZZO POLITICO-AMM.VO
Servizio per gli affari amministrativi e le vigilanze

ALLE ORGANIZZAZIONI SINDACALI
E ALLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA
di cui all'unito elenco

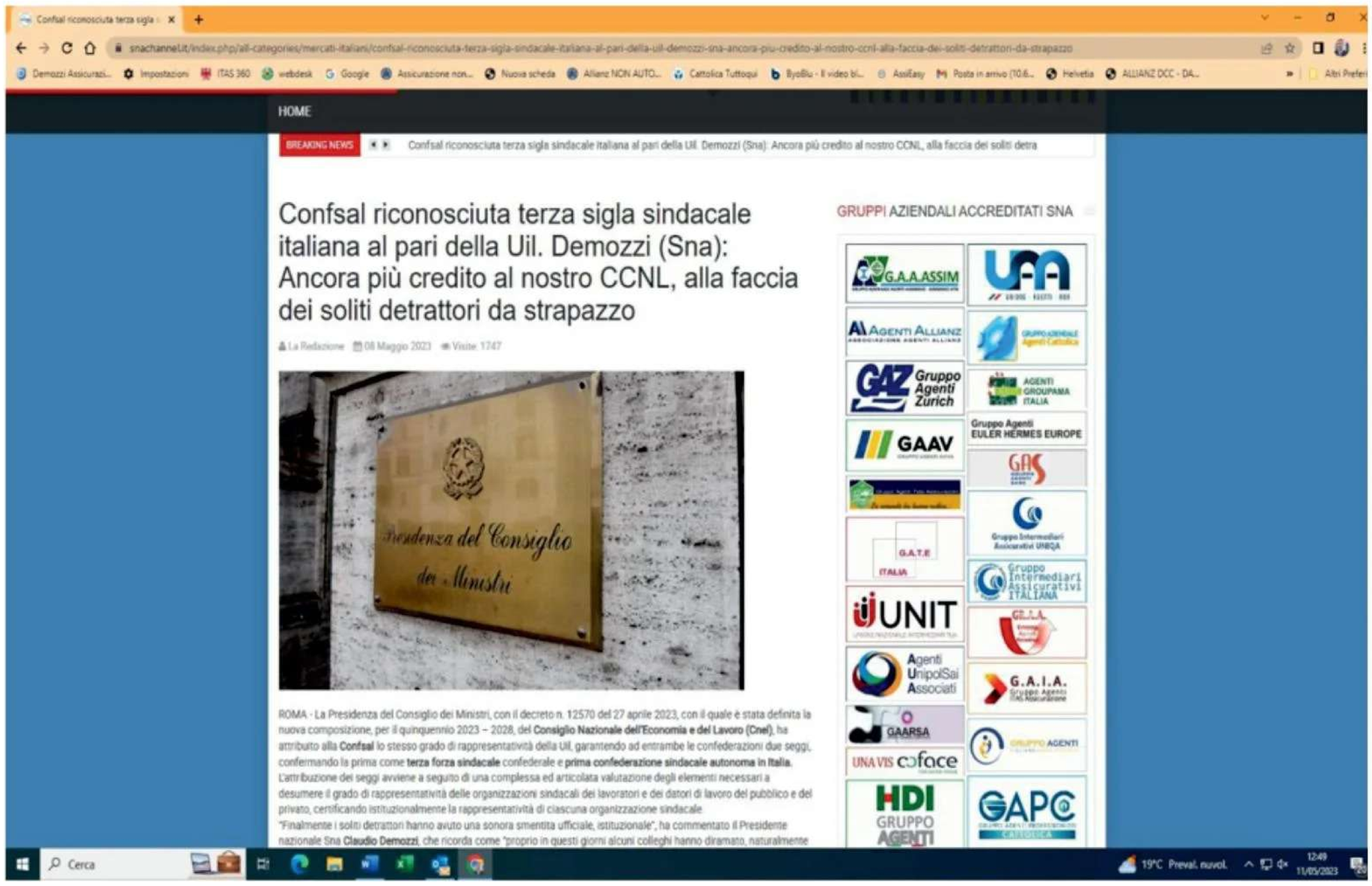
OGGETTO: Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro. Legge 30 dicembre 1986, n. 936. Rinnovo quinquennio 2023-2028.

Si fa riferimento alla procedura di rinnovo dei componenti del Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro per il quinquennio 2023-2028, avviata ai sensi dell'articolo 4 della legge 30 dicembre 1986, n. 936.

Al riguardo, sentiti i Ministeri interessati, si fa presente che a seguito della complessa ed articolata valutazione degli elementi previsti dalla richiamata legge - da cui è stato possibile desumere il grado di rappresentatività delle organizzazioni sindacali e delle associazioni di categoria che hanno fatto pervenire le rispettive designazioni ai fini della ricostituzione del CNEL - è stato definito l'elenco dei rappresentanti delle categorie produttive di beni e servizi nei settori pubblico e privato, scelti secondo l'ordine indicato dalle organizzazioni e dalle associazioni designanti.

Tanto premesso, si trasmette in allegato, l'elenco di cui trattasi, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 4, comma 3, della legge n. 936 del 1986.

IL SOTTOSEGRETARIO DI STATO
(Alfredo Mantovano)



HOME

BREAKING NEWS Confsal riconosciuta terza sigla sindacale italiana al pari della Uil. Demozzi (Sna): Ancora più credito al nostro CCNL, alla faccia dei soliti detra

Confsal riconosciuta terza sigla sindacale italiana al pari della Uil. Demozzi (Sna): Ancora più credito al nostro CCNL, alla faccia dei soliti detrattori da strapazzo

La Redazione 08 Maggio 2023 Visite: 1747

ROMA - La Presidenza del Consiglio dei Ministri, con il decreto n. 12570 del 27 aprile 2023, con il quale è stata definita la nuova composizione, per il quinquennio 2023 – 2028, del **Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (Cnel)**, ha attribuito alla **Confsal** lo stesso grado di rappresentatività della Uil, garantendo ad entrambe le confederazioni due seggi, confermando la prima come **terza forza sindacale** confederale e **prima confederazione sindacale autonoma in Italia**.
L'attribuzione dei seggi avviene a seguito di una complessa ed articolata valutazione degli elementi necessari a desumere il grado di rappresentatività delle organizzazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro del pubblico e del privato, certificando istituzionalmente la rappresentatività di ciascuna organizzazione sindacale.
"Finalmente i soliti detrattori hanno avuto una sonora smentita ufficiale, istituzionale", ha commentato il Presidente nazionale Sna **Claudio Demozzi**, che ricorda come "proprio in questi giorni alcuni colleghi hanno diramato, naturalmente

GRUPPI AZIENDALI ACCREDITATI SNA

HOME

Welfare aziendale, per gli Italiani la prima necessità è il dentista. Dragoni (Sna): Assicurmed ha centrato l'obiettivo

La Redazione 09 Maggio 2023 Visite: 502

Elena Dragoni

MILANO - Da tre anni **Blue Assistance Monitor** indaga il rapporto degli italiani con la salute, portando alla luce le tendenze, i bisogni e i principali desiderata dei connazionali nella gestione del benessere individuale e familiare.
Dall'indagine, aggiornata al 2023, emerge in primo luogo la sempre maggiore centralità del benessere psichico per gli Italiani. Tra ansia, vita lavorativa e incertezze socio-economiche, sono ben nove su dieci i connazionali che in questa fase riterrebbero utile un supporto psicologico per meglio affrontare la vita quotidiana e ritrovare un maggior equilibrio sul piano mentale. Secondo la società specializzata Blue Assistance "in questo quadro il welfare aziendale è chiamato a ricoprire un ruolo di primo piano, integrando sempre più l'offerta di benefit per i lavoratori con servizi specifici di consulenza psicologica".
Sempre in tema di welfare aziendale, stando a quanto riporta Blu Assistance Monitor, "la salute si conferma anche quest'anno il benefit più desiderato, con oltre otto italiani su dieci (87%) che apprezzerebbero servizi e coperture messi a

GRUPPI AZIENDALI ACCREDITATI SNA

Il CCNL SNA/FesicaConfsal/ConfsalFisals è di gran lunga quello maggiormente rappresentativo nel settore della distribuzione assicurativa agenziale, sia per numero di Aziende (Agenzie) che lo applicano, sia per numero di Lavoratori (dipendente agenziali) coinvolti. Questi dati sono pubblici, verificabili sul sito del CNEL, così come sono certi i dati delle entrate dell'EBISEP (l'Ente Bilaterale collegato al CCNL), visto che i flussi finanziari sono intermediati dall'Autorità Pubblica che li gestisce e li certifica.

Qualche collega "militante", in passato non troppo remoto, ha addirittura adombrato sospetti su queste entrate, arrivando a pretendere di visionare personalmente la documentazione di bilancio, come se il Consiglio Direttivo, il personale dipendente preposto, lo studio commercialista, il Collegio sindacale non bastassero.

Penso sappiate come è finita: con il rilascio di una dichiarazione di piena soddisfazione, senza rilievi di sorta. La documentazione visionata era, cioè, perfettamente in regola. Nel frattempo, però i "soliti noti" si erano divertiti, sulle chat e sui social, a diffondere gravi sospetti sul funzionamento dell'Ebisep, il nostro Ente bilaterale, che è concorrente, antagonista di Enbass, l'Ente collegato al Contratto di Lavoro siglato da Anapa e dai Sindacati confederali.

Cui prodest tanta pubblicità negativa su uno strumento tanto essenziale, strategico, per gli Agenti e per SNA?

Non dovremmo piuttosto preoccuparci, tutti, di mantenere in vita questa struttura negoziale, che ha superato indenne decine di cause e che si è finalmente consolidata, con buona pace anche dei più scettici? Al riguardo vi informo che le OO.SS. dei Lavoratori ci hanno fatto pervenire la loro piattaforma rivendicativa per la rinegoziazione del CCNL. L'entità dell'aumento salariale richiesto e degli altri interventi previsti, ci impediscono di aprire il Tavolo negoziale su tali basi. È tuttavia in corso un'interlocuzione con i Sindacati dei Lavoratori, per l'individuazione di un'eventuale strada percorribile su questo fronte.

Penso appaia chiaro a tutti come garantire stabilità al rapporto contrattuale con i nostri dipendenti significhi dare stabilità ai nostri bilanci agenziali, al presente ed al futuro delle nostre micro-aziende. Così come credo sia chiaro a tutti che il Sindacato non possa imporre agli Agenti un aumento eccessivo del costo del personale, in una fase di prolungata crisi di redditività e di indisponibilità delle Imprese a rivedere, in bonis, i trattamenti economici dei nostri contratti agenziali.

Comprendiamo che le retribuzioni tabellari riconosciute ai nostri collaboratori dipendenti, siano al minimo della sussistenza, specie in questi anni di inaspettata inflazione a due cifre. Chiediamo però alla nostra classe dirigente, presente e futura, di garantire prima di tutto la sopravvivenza delle nostre Agenzie, dalla quale deriva anche il futuro occupazionale dei Lavoratori agenziali.

Su questo tema mi aspetto di apprendere, dagli interventi degli aventi diritto, se la posizione del Comitato Centrale, Organo preposto all'approvazione dell'eventuale rinnovo contrattuale, sia in linea con l'Esecutivo Nazionale o, sarebbe meglio dire, se la linea che ho appena espresso a nome dell'Esecutivo sia coerente con le aspettative del Comitato Centrale.

In merito alle relazioni industriali con l'ANIA, su alcuni fronti ci siamo ritrovati dalla stessa parte e questo può significare che su alcuni specifici obiettivi si possono creare delle sinergie. E' il caso, ad esempio, del Preventivass. Come sapete perdura lo sciopero sotto forma di disobbedienza civile, nei confronti di una modalità di utilizzo che risulta inapplicabile. Perdura inoltre l'intensa attività istituzionale tesa a rettificare il dettato normativo, riconosciuto poco adeguato e per alcuni versi controproducente rispetto agli interessi dei soggetti beneficiari, i Consumatori. Le principali Associazioni dei Consumatori hanno formalizzato la loro solidarietà nei confronti degli Agenti e del Sindacato, su questo argomento e ciò è stato messo in adeguato risalto in occasione del recente incontro con il min. Adolfo Urso (cui si riferisce l'articolo di Snachannel sotto riportato).

Foto di gruppo con i partecipanti all'incontro

ROMA - Questa mattina (14 febbraio, 2024) a Roma, presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, dalle ore 9 alle ore 10 si è tenuto un incontro tra il Ministro on. Adolfo Urso e la Delegazione del Sindacato nazionale agenti (Sna) composta dal Presidente nazionale Claudio Demozzi, dal vicepresidente Sergio Sterbini, dal componente di Esecutivo nazionale Giuseppe Giardinella, dai colleghi Salvo Lisi (presidente collegio sindacale) e Attilio Lombardo (componente Esecutivo prov.le Catania). Al confronto si sono uniti i parlamentari on. Andrea De Bertoldi (FI) e sen. Salvo Pogliese (FI) che hanno più volte approfondito le tematiche della categoria agenziale e sono da sempre disponibili interlocutori del Sindacato, nonché Gianfranco Romeo, Direttore Generale per il Mercato, la Concorrenza, la Tutela del Consumatore e la Normativa Tecnica del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT).

La riunione, intensa e costruttiva, si è svolta in un clima sereno e collaborativo che ha permesso al presidente Demozzi di dirsi "soddisfatto per l'esito dell'incontro, al quale il Ministro Urso ha riservato tempo ed attenzione; siamo fiduciosi che su alcuni temi molto importanti per gli agenti si riesca finalmente ad intravedere qualche soluzione praticabile".

Un momento dei lavori

Piccola nota di colore: a tutt'oggi siamo l'unica Rappresentanza degli Agenti che abbia potuto partecipare ad un Tavolo bilaterale di confronto con il Ministro delle Imprese e del Made in Italy, cui compete l'attività assicurativa.

A seguire, abbiamo esposto le nostre osservazioni al “Garante dei prezzi”, presso il MIMIT, riscuotendo grande considerazione ed apprezzamento anche da parte delle Associazioni dei carrozzieri, dei periti e da alcune Associazioni dei Consumatori presenti all'incontro.

L'attività diplomatico-istituzionale del Sindacato continua a ritmi sostenuti ed ha permesso di accreditare SNA presso tutti i Tavoli che affrontino tematiche del settore.

Altro obiettivo comune con l'Ania è quello di ottenere un rallentamento nella produzione normativa di settore. Produzione normativa e regolamentare che negli ultimi anni ha superato ogni limite accettabile e rischia di compromettere la sostenibilità dell'intera filiera distributiva delle assicurazioni.

Quotidiano
26-03-2024
Pagina 27
Foglio 1

Il Sole 24 ORE

Tiratura: 65.681
Diffusione: 126.619

www.ecostampa.it

Ania alla Ue: «Norme triplicate, serve pausa»

Il documento

Dall'associazione un testo con le priorità del comparto in vista delle elezioni europee

Ania detta l'agenda per il settore assicurativo. Lo fa in vista delle elezioni europee dell'8-9 giugno rivolgendosi direttamente alla Ue alla quale, in un documento di circa una trentina di pagine, elenca quali sono le priorità del comparto, «condivise con i colleghi degli altri Stati membri», come sottolineato dalla presidente Maria Bianca Farina.

Tra queste il focus è indubbiamente sugli aspetti normativi, per i quali è necessaria una «semplificazione», che freni anche l'eccessiva produzione legislativa che ha toccato il settore in questi anni, con testi che sono praticamente triplicati. Lo stesso vale per la reportistica, ancora troppo onerosa. Così come tra gli auspici c'è la creazione di un'unità organizzativa orizzontale che coordini tutti gli interventi che vengono promossi sul comparto. Non solo, sul tavolo c'è il tema investimenti, complice il ruolo che le compagnie possono giocare come investitori nella complessa fase di transizione, e come "abilitare" il settore a vestire i panni del facilitatore. Oltre alle grandi questioni che toccano direttamente il mondo delle polizze: dalla guida autonoma e la conseguente gestione dei dati alle catastrofi naturali. A tal proposito a fronte dei grandi rischi connessi ai cambiamenti climatici oltre che alle crisi geopolitiche, o agli atti terroristici o anche all'informatica, «è opportuno – secondo Ania – avviare il cantiere di partenariati pubblico-privati che, anche a livello Ue, possano portare a una copertura assicurativa degli eventi catastrofali e, più in generale, dei rischi sistemici che si affianchi a quelle nazionali». Questo «consentirebbe di apportare il valore aggiunto della solidarietà europea, sulla scia dell'impegno della Presidente von der Leyen per dare una dimensione europea alle azioni di soccorso finanziario alle vittime di catastrofi naturali».

La presidente Farina: «Proposte condivise con i colleghi degli altri Stati membri»

—L.G.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La distribuzione assicurativa professionale, del resto, è già sottoposta ad una pesante prova di sopravvivenza, costituita dall'introduzione nel nostro Paese dello jus variandi tariffario e normativo da parte delle principali Compagnie. Si tratta, come noto, di clausole contrattuali, inserite nelle polizze, che prevedono la facoltà unilaterale, per l'Impresa, di variare le condizioni normative o tariffarie in corso, con il metodo del silenzio assenso. Spesso il semplice pagamento, da parte del cliente, del premio di rinnovo della polizza, costituisce accettazione tacita delle nuove condizioni praticate. A volte l'unica opzione offerta al Contraente, in caso di rifiuto delle nuove condizioni, è quella di cessare il contratto. In alcuni testi contrattuali si legge che l'informativa riguardante le variazioni "proposte" (imposte) sarebbe effettuata per il tramite dell'Intermediario. In altri, che sarebbe inviata attraverso non meglio specificati sistemi di comunicazione. Per alcune delle principali Imprese, la motivazione dell'introduzione dello jus variandi sarebbe la necessità di garantire la tenuta tecnica, nel lungo periodo, delle varie linee di prodotti. Ciò starebbe a significare che le variazioni raramente saranno in bonis, per il Cliente.

Si è dunque aperto uno scenario, inatteso, che rischia di esporre gli Agenti e le loro reti distributive a nuove forme di responsabilità, ma anche a rischi reputazionali non indifferenti. In presenza tra l'altro di una normativa, primaria e secondaria, che vieta all'Intermediario di agire in pregiudizio degli interessi del Contraente. Il Sindacato ha esposto formalmente la questione all'Ivass, fornendo copiosa documentazione a supporto, rinvenuta grazie al fondamentale contributo di numerosi Colleghi, iscritti SNA e di tre Presidenti di GAA.

Rimane da chiedersi: siamo sempre consapevoli del contenuto delle polizze che sottoponiamo ai nostri clienti? Ed ancora: quando ci siamo resi conto dell'inserimento in polizza di una clausola (jus variandi) che riserva alla sola Compagnia la facoltà di modificare, in vigenza di contratto, la portata della garanzia prestata oppure il suo prezzo, abbiamo informato il GAA per organizzare un'opposizione strutturata a simili iniziative, che rischiano di mettere a repentaglio la nostra credibilità professionale e di incrinare il prezioso rapporto fiduciario con i nostri clienti? Abbiamo utilizzato la POG per comunicare alla Mandante che, così variato, il prodotto potrebbe non essere adeguato? Infine: cosa abbiamo fatto per supportare, sollecitare, provocare l'intervento del Sindacato e del Gruppo Aziendale Agenti contro questa strategia? Al momento, che si sappia, anche in questa occasione gli unici a muoversi siamo stati noi di SNA, l'attuale vertice del Sindacato, senza esitazione. Ma gli altri? Il resto del nostro mondo?! Non vede, o finge di non vedere?!

Quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimaniamo davvero in pochi... anzi, rimane una sola bandiera, o sbaglio?

Pensate, proprio mentre io, Elena Dragoni, Sergio Sterbini e Laura Puppato stavamo entrando in Ivass con i faldoni, un Gruppo Agenti stava votando il nuovo Accordo Integrativo che prevede, tra le altre cose, un incentivo economico per la riforma massiva, in pejus, dei portafogli agenziali, “per ragioni di equilibrio tecnico S/P”. Abbiamo avvertito i Colleghi dell'esistenza di precise norme di Legge che vietano agli Intermediari di percepire compensi per questo genere di attività, ma il GAA si è munito del parere di un Legale, notoriamente piuttosto vicino alle logiche delle Imprese, che solleverebbe gli Agenti da ogni responsabilità al riguardo, anche se con una formulazione palesemente sibillina. L'Accordo è passato a maggioranza e così i Colleghi che operano per quella Compagnia stanno investendo tempo e credibilità, la loro credibilità, per assecondare i piani della Mandante, alla faccia della tutela del cliente e dei principi della IDD, che tutti conosciamo e che tutti, almeno a parole, condividiamo.

Stiamo parlando del caso Vittoria, che abbiamo potuto documentare all'Ivass grazie al supporto di alcuni coraggiosi e intraprendenti colleghi, che operano per l'Impresa citata. Abbiamo prodotto altresì copia delle inaccettabili “pressioni” scritte, indirizzate a quegli Agenti che non avevano intrapreso prontamente l'opera di riforma massiva, in pejus, del loro portafoglio. Con buona pace del vertice del GAA Vittoria che, invece, pare si sia speso per elogiare il contenuto del nuovo Accordo aziendale.

Quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimaniamo davvero in pochi... anzi, rimane una sola bandiera, o sbaglio?

Claudio Demozzi

MILANO - Il Sindacato nazionale agenti punta il dito ancora una volta sullo "ius variandi" nelle polizze assicurative. Lo ius variandi è una locuzione latina con la quale si indica la tipica facoltà, di natura sia privatistica che pubblicistica, che "consente al suo titolare di ritornare sulle sue scelte ed effettuarne altre, anche in assenza di mutamenti della situazione oggettiva. In linea di massima si tratta di una facoltà unilaterale, cioè, attribuita a un solo soggetto attivo, ed esercitata nei confronti di un soggetto passivo nei limiti delle tutele che la legge riconosce a quest'ultimo". Sulla questione interviene, come accennato, il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi in quale ha trasmesso in queste ore una nota ufficiale alla categoria: "Alcuni anni fa, dopo aver denunciato, per primi, le perplessità nei confronti dell'inserimento in polizza di clausole che riservano alla (sola) compagnia la possibilità di variare unilateralmente le condizioni contrattuali, abbiamo dovuto constatare che la categoria ha proceduto ugualmente a consigliare alla clientela questa tipologia di copertura e che le Rappresentanze aziendali (GAA), nonostante il loro pronto intervento, non sono riuscite ad indurre un ripensamento di Allianz al riguardo. Parliamo del progetto/prodotto 'Allianz-ultra', il cui regolamento e la cui struttura prevedono appunto una qualche forma di ius variandi, ormai consolidata, non derogabile né opzionabile dall'agente. Il caso della più grande compagnia tedesca - prosegue Demozzi - sembrava destinato a rimanere isolato. Negli ultimi tempi invece altre compagnie hanno intrapreso questa via, introducendo nelle polizze la clausola che permette la variazione unilaterale delle condizioni di copertura, compresi limiti, scoperti, franchigie, anche senza la disdetta del contratto originario ed anche senza particolari obblighi formali. Quasi sempre detta clausola è completata con la pattuizione che il semplice pagamento, da parte del cliente, del premio di rinnovo costituisce accettazione (tacita) delle nuove condizioni contrattuali. Con il supporto di alcuni Gruppi Aziendali Agenti e di numerosi colleghi, abbiamo quindi raccolto la documentazione comprovante quanto sopra detto, con particolare riferimento alle polizze/strategie commerciali delle compagnie Generali, UnipolSai, Vittoria, Zurich, Reale Mutua che insieme ad Allianz rappresentano complessivamente una rilevante quota di mercato. L'intero fascicolo è stato poi consegnato all'Ivass, nel corso di un lungo confronto tenutosi la scorsa settimana, al quale hanno partecipato i dirigenti dei servizi interessati e per il Sindacato i colleghi Elena Dragoni (Vicepresidente naz.le vicario), Sergio Sterbini (Vicepresidente naz.le), Laura Puppato (membro del Comitato GAA), oltre al sottoscritto. La situazione, complessa quanto delicata anche sotto il profilo etico professionale, risulta aggravata dal fatto che alcune delle compagnie coinvolte stanno attuando un'azione massiva di riforma del portafoglio, inducendo gli agenti a sostituire le polizze vigenti con le nuove edizioni che comprendono, appunto, lo ius variandi e che spesso rappresentano altresì una variazione in pejus per l'assicurato. Ci chiediamo ed abbiamo chiesto se tutto ciò sia legittimo, se l'Intermediario che operi detta azione massiva di riforma in pejus del portafoglio risulti compliance in base alle norme di tutela del consumatore, evidenziando l'obbligo di agire con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza, sempre nell'interesse migliore dei contraenti e degli assicurati, evitando di causare loro qualsiasi forma di pregiudizio. Attendiamo che le Autorità interessate (non ci siamo rivolti solo all'Ivass) si esprimano in merito o adottino le opportune iniziative. Nel frattempo - conclude Demozzi - invitiamo tutti gli agenti ad esaminare con la dovuta attenzione il contenuto delle polizze a catalogo e di valutare, anche sotto il profilo della responsabilità professionale, ogni attività di riforma in pejus di contratti in corso, qualora ciò possa comportare pregiudizio per il cliente. Gli uffici del Sindacato sono, come sempre, a disposizione per ogni chiarimento al riguardo".

Luigi Giorgetti

MILANO - Continuano a piovere segnalazioni da parte di agenti della compagnia Vittoria Assicurazioni che starebbe insistentemente invitando i suoi intermediari a recedere dagli altri mandati agenziali sottoscritti, in particolare da quelli specialistici come DAS (tutela legale). Sembrerebbe che le "pressioni" maggiori si stiano verificando in Piemonte, ma anche in altre Regioni le cose non sembrano andare diversamente.

"Le voci, i messaggi, le telefonate si fanno ogni giorno più numerose; è difficile credere che non siano fondate e che tra la rete agenziale di questa compagnia non serpeggi uno stato di malessere dovuto al diktat della Direzione, che va oltre la riforma in pejus del portafoglio e minaccia la libertà professionale degli agenti, invitati a recedere dagli altri mandati agenziali; sembrerebbe una vera e propria guerra al Plurimandato. Sembra di assistere al tentativo di qualcuno di riportare indietro le lancette dell'orologio di vent'anni! Il Sindacato non può stare a guardare e se le pressioni non cesseranno immediatamente siamo pronti ad interessare le Autorità preposte, a difesa degli agenti e della loro libertà imprenditoriale!", ha dichiarato il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, al termine di un incontro con alcuni agenti coinvolti direttamente nel problema.

Il Presidente ha altresì aggiunto: "Come sempre siamo l'unica Rappresentanza che accetta queste segnalazioni, che interviene concretamente al fianco degli agenti; altre Associazioni o simil-sindacati, tanto bravi a chiacchiere, non scendono mai in trincea, non sparano mai un colpo; stupisce anche il silenzio del Gruppo aziendale".

La Redazione

Nei giorni scorsi, a proposito di jus variandi e di riforme in pejus delle polizze, pare alcune Associazioni dei Consumatori e che sia stata interessata l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Antitrust). Della questione è stato investito il vertice dell'Ivass e recentemente si è svolto un incontro tra il Min. Urso ed il presidente dell'Antitrust. Stiamo a vedere… pronti a muoverci nuovamente, se sarà necessario.

Radiocor

ANTITRUST: MINISTRO URSO INCONTRA PRESIDENTE ROBERTO RUSTICHELLI

Su concorrenza in assicurazioni e trasporto aereo (Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Roma, 25 mar - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, ha incontrato questa mattina a Palazzo Piacentini il presidente dell'Antitrust, Roberto Rustichelli. Ne da' notizia il Mimit su X, specificando che al centro del colloquio ci sono stati i temi di 'concorrenza, trasparenza e tutela dei consumatori nel settore assicurativo e del trasporto aereo'.

(RADIOCOR) 25-03-24 12:51:38 (0292)ASS 5 NNNN

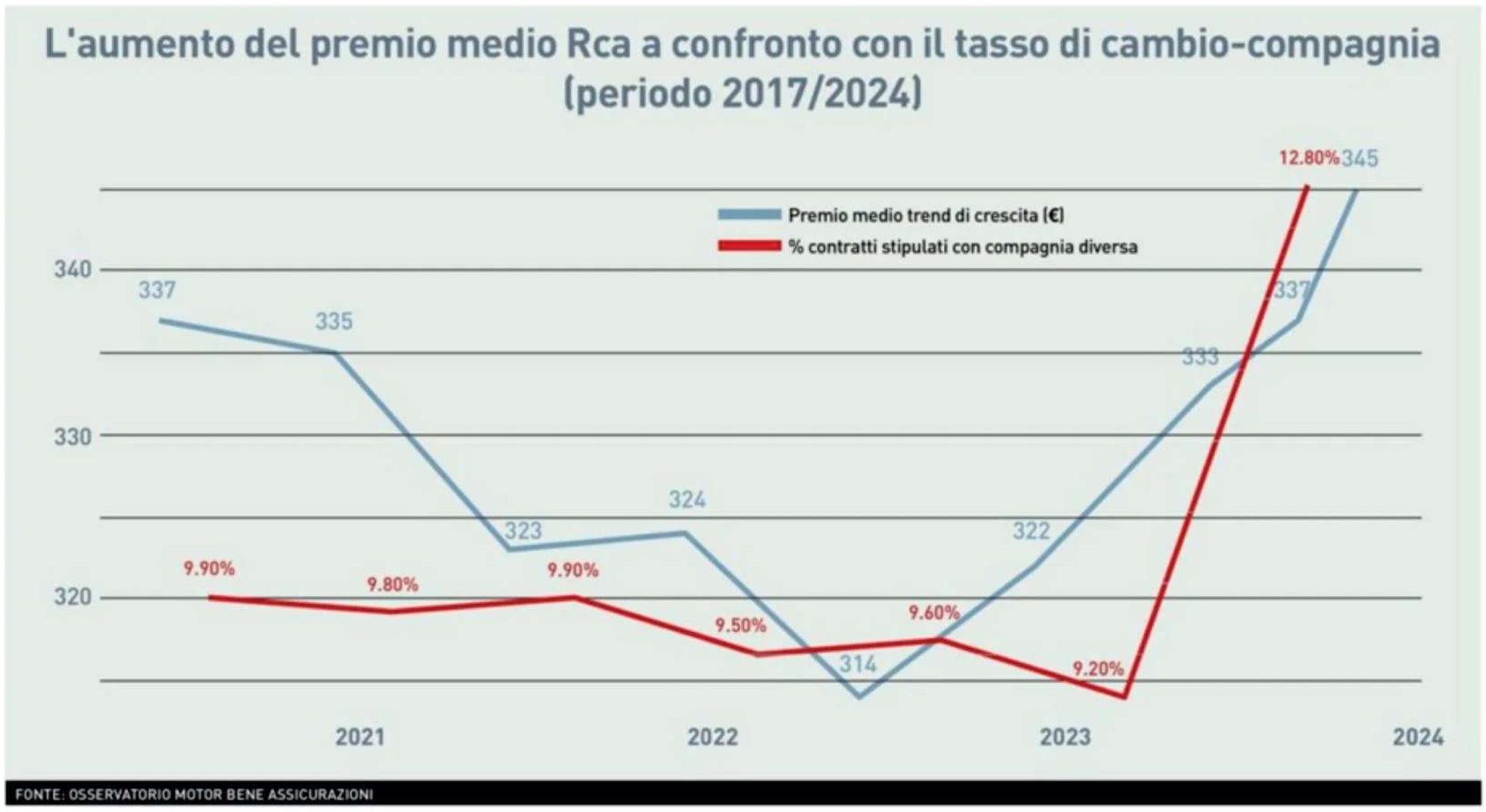
Eppure, la nostra centralità, almeno in Italia, nella distribuzione assicurativa è fuori discussione, ormai consolidata. Questo dovrebbe garantirci contro strategie commerciali delle Mandanti che, eccessivamente aggressive, possano rischiare di compromettere il rapporto fiduciario con i nostri Clienti. Ma, come sempre, i primi difensori dei nostri interessi dovremmo essere noi Agenti e questo, troppo spesso, non avviene. Così che davanti alle Autorità ci troviamo sempre più frequentemente a dover giustificare la nostra “complicità”, che solo noi sappiamo essere semplicemente arrendevolezza o rassegnazione, con le peggiori pratiche commerciali progettate e attuate dalle Compagnie. A volte, in cambio di pochi spiccioli.

Pensate che un recente studio documenta come il cliente medio italiano sia sempre più fidelizzato agli Agenti ed alla loro rete distributiva, cioè agli Intermediari tradizionali, specie nella RCA, nonostante la fidelizzazione nei confronti della Compagnia sia invece in caduta libera. Il cliente medio è dunque sempre più disposto a cambiare Compagnia, ma non a lasciare il rapporto con l'Intermediario. La combinazione di questi due fattori aumenta la centralità degli Agenti e, in generale, delle reti tradizionali, permettendo agli stessi di organizzarsi imprenditorialmente, per servire al meglio la propria clientela, ad esempio attraverso il Plurimandato ed utilizzando in maniera più incisiva lo strumento della libera collaborazione tra Intermediari.

Stiamo vedendo uno scenario particolarmente ricco di novità, nel settore, dalla posizione piuttosto privilegiata di chi detiene più dell'80% di quota di mercato nel ramo Auto e più del 70% nei rami Danni non auto. Con buone prospettive di crescita del mercato, nei prossimi anni, ed una presumibile sufficiente stabilità normativa, dovuta anche alla ritrovata autorevolezza e fermezza di posizioni del nostro Sindacato, anche e soprattutto a livello politico istituzionale. Tocca a ciascuno di noi muoversi! In un mondo che va avanti, chi sta fermo indietreggia.

Farina (ANIA): cresce ruolo sociale delle assicurazioni di fronte a nuovi rischi

Le assicurazioni hanno "un ruolo sociale fondamentale per far sì che i rischi che ciascuna famiglia o azienda affronta possano essere trasferiti ad operatori che sanno valutarli e gestirli". È la posizione espressa dalla Presidente di ANIA, **Maria Bianca Farina**, intervenuta a Roma il 20 marzo al convegno "Il valore della felicità'", organizzato dal Presidente del *think tank* Remind, **Paolo Crisafi**, in occasione della Giornata internazionale della felicità istituita dall'ONU nel 2012.



Autorevolezza e credibilità del Sindacato che sono preziose: da custodire, da salvaguardare! Abbiamo bisogno di giovani Colleghi, i più preparati e più disponibili, da coinvolgere negli Esecutivi provinciali, nei Gruppi di Lavoro; dobbiamo tramandare loro la nostra storia, i nostri punti di forza, le nostre conoscenze.
In ogni Esecutivo provinciale dovrebbero essere inseriti dei giovani Colleghi, ai quali ad esempio affidare l'indispensabile opera di proselitismo e di coinvolgimento degli Agenti in tutte le attività del Sindacato. Compiti questi che più ci avviciniamo all'età della pensione, salvo eccezioni, più facciamo fatica a svolgere, come è naturale che sia.

Largo ai giovani quindi, diamo loro fiducia, dopo un periodo minimo di inserimento, sono certo, non rimarremo delusi! L'Esecutivo Nazionale è pronto a sostenere qualsiasi iniziativa che le singole Sezioni provinciali, oppure i Coordinamenti regionali, intendano mettere in atto. Alcune buone esperienze, in questo ambito, sono già state fatte e mi auguro che i Presidenti Provinciali ed i Coordinatori Regionali interessati vorranno condividerle con tutti noi, dedicando ad esse un breve spazio del loro tempo di intervento ai lavori, se lo riterranno opportuno.
Ma ci sono anche le delusioni, connesse a grandi questioni aperte. A tutt'oggi, ad esempio, non mi risulta attuata, dai GAA Generali, alcuna reale attività che sia di ostacolo alla diffusione del modulo PUC (o contratto PUC) da parte della rete agenziale che opera per questa Compagnia. Neppure chi, tra i presidenti di GAA della galassia Generali, da sempre si mostrava più tenace e recentemente ha dato vita ad una nuova sigla associativa ("sindacale"?); neppure lui pare abbia intrapreso una qualche azione per impedire questo comportamento, che secondo alcuni sarebbe un vero e proprio abuso.

Pongo quindi, nuovamente, la questione politica sul tavolo di questo Comitato Centrale: possiamo tollerare una simile modalità distributiva? Possiamo permettere che una o più Imprese si approprino dell'attività consulenziale espressamente riservata a noi Agenti, in spregio dell'art. 58 del Reg. Ivass n. 40 *(" I distributori sono tenuti a proporre contratti coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa e previdenziale del contraente o dell'assicurato. A tal fine i distributori, prima di far sottoscrivere una proposta o, qualora non prevista, un contratto di assicurazione, acquisiscono dal contraente le informazioni utili a valutare le sue richieste ed esigenze... Sulla base delle informazioni raccolte, i distributori, tenuto conto della tipologia di contraente ..., forniscono al contraente medesimo, in forma chiara e comprensibile, informazioni oggettive sul prodotto, illustrandone le caratteristiche, la durata, i costi, i limiti della copertura ed ogni altro elemento utile a consentirgli di prendere una decisione informata...") e dell'art. 119/ter del CAP ("il distributore di prodotti assicurativi: a) acquisisce dal contraente ogni informazione utile a identificare le richieste ed esigenze del contraente medesimo...")?*

È possibile che i colleghi, Presidenti dei GAA Generali, che hanno sottoscritto quegli Accordi e quella modulistica, non si siano resi conto della portata e delle possibili conseguenze di simili vincoli contrattuali? E' possibile che i Colleghi coinvolti, alcuni dei quali magari qui presenti in sala, non abbiano potuto sollevare la questione all'interno dei GAA ai quali sono, o sono stati, iscritti o sono militanti o addirittura membri di Giunta? E' veramente possibile che una simile rivoluzione possa passare inosservata, nel colpevole (apparente) silenzio delle Territoriali, dei Congressi di Gruppo e delle chat?

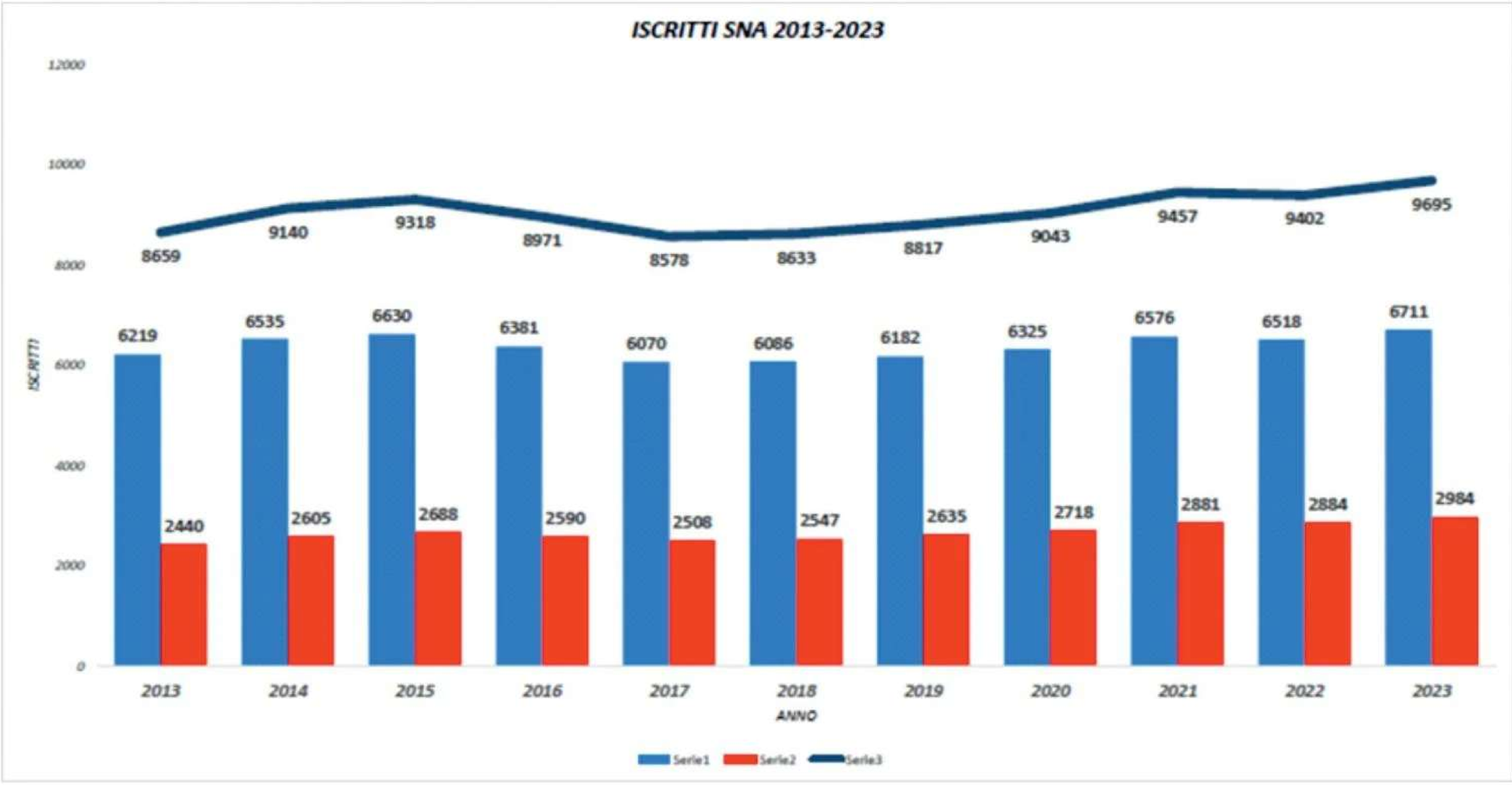
Abbiamo sottoposto la documentazione alle Autorità, ma, a quanto pare, questa modalità distributiva non lede la concorrenza, e sarebbe facoltativa, nel senso che ciascun Agente, per dichiarazione scritta di Generali Italia, sarebbe libero di aderirvi o meno. Come a dire: chi è causa del suo mal, pianga sé stesso!

Questo Esecutivo Nazionale è e rimane fermamente contrario ad assecondare Accordi capestro o negoziazioni aziendali che possano limitare, ridimensionare o mettere in discussione i diritti ottenuti dagli Agenti grazie alla negoziazione collettiva nazionale, o acquisiti per Legge o per via giudiziaria!

Non possiamo permettere che la "svista" di qualcuno, la sua ignavia o la sua omertosa complicità possano provocare danni irreparabili per gli Agenti che egli rappresenta e per l'intera Categoria!

In questo possiamo almeno contare sul costruttivo apporto del Comitato dei Presidenti di GAA, abilmente guidato da Dario Piana e dal suo Vice Salvatore Palma. L'attività del Comitato è intensa e si svolge in sinergia con l'Esecutivo Nazionale. Gli obiettivi, spesso, sono gli stessi e quando non lo sono la discussione, corretta, leale, regna sovrana in un clima di reciproco rispetto.

Anche grazie a questo, siamo evidentemente risultati più attrattivi nei confronti dei Colleghi. Per la prima volta nella storia del Sindacato, a fine 2023 abbiamo sfiorato quota 10 mila Iscritti paganti! Un successo che ha premiato, ancora una volta, la nostra coerenza, la nostra determinazione davanti alle grandi sfide che interessano la Categoria. Il tasso di rappresentatività (numero Iscritti / numero iscritti RUI) del Sindacato è aumentato ulteriormente ed ha fatto segnare un nuovo record storico.



Sul fronte della coerenza, ritengo utile quanto necessario porre nuovamente, al Comitato Centrale, la questione della Titolarità autonoma del trattamento dei dati dei clienti d'agenzia e della proprietà della relativa banca dati.

Vi pongo una domanda, alla quale mi auguro sarà data risposta attraverso i vostri autorevoli interventi: anche alla luce della posizione espressa più volte, all'unanimità, dal Comitato GAA, coincidente con la linea sindacale dell'Esecutivo Nazionale, relativamente ai dati dei clienti, manteniamo -ancora- ferma la nostra posizione?

Continuiamo a sollecitare i presidenti di GAA affinché si astengano dal sottoscrivere accordi aziendali peggiorativi, cioè in pejus rispetto a quanto ci garantisce la legge in questo ambito?

Teniamo fermo il nostro diniego, rivolto all'ANIA, cioè la nostra indisponibilità a sottoscrivere lo specifico passaggio della piattaforma di rinnovo dell'A.N.A.2003 che prevede la Titolarità dei dati esclusivamente in capo alle Imprese, consapevoli di ciò che comporta?

E noi tutti, collettivamente e individualmente, come stiamo contribuendo alla riuscita della strategia sindacale sui Dati dei clienti, al progetto "Archimede", alla difesa delle nostre legittime prerogative professionali in questo ambito?

Quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimaniamo davvero in pochi... anzi, rimane una sola bandiera, o sbaglio?

I dati dei clienti sono il nostro vero tesoro. Demozzi (Sna): Gli agenti di assicurazione sono titolari autonomi, ma non solo

Claudio Demozzi

MILANO - Abbiamo avuto modo di interloquire brevemente con il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi a proposito dell'importanza della questione "dati dei clienti", che ci risulta sia stata più volte oggetto di confronto con il Comitato dei presidenti di GAA e, recentemente, con l'Ania al Tavolo di rinnovo dell'A.N.A. 2003.

Presidente Demozzi, perché i dati dei clienti sono così importanti per gli agenti? i dati che noi agenti, anche attraverso il nostro personale e la nostra rete di collaboratori, faticosamente e meticolosamente raccogliamo ogni giorno, classifichiamo, cataloghiamo e conserviamo con le informazioni sui nostri clienti, costituiscono un vero e proprio tesoretto sul quale si basa buona parte della nostra attività e la nostra riuscita presente e futura in termini di business realizzato e potenziale. Appare evidente come, almeno con riferimento ai dati raccolti nella fase precontrattuale e nella fase consulenziale, l'agente rivesta inequivocabilmente il ruolo di titolare autonomo del trattamento di tali dati, come ci confermano gli esperti della materia. Inoltre, quando i dati sono raccolti e conservati nel sistema proprietario dell'agente, costituiscono un data-base di proprietà dello stesso Agente, che elaborandoli ed arricchendoli li rende parte integrante del know-how agenziale. Vedo davvero arduo che la compagnia mandante possa pretendere di avanzare pretese circa la proprietà industriale di questi dati o pretenda di essere riconosciuta contitolare del trattamento degli stessi. La questione non è di poco conto, se si pensa alle cause milionarie intentate da alcune compagnie contro loro ex agenti che intendono utilizzare i dati dei loro clienti per proseguire la loro attività agenziale per conto di altre mandanti.

Quindi, agenti non solo titolari del trattamento, ma anche proprietari dei dati dei clienti? A determinate condizioni, certamente si! L'agente può rivestire a pieno titolo il ruolo di titolare autonomo del trattamento dei dati dei suoi clienti ed anche acquisire la proprietà industriale del proprio data-base contenente appunto i dati dei suoi clienti. Per questo motivo, come categoria avremmo dovuto astenerci dal sottoscrivere accordi aziendali peggiorativi, cioè in pejus rispetto a quanto ci garantisce la legge. Il Comitato dei presidenti dei Gruppi Agenti ha concordato più volte questa linea, con delibere all'unanimità. Peccato però che poi alcuni presidenti GAA abbiano violato questa linea di resistenza, anche recentemente, andando a sottoscrivere accordi integrativi aziendali che limitano i diritti degli agenti sui dati dei clienti, li vincolano dentro regolamenti di co-titolarità predisposti e voluti dalle Imprese e soprattutto assegnano, in tutto o in parte, la proprietà industriale dei dati, o di taluni dati dei clienti, alla compagnia mandante. Ancora una volta, la contrattazione aziendale rischia di compromettere, ostacolare, comprimere i diritti degli agenti previsti dalla Legge. **Si tratta di un argomento di confronto anche con l'Ania?** Al Tavolo Ania per il rinnovo dell'A.N.A. 2003 abbiamo affrontato anche il tema dei dati. Ovviamente ci è stato fatto notare come la nostra posizione, definita rigida, sia smentita a livello aziendale ad opera di alcuni Gruppi Agenti. Obiettivamente è vero e questo indebolisce la nostra posizione, rendendola quasi indifendibile. A questo punto dobbiamo chiederci se, la nostra, sia ancora una categoria in grado di lottare per difendere i propri diritti, se i presidenti dei GAA accreditati al Sindacato siano o meno nella condizione di partecipare allo scontro e di contribuire attivamente al mantenimento delle posizioni. Le Imprese mettono in atto i loro propositi in maniera abbastanza compatta; il Sindacato nazionale agenti ed i Gruppi Aziendali dovrebbero fare altrettanto, almeno sui temi più delicati, per non risultare soccombenti. Alcuni presidenti di GAA non riescono ad entrare in questa logica ed anzi adducono le scuse più fantasiose per giustificare la loro arrendevolezza, fortunatamente sono una minoranza. Ciò nonostante, andrebbero isolati, per evitare che questi arretramenti possano compromettere gravemente la tenuta della nostra linea difensiva collettiva. **La Redazione**

Un momento della presentazione
del software Archimede ai Gruppi agenti

MILANO - Lo scorso 1° marzo 2023, durante l'incontro straordinario organizzato dal Comitato dei Presidenti dei Gaa iscritti allo Sna accompagnati per l'occasione dalle rispettive Giunte nazionali, cui ha preso parte l'intero l'EN del Sindacato, è stato presentato il progetto "Archimede" realizzato dalla commissione accordi e mandati integrativi coordinata dal componente dell'Esecutivo Nazionale Sna Betty Ferraro e composta dall'avv. Pasquale Santoro, dal direttore Andrea Bonfanti, dal consulente Domenico Fumagalli e dai colleghi Marco Colombi e Fabio Costa. La presentazione si è tenuta in due parti; durante la prima la Ferraro ha esposto le motivazioni politiche che hanno indotto il Gruppo di lavoro ad elaborare uno strumento, di elevata performance tecnologica e di altrettanto facile utilizzazione, in grado di mettere ciascun agente nelle condizioni di acquisire, lavorare e archiviare i dati provenienti dalla clientela.

Nella seconda l'Avv. Santoro ha illustrato ai presenti il campo normativo su cui la commissione si è dovuta muovere per capire quali caratteristiche fossero necessarie affinché il progetto consegnasse la possibilità agli agenti di acquisire la proprietà industriale dei dati, a partire dall'assunto che la proprietà del dato è cosa profondamente diversa dalla titolarità o contitolarità del dato sotto il profilo privacy. La gestione dei dati personali dei clienti è un tema fondamentale nel settore assicurativo e l'uso delle tecnologie digitali sta rendendo sempre più efficace l'analisi dei bisogni degli assicurati. Tuttavia, è importante che la raccolta e l'elaborazione del dato avvengano nel rispetto delle normative riferite al rispetto tanto delle norme sulla privacy, quanto di quelle relative alla proprietà industriale dei dati. In questo contesto, il sistema Archimede rappresenta una soluzione innovativa per la profilazione dei bisogni assicurativi provenienti dalla clientela...

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Milano, 2 aprile 2022

Spettabile **ANIA**
c.a. del co-direttore generale
dr. Umberto Guidoni
c.a. segreteria generale

e, p.c. spett.le **ANAGINA**
c.a. presidente Davide Nicolao

e, p.c. spett.le **ANAPA**
c.a. presidente Vincenzo Cirasola

Prendiamo atto della vostra comunicazione relativa allo spostamento al 3 maggio p.v. della riunione del Tavolo per il rinnovo dell'ANA 2003, alla quale saremo presenti con la consueta delegazione. Attendiamo di ricevere il link di invito e codice di collegamento.

In merito alla formulazione dell'Art. 7/bis, relativo al trattamento dei dati dei clienti, dopo un'ulteriore verifica con i nostri consulenti e con i nostri Organismi statutari, non possiamo che ribadire quanto comunicatovi con nostra d.d. 3 marzo u.s.

Invero la circostanza per la quale l'Agente assicurativo, nel contatto con il cliente, assume il ruolo di Titolare del trattamento dei suoi dati rappresenta una realtà fattuale, non confutabile. Pertanto, qualsiasi formulazione dell'Art. 7/bis non potrà prescindere da tale premessa.

Ci auguriamo che le nostre considerazioni, formulate peraltro con mero spirito costruttivo, possano essere da voi condivise.

Vi ringraziamo per la cortese attenzione e porgiamo cordiali saluti.

Sergio Sterbini
Vicepresidente, Resp. Commissione ANA

Veniamo ora all'argomento principe di questa riunione del Comitato Centrale. Anche quest'anno, l'Esecutivo Nazionale vi sottopone un bilancio consuntivo che, nonostante il costo straordinario rappresentato dal contributo erogato alle Sezioni Provinciali per la partecipazione al Congresso Nazionale, ha rispettato le migliori previsioni e si è chiuso con un consistente avanzo di gestione.

Il bilancio previsionale, come di consueto, è stato predisposto in linea con quello consuntivo e prevede, come da prassi, la chiusura a pareggio.

Sappiamo bene che per qualcuno il voto sul bilancio del Sindacato rappresenta prima di tutto l'opportunità per "contarsi", cioè per contare il numero dei "dissidenti" rispetto alla linea politica del gruppo dirigente, votata quest'ultima- vi ricordo- con ampia maggioranza, dal Congresso Nazionale, lo scorso anno. Questo uso strumentale del voto al bilancio, anche quando viene praticato da soli tre, o cinque aventi diritto al voto, che poi sono sempre gli stessi, ci impedisce certo di pubblicizzare l'approvazione all'unanimità del nostro bilancio, ma ci permette di individuare chi antepone la propria visibilità personale all'interesse dell'Associazione e della comunità che in essa si riconosce. Durante la discussione sul bilancio, è infatti possibile presentare critiche e suggerimenti e segnalare eventuali proposte alternative, in mancanza delle quali l'utilizzo distorto del voto al bilancio potrebbe essere considerato scorretto.

Al di là della situazione, stabile e consolidata, del nostro Sindacato, riterrei utile, soprattutto quale contributo ad una più ampia e diffusa consapevolezza di ruolo, esporvi alcune ragioni per le quali simili comportamenti, se emulati, potrebbero esporre tutti noi, come Organismo collettivo, a seri rischi.

Rischi per la stabilità finanziaria: un bilancio è essenziale per la gestione finanziaria di un'organizzazione, che sia essa pubblica o privata. Votare contro il bilancio potrebbe compromettere la stabilità finanziaria e la capacità dell'organizzazione di adempiere ai propri obblighi finanziari.

Mancanza di alternative o proposte valide: Votare contro il bilancio senza offrire alternative o proposte concrete potrebbe essere visto come un atteggiamento irresponsabile. Se un membro di un'assemblea si oppone al bilancio proposto, è importante che proponga soluzioni alternative o miglioramenti al bilancio, per non compromettere la credibilità, l'autorevolezza dell'Assemblea stessa.

Tuttavia, è importante notare che ci possono essere situazioni in cui votare contro il bilancio è giustificato, come ad esempio quando il bilancio proposto è irragionevole, non equo o non risponde alle esigenze dell'Organizzazione.

In queste situazioni, è importante che ci sia un dibattito aperto e costruttivo per trovare soluzioni alternative o per migliorare il bilancio proposto. E quello che non manca al Sindacato, ed anche qui oggi, è senza dubbio il dibattito, aperto e costruttivo, che vi invito ad alimentare con interventi degni della nostra storia centenaria, della nostra ritrovata autorevolezza, dell'unità di intenti e dello spirito partecipativo che da sempre ci appartengono.

Vi ringrazio per l'attenzione e per essere qui, anche oggi, ancora insieme, sotto l'unica bandiera che ci faccia sentire padroni del nostro destino, paladini della nostra libertà, che è quella del Sindacato Nazionale Agenti!

Ricordi
che fanno parte
della nostra storia

(Congresso Riccione 2010 – Relazione Giunta Esecutiva "**GLI AGENTI DELLE GENERALI NEL CONTESTO DELLA CRISI ECONOMICA PIÙ GRAVE DELLA NOSTRA VITA**")

(Congresso Riccione 2010 – Relazione Giunta Esecutiva "GLI AGENTI DELLE GENERALI NEL CONTESTO DELLA CRISI ECONOMICA PIÙ GRAVE DELLA NOSTRA VITA")
La Giunta Esecutiva in data 24 marzo 2009 aveva scritto all'amministratore delegato per protestare contro quanto comparso sui giornali circa l'utilizzo, da parte di Genertel, del sito E-Bay per la "vendita all"asta online" di polizze RC Auto e Moto e dell'abitazione. La risposta di Giovanni Perissinotto, che non è tardata ad arrivare, recitava testualmente:
... in particolare l'asta si inseriva esclusivamente in un contesto promozionale e di marketing finalizzato alla aggiudicazione di opzioni di acquisto nella misura di 3 (tre) a settimana: tale esperimento è già terminato". Di fronte al tempestivo chiarimento ci siamo ritenuti pienamente soddisfatti della risposta. In collaborazione con i Sindacati di categoria si è riusciti a fermare, un tentativo ambiguo ed improprio di utilizzo di canali alternativi. Se avesse funzionato avrebbe creato un pericoloso precedente per il futuro del canale Agenti.

La tenacia e la coerenza, in primis del Vostro presidente che a luglio 2009 venne convocato individualmente per cercare di essere persuaso e quindi della Vostra Giunta, appoggiata dalla profonda compattezza del Consiglio Direttivo, hanno impedito il rigoroso tentativo di ridurci del 50% la nostra maggiorazione offrendoci solo due punti di aumento. Questo deve essere un motivo di orgoglio per la nostra associazione. Sia solo detto, che, purtroppo, altri Gruppi Agenti, appartenenti anche al nostro medesimo Gruppo Finanziario, meno fortunati del nostro, sono stati costretti a dover rivedere gli accordi trovando altri compromessi, ed alcuni di questi, contemplano "patti di fedeltà" o differenze di trattamento tra mono o plurimandato. Detto questo quello che merita menzione è la profonda capacità fatta propria dal Gruppo Agenti Generali lungo questi otto anni di aver saputo tradurre anche l'ideologia del sindacato in fatti concreti, seppure con le più normali difficoltà di confronto occorse con il management della Compagnia. Possiamo allora dire che il GAA GENERALI, ancor una volta, riesce a dimostrare un vero spirito sindacale, e continua a confermarsi un modello di riferimento, detenendo il maggior numero degli iscritti allo SNA, nonostante le varie illazioni che vengono fatte artificiosamente girare nei corridoi prima, durante e dopo i Congressi elettivi del Sindacato. Gli Agenti delle Generali che frequentano gli ambienti sindacali spesso si sentono additati come filo-Compagnia o addirittura, come "infiltrati dell"ANIA". Ma i fatti hanno dimostrato che, mentre chi Vi parla è ancora in prima linea a difendere gli interessi della categoria "qualcun altro" è passato all'altra "sponda". Bene ha fatto allora, il nostro Consiglio Direttivo a tutelare l'immagine degli Agenti delle Generali.

IL PROBLEMA DELLA RIVALSA Questo Istituto, che sappiamo essere rimasto invariato dal 10 ottobre 1951, quando appunto venne stipulato l'ANA 1951, ed aver acquistato efficacia erga-omnes per effetto della legge 14 luglio 1958, n° 741 (c.d. Legge Vigorelli), rappresenta uno dei punti cardine nella disciplina del contratto di agenzia di assicurazione, non soltanto per il suo valore economico – in tempi di crisi, ancora più importante per i magri bilanci delle agenzie – ma anche e soprattutto per le difficoltà che sempre più incontra la sua concreta applicazione. Per questo motivo avevamo testualmente scritto al nostro amministratore delegato: "gestire, per usare un eufemismo, la crisi in cui versa l'istituto della rivalsa è divenuta cosa non più procrastinabile. Vieppiù alla luce del fatto che, anche all'interno della nostra Compagnia si stanno incontrando sempre più agenzie che non riescono più a pagare le rate e difficoltà ad affidare in gestione nuovi appalti, proprio per il peso economico delle rivalse. A buon motivo auspichiamo che le Generali facciano sentire, con determinazione ed efficacia, la propria voce all'interno dell'ANIA, per stigmatizzare il comportamento omissivo nel non voler riprendere le trattative SNA e UNAPASS... Lasciare che nuove generazioni agenziali vivano le conseguenze di inerzie non sarebbe leale". Per questo motivo, nelle more che i Sindacati di categoria si incontrino con l'ANIA, per il rinnovo dell'accordo collettivo di primo livello e per rivedere soprattutto questo istituto, che a ragion veduta, è diventato vetusto e obsoleto, e certamente non al passo con la radicale trasformazione occorsa negli anni dal mercato assicurativo, anche in virtù delle novità introdotte dalla "Legge Bersani", facilmente leggibili nelle stesse pronunce giurisprudenziali, la Vostra Giunta è intervenuta a livello aziendale per concordare le seguenti agevolazioni:
a) nell'elevare da 3 a 5 anni, fino al 2015, l'accordo sulle "Brevi Gestioni", già in atto da diversi anni e che è un'efficace agevolazione, conquistata dalle precedenti Giunte, di cui siamo stati capaci di mantenere e migliorare nel tempo.

Nel 2008 ci sono state 22 agenzie che hanno fatto uso di tale beneficio, mentre nel 2009 le agenzie sono state 17. Ci risulta che siamo gli unici ad usufruirne sul mercato di questo peculiare "salvAgente", invidiato da molti colleghi. b) nella sospensione temporanea del 20% del pagamento della rivalsa dal 1-11-2009 al 31-10-2010, da rinegoziare alla scadenza. Questa facilitazione, in termini finanziari, può corrispondere ad una sensibile diminuzione del tasso di interesse che equivale mediamente a circa 1 > 1,5% (dipende dagli importi ed alle durate) in meno rispetto al vigente 3%; c) nel prevedere un provvisorio congelamento e/o rateizzazione più favorevole secondo le esigenze dell'Agenzia da concordare individualmente col Servizio Commerciale. Riteniamo doveroso precisare che le suddette opportunità sono valide per tutti gli Agenti senza alcun "patto di fedeltà con l'azienda", cui invece hanno dovuto sottostare altri importanti Gruppi Aziendali. Anche di questo dobbiamo esserne orgogliosi.

Nei rapporti con i Sindacati di categoria: come abbiamo già più volte espresso, le decisioni prese dai Sindacati di categoria influiscono profondamente sulla nostra Impresa-Agenzia e solo un'attenta partecipazione alla vita sindacale può influire positivamente sul nostro futuro. Più saremo attenti ai nostri diretti interessi maggiori saranno i risultati. L'attività sindacale non è né un divertimento né uno strumento di protagonismo: è un esercizio molto serio accompagnato da un profondo impegno culturale e morale proteso a far uscire la nostra categoria dall'impasse in cui si trova ultimamente. I Gruppi Aziendali sono complementari e non sostitutivi del Sindacato: sono due elementi coessenziali e ugualmente necessari. Il Sindacato tratta con le istituzioni (ANIA, ISVAP, Parlamento, Governo, Sindacato dei dipendenti, Consumatori, ecc.) invece i Gruppi trattano con la propria mandante e, oggi più che mai, devono lavorare insieme, in perfetta sintonia, come appunto abbiamo sempre cercato di fare in questi anni di mandato, senza però rinunciare al nostro diritto di critica, che ci compete quando riscontriamo delle inefficienze e dei ritardi. Non possiamo sottacere che attualmente chi Vi parla è fondatore, unitamente ad altri presidenti di importanti Gruppi Agenti e presidenti provinciali SNA, del movimento di opinione "Coraggio di Cambiare". Movimento interno allo SNA, che raccoglie numerosi aderenti, tra i quali, per tante ragioni, molti Agenti delle Generali, che rappresentano l'anima critica della strategia politica conseguita degli attuali vertici sindacali. Vi ricordiamo che sin da Giugno 2008 il nostro Gruppo diramò un Comunicato Stampa per stigmatizzare e censurare l'inerzia dell'ANIA e quindi anche della nostra mandante, perché non intendeva riprendere la trattativa per il rinnovo dell'Accordo Impresa Agenti, già disdettato dal 2006, mettendo in particolare evidenza e urgenza la questione dell'Istituto della rivalsa per gli Agenti subentranti. Sono trascorsi 2 anni da allora e nulla è successo. Auspichiamo che da questo Congresso esca un accorato grido d'allarme che dica, non solo alla nostra Compagnia, che tanto conta in sede ANIA, ma anche ai nostri Sindacati: BASTA, NON POSSIAMO PIÙ ATTENDERE. È GIUNTO IL MOMENTO DI AGIRE.

FONAGE: SNA SPIEGA LE RAGIONI DEL NO AL PIANO DEL COMMISSARIO

13 Ottobre 2015

In una lunga lettera inviata agli agenti, il presidente del sindacato Claudio Demozzi entra nel merito di una decisione che ha fatto molto e sta facendo discutere.

In una lunga lettera inviata agli iscritti, il presidente del Sindacato nazionale agenti, Claudio Demozzi (nella foto), ha spiegato le ragioni che hanno portato l'associazione di via Lanzone a respingere il piano di riequilibrio del Fondo pensione agenti proposto dal commissario straordinario Ermanno Martinetto.
Demozzi ha annunciato che il sindacato sta valutando nuove specifiche iniziative a difesa degli iscritti al Fondo.

Lucio Modestini, ovvero quando la verità sconfigge l'immaginazione dei denigratori

07 luglio 2022

Andrea Pieri

Qualche settimana fa mi sono recato ad intervistare il collega Lucio Modestini, storico iscritto al Sindacato, che per molti anni ha presieduto il Fondo pensione agenti. Purtroppo, come sappiamo, negli ultimi anni della sua presidenza, il Fonage fu commissariato, per ragioni tecniche dovute al mancato accordo tra i due soggetti fondatori, Sna e Ania, sulle modalità di riequilibrio dei conti a seguito del passaggio dal regime ad adesione definita a quella contributiva, come richiesto dalla normativa europea in quegli anni entrata in vigore.

Solo questo però bastò per insinuare, da parte di qualcuno, il sospetto di una cattiva gestione del Fondo, nei confronti dell'allora presidente Lucio Modestini. Con il segno di poi, essendo ben presto giunto il parere da parte del Tribunale di Roma interpellato dal Commissario straordinario, che il fatto non sussisteva, circa l'ipotesi di irregolarità professionali da parte del collega, si può tranquillamente affermare e allo stesso tempo con molto rammarico confermare, che si sia trattato dell'ennesima condanna a tavolino di un collega senza neppure conoscere i fatti e tanto meno consentirgli di smentire le accuse mediante un contatto diretto. Dopo quattro anni dall'accaduto, andandolo ad intervistare mi sarei aspettato di trovare in Modestini un senso di rivalsa nei confronti di questi colleghi, responsabili delle ingiurie mediatiche, del tutto prive di fondamento. Il collega invece, come potrete leggere nell'intervista integrale che uscirà nel prossimo numero della rivista L'Agente di Assicurazione, mi ha stupito perché per lui il perdono ha un sapore migliore della vendetta. Anche se questo non gli ha impedito di far valere le proprie ragioni in sede giudiziale. Una lezione di saggezza, quindi, a coloro che sono maestri nel creare artatamente situazioni denigratorie, partendo da reali elementi oggettivi deformandoli però come in questo caso. Troppo spesso, per non parlare delle proprie lacune e incapacità, i soliti noti preferiscono puntare il dito contro altri che invece si sono sempre spesi in maniera concreta nei confronti del Sindacato e dell'intera categoria. La speranza è che anche per il tramite di questa vicenda, si impari prima di tutto a cercare di conoscere i fatti, prima ancora di sentenziare giudizi, perché essi sono macigni molto pesanti e difficili da sostenere, sul piano umano, da parte di chi li subisce. Questo perché, pur essendo consapevoli di essere nel giusto e di aver speso gran parte della vita professionale per il bene della categoria, ci si accorge di non essere quando in dubbio il proprio operato la propria onestà. Da ultimo poi tale esercizio denigratorio che ha dovuto subire e che ci ha raccontato il collega, per nulla costruttivo e fine solo a se stesso, arreca danno allo stesso Sindacato, a cui taluni dicono di essere legati. Sedicenti esperti sindacalisti che dimenticano, in tali circostanze, le più elementari regole comportamentali. Molto più utile sarebbe confrontarsi su idee e nuove concrete soluzioni, perché è di questo che la nostra categoria ha solamente bisogno.

Andrea Pieri

Cirasola (ANAPA): La non scelta sul salvataggio del Fondo Pensione Agenti è pilatesca

Nell'editoriale che precede l'odierna rassegna stampa settimanale di ANAPA Rete ImpresAgenzia, il presidente dell'associazione di categoria, Vincenzo Cirasola (nella foto), torna sulla questione del Fondo Pensione Agenti – in attesa che venga presentato il piano di ristrutturazione da parte della COVIP – riprendendo alcuni spunti degli ultimi giorni, come la lettera che la Commissione ha inviato allo SNA ("qual è la notizia, visto che si tratta di un normale atto dovuto, che in ogni paese democratico è obbligatorio per legge?", si chiede Cirasola) e soprattutto la questione che – anche su questa pagine – ha visto come protagonista il presidente emerito del Fondo, Lucio Modestini: "Mi sorprende leggere – scrive il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia – o meglio vedere in video, che ci sono persone, mi riferisco all'ex presidente del Fonage Lucio Modestini, che vanno in giro a dire che il grave disavanzo di Fonage sarebbe una "panzana", poiché si tratterebbe di un puro disavanzo tecnico prospettico, facendo passare l'idea che non sia reale. A questo punto verrebbe da chiedergli: allora perché la Covip l'avrebbe commissariato, se è tutto una panzana?".

"Mi rammarica che ci siano ancora persone – continua Cirasola – che pensano di poter "imbonire" qualcun altro affermando che il disavanzo sarebbe del tutto aleatorio in quanto fondato su calcoli attuariali, quindi ipotetici e non attuali. Mi sorprende che non ci sia più rispetto delle persone e della possibilità che delle persone perdano una parte cospicua dei propri risparmi previdenziali. Mi vengono in mente i recenti fatti di cronaca relativi a quegli impiegati di una delle quattro banche che sono appena "fallite" che hanno venduto le obbligazioni subordinate, approfittando dell'estrema fiducia posta dal cliente all'istituzione bancaria e nel funzionario di turno".

Ma Cirasola torna a rimarcare anche come vi siano state persone (il riferimento al Sindacato Nazionale Agenti è più che percepibile) "che invece di prendersi delle responsabilità, pensano che la questione si possa risolvere attraverso atteggiamenti completamente irrazionali, come il ricorso al presidente della Repubblica, o la negazione assoluta del problema per questioni tecniche. Io ho sempre saputo che scegliere, vuol dire "decidere" e per prendere una decisione bisogna aver il coraggio di assumersene le responsabilità. Troppo facile scegliere di NON decidere nulla o di rinviare o dire sempre no, a prescindere. Le persone che ti delegano a rappresentarle e a curarne gli interessi vogliono essere da te tutelati e si aspettano che tu compia delle "scelte" responsabili e non che ti ponga di fronte al problema".

Il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia rivendica poi ancora una volta la validità della strada del "compromesso" scelta a suo tempo dall'associazione (e da UNAPASS, che al tempo non aveva ancora intrapreso il programma di fusione con ANAPA) e attuata "per mettere al sicuro i conti finanziari e assicurare la sopravvivenza del Fondo in eterno". "Il ricorso al Presidente della Repubblica – rileva quindi Cirasola – si tratta in realtà di una non scelta, o meglio, di aver scelto di "lavarsene le mani", come fece Ponzio Pilato, affermando che non spetta alle parti sociali pronunciarsi sul salvataggio del Fondo Pensione".

"Ma a cosa sono serviti – incalza il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia – quasi 2 anni di trattative con con Ania, Ministero del Lavoro, Commissario Straordinario, Covip e presentazione di innumerevoli piani di salvataggio? Ma questi "signori" sono così convinti che la categoria degli agenti sia cosi "stupida" da credere ancora a questi imbonitori?".

Cirasola chiude la sua riflessione rimarcando una questione che già aveva fatto capolino nella sua relazione al I Congresso Nazionale di ANAPA dello scorso novembre: in questo clima d'incertezza per il Fondo, "l'unica cosa certa – conclude il presidente di ANAPA Rete ImpresAgenzia – è che molti colleghi stanno pensando due volte prima di confermare o meno, entro il mese di dicembre, alla propria mandante di effettuare per proprio conto il versamento annuo del 2016, facendo, di conseguenza, un favore anche alla propria mandante. Inoltre, nella malaugurata ipotesi che Fonage sarà posto in liquidazione, altra cosa certa sarà che le imprese risparmieranno circa 27 milioni di Euro annui vita natural durante e che, invece, i versamenti effettuati dagli agenti di assicurazioni, in alcuni casi ingenti, correranno il serio rischio di essere depauperati. Tutto ciò grazie all'irrazionale comportamento di un sindacato di categoria che è giusto si assuma tali responsabilità politiche e giuridiche".

LA FORZA CONTRO L'EMERGENZA.

GLI SPECIALISTI NELLA BONIFICA CIVILE, COMMERCIALE, INDUSTRIALE.
Contro gli imprevisti, scegli la forza. Mettiti nelle mani di Benpower. Un partner solido e internazionale, con un'esperienza trentennale nel settore della bonifica e del ripristino a seguito di incendi, allagamenti ed eventi naturali. Scegli chi ti garantisce un'operatività 7 giorni su 7, 24 ore su 24, 365 giorni l'anno. In Italia e nel mondo. Per un recupero fino al 100% dei danni subiti. Scegli Benpower. **Metti la forza contro l'emergenza**.

benpower.com
Via Stiria, 36 - 33100 Udine ITALIA
Tel. +39.0432.524348
benpower.it@benpower.com

Numero Verde Benpower
800-328960
24 ORE SU 24 FESTIVI COMPRESI

Benpower
Ricostruiamo il vostro mondo.

Fondo Pensione Agenti, bilanci da record. Avanzo di gestione di oltre 180 milioni di euro

Francesco Libutti

MILANO - Un avanzo di gestione di oltre 180 milioni di euro (182,8 milioni, ndr) e un rendimento da record negli ultimi dieci anni. Questi i dati ufficiali di chiusura del bilancio 2022 presentato ieri all'Assemblea dei Delegati del Fonage, il Fondo Pensione degli agent di assicurazione professionisti presieduto dall'avv. Francesco Libutti, agente ad Ostia e noto militante Sna, già membro dell'Esecutivo Nazionale guidato dal presidente Claudio Demozzi In una nota del Fondo si precisa che il bilancio tecnico, che confronta gli impegni a lungo termine del Fondo con il patrimonio disponibile, presenta un avanzo di 182,8 milioni di euro, in aumento di 57,5 milioni rispetto al 2021, confermando la solidità prospettiva del Fonage. L'avanzo di gestione invece è risultato superiore ai 64 milioni di euro, con un rendimento netto medio ponderato delle gestioni ordinaria e integrativa del 6,3%, nettamente superiore al tasso tecnico del bilancio attuariale fissato al 3% e superiore al rendimento medio degli ultimi dieci anni (5,8%). Il presidente del Fondo Pensione Agenti ha espresso grande soddisfazione per i risultati ottenuti, evidenziando come “nonostante i quadro economico molto difficile il Fondo ha saputo raggiungere risultati ampiamente positivi, ottenendo un rendimento netto medio ponderato del 6,3%, al di sopra del rendimento di equilibrio pari al 3%". Dal canto suo, il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, in una nota, ha espresso a sua volta la propria "soddisfazione per l'ottimo lavoro svolto" dal CdA del Fonage che, come noto, è composto da tre rappresentanti dell'Ania e tre rappresentanti di Sna, la sigla associativa ampiamente maggioritaria degli agenti italiani, una delle più prestigiose ed importanti in Europa. Demozzi ha voluto esprimere sincere parole di ringraziamento a Francesco Libutti, Guido Ferrara e Roberto Pisano, componenti del CdA, nonché a tutti colleghi iscritti Sna Delegati all'Assemblea del Fondo.

La Redazione

Demozzi (Sna) sulla vicenda Enasarco: Per ora la partita è chiusa ma non abbassiamo la guardia. Ricevute minacce

16 gennaio 2024

On. Paolo Barelli

MILANO - Dalla Legge di Bilancio 2024 è stato tolto il pesante onere contributivo che avrebbe colpito gli intermediari delle assicurazioni ed il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi si dice soddisfatto, anche se tiene a precisare che "per ora la partita Enasarco si può ritenere chiusa, con grande sollievo per gli agenti e per l'intera filiera distributiva delle assicurazioni, ma non possiamo abbassare la guardia perché ci risulta che vi siano nuovi tentativi di introdurre l'ingiusto obbligo contributivo". La battaglia per liberare gli agenti, broker, subagenti e collaboratori vari dall'obbligo di sottostare all'impianto Enasarco, creato per gli agenti di commercio, che nel passato ha attraversato momenti di grave criticità, è stata durissima. Il Presidente Demozzi ha dovuto ricorrere ad ogni strumento di pressione verso il Governo trovando, come noto, soprattutto nel gruppo parlamentare di Forza Italia, presieduto dall'on. Paolo Barelli, un concreto supporto. Al riguardo apprendiamo dallo stesso presidente Demozzi che "durante l'iter di approvazione del provvedimento abbiamo ricevuto diversi segnali poco incoraggianti, alcuni dei quali hanno assunto la forma di vere e proprie minacce; del resto, parliamo di una norma che avrebbe portato nelle casse di Enasarco contributi per svariati miliardi di euro. Voglio ringraziare tutti i colleghi - ha aggiunto Demozzi - in particolar modo il mio vicepresidente Sergio Sterbini, per la vicinanza e per il contributo fornito, senza il quale sarebbe stato impossibile ottenere questo importantissimo risultato".

La Redazione

59° COMITATO CENTRALE SNA

I corsi e ricorsi di Montecatini Terme

A cura di Franco Domenico Staglianò

Quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimane una sola bandiera, quella dello Sna e sventola alta sotto la guida del Presidente Demozzi

Lo Sna torna a celebrare un grande evento, l'89° Comitato Centrale, in Toscana dopo vent'anni e riparte da quella stessa Montecatini Terme dove, il 25 e 26 novembre 2004, si era svolto il 38° Congresso Nazionale che aveva visto, nella parte straordinaria, l'approvazione del nuovo Statuto.
Claudio Demozzi inizia la sua relazione omaggiando i colleghi toscani per l'impegno in favore della categoria ricordando e ringraziandone in special modo due, Tristano Ghironi, uno dei migliori Presidenti Nazionali Sna dell'epoca moderna, e l'indimenticabile Lucio Modestini, colonna portante, nume tutelare del Sindacato, per 17 anni Presidente del Fonage, una sua creatura, per la cui sopravvivenza si è fortemente battuto e sappiamo, purtroppo, con quale sofferenza e attraverso quali traversie. Una figura, quella di Lucio, che meritava di essere particolarmente ricordata: e così è stato, prima in un Comitato Regionale Toscano svoltosi nella sua Arezzo, durante il quale è stata consegnata una targa commemorativa alla figlia Chiara, ma soprattutto con l'istituzione di una borsa di studio a lui intitolata frutto della sinergia tra il Sindacato e l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Nel Congresso di Montecatini del 2004, Ghironi aveva visto lungo

Per Claudio Demozzi quel congresso del lontano 2004 non rappresenta un semplice ricordo, anzi, entra nello specifico rilevando che proprio a Montecatini Terme l'allora Presidente Ghironi auspicava la realizzazione a tutto tondo dell'agente una maggiore sinergia tra lo Sna e i gruppi aziendali, ritenendo impensabile che l'attività del Sindacato, mirata ad un azione di recupero economico, venga vanificata dalle rappresentanze dei Gaa che portano avanti trattative con le mandanti con previsioni economiche al ribasso. Non vi fischiano le orecchie, colleghi?
Tristano Ghironi, già venti anni fa, lamentava l'azione di forza delle imprese che, trincerandosi dietro presunti periodi di "vacche magre", utilizzavano ogni mezzo a disposizione per decurtare, anche pesantemente, i proventi provvigionali dei rispettivi agenti. Trascorsi, semmai ci fossero stati, quei periodi di "vacche magre", l'allora Presidente Nazionale dello Sna, rivendicava la restituzione di quanto tolto con forza agli agenti.
C'è da chiedersi se non sembra di rivivere un dejavu: sono trascorsi vent'anni da allora e le problematiche paiono essere sempre le stesse, con la decisa differenza che oggi ci troviamo indiscutibilmente in un periodo di "vacche grasse".

Utili straordinari per le Imprese, ma le provvigioni...

Chiara Modestini mostra la targa ricordo del padre Lucio

Se è vero come è vero che lo scorso anno, l'industria assicurativa italiana è stata messa a dura prova da una serie di eventi climatici che hanno colpito il Nord del nostro Paese, ai quali sono andate ad assommarsi le tragiche alluvioni dell'Emilia e della Toscana, che hanno generato sinistri per centinaia di milioni di euro, è pur vero che i bilanci delle nostre mandanti, tutte, hanno registrato nel 2023 degli utili straordinari, segnando, ripeto tutte, un record assoluto. Allianz ha chiuso a 8 miliardi e mezzo, il 33% in più rispetto al 2022, Zurich ha toccato i 7,4 miliardi di dollari con un +21%, Axa ha incrementato addirittura del 45%, sulla spinta dell'aumento dei prezzi delle coperture danni, sfiorando i 7,2 miliardi di euro, mentre Generali ha girato a 3,6 miliardi di euro con un incremento del 14%.
Ma a questi numeri roboanti non fa da contraltare alcun incremento delle provvigioni agenziali, anzi. Il tema delle commissioni degli agenti è di esclusiva pertinenza dei gruppi aziendali, trattare i capitolati provvigionali con le mandanti, rientra nei cosiddetti accordi di secondo livello, anche se in taluni casi osserviamo la sottoscrizione di accordi integrativi nel migliore dei casi a "somma zero", magari con l'introduzione delle provvigioni variabili, quando, invece, non è più procrastinabile una seria presa di posizione dei gruppi agenti che devono "battere cassa" nei confronti delle imprese, aprire con loro un serio confronto e stabilire un trattamento economico minimo di base.

L'ipotesi di tabella provvigionale minima del Presidente Demozzi

Claudio Demozzi,
Presidente nazionale Sna

Tutto questo per mantenere in equilibrio i conti delle nostre micro-aziende alle prese con tutta una serie di costi finalizzati all'attività: le agenzie sono obbligate a vivere degli incentivi, quando sappiamo che questi dovrebbero rappresentare il trofeo, la medaglia, il premio vinto per aver raggiunto gli obiettivi prefissati, mentre noi Agenti dovremmo vivere del nostro lavoro quotidiano, costantemente ed adeguatamente retribuito. Davanti all'inerzia dei Gaa, il Presidente Demozzi ha varcato il limite delle competenze peculiari delle associazioni di primo livello ed è tornato a proporre una tabella economica che tenga conto di voci, non solo legate alla provvigione percentuale sui premi imponibili nei vari rami, ma anche a tutta una serie di contributi. Si tratta di una proposta che vuole rappresentare un canovaccio, in qualche modo, per tutte le Rappresentanze degli agenti che dimostrino interesse nel confrontarsi in proposito con le proprie mandanti: almeno questo è l'intento, (o è meglio dire la speranza?) Questa iniziativa di Demozzi ha messo in allarme i signori dell'Ania che hanno fatto ricorso all'Antitrust paventando che il tariffario proposto dal Presidente Nazionale dello Sna, potesse rappresentare una tabella di prezzi minimi e massimi. Il garante ha purtroppo accolto la tesi dell'associazione delle imprese, tuttavia ciascun collega è libero di fissare come meglio crede l'ammontare delle proprie commissioni per la consulenza prestata.

Il CCNL Sna, una certezza che qualcuno mostra di non apprezzare

Elena Dragoni,
Vicepresidente Sna
e Presidente Ebisep

Il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per i Dipendenti delle Agenzie in gestione libera firmato da Sna con Fesica Confsal Fisals è una certezza assoluta per la nostra categoria. Lo abbiamo fermamente voluto, pervicacemente difeso (con costi altissimi, ma vittoriosamente) nei tribunali di tutta Italia. Il nostro CCNL è quello maggiormente rappresentativo nel settore assicurativo, lo certifica il CNEL, i dati sono pubblici e certi così come quelli relativi ad Ebisep, l'Ente bilaterale collegato, i cui dati finanziari passano attraverso l'Autorità Pubblica che li gestisce e li certifica. La storia di questo Contratto di lavoro nasce da lontano, addirittura, corsi e ricorsi storici, affonda le sue radici proprio nella relazione congressuale del Presidente Ghironi del 2004 a Montecatini Terme. Nella sua relazione, il Presidente Demozzi, ritorna sulla problematica rappresentata dall'Enbass, riferisce della causa civile intentata da Sna giunta in Cassazione, ripercorre tutta la storia culminata con quella che è stata una vera e propria rivoluzione del settore, l'abbandono delle trattative con le OO.SS facenti riferimento alla Triplice formata da CGIL, CISL e UIL e la sottoscrizione del Contratto nazionale di lavoro attualmente in vigore con le sigle riconducibili alla CONFSAL. Ci fu chi gridò allo scandalo, chi paventò che si trattasse di un contratto pirata perché sottoscritto con quello che veniva definito il sindacato delle "badanti" e non, come è in verità, con la terza sigla sindacale del Paese, alla pari con la UIL. Ma quello che più rattrista è dover constatare che una, seppur minuta, fronda interna ha avuto a che ridire sulla correttezza della gestione dell'Ebisep pretendendo di visionarne i bilanci e mettendo in dubbio (quindi screditando) l'operato degli organi statutari preposti e, quello che più conta, incrinando così l'immagine dell'intera categoria. È vero che la questione si è risolta con il rilascio di una dichiarazione di piena soddisfazione, ma chi può cancellare a posteriori le illazioni e i commenti velenosi circolati su social e chat durante quel triste periodo? Cui prodest?, si chiede Demozzi, a chi giova o è giovato tutto ciò?

Le richieste delle OO.SS. per il rinnovo del CCNL sono irricevibili

Il CCNL si è rinnovato automaticamente lo scorso anno, tuttavia, consci delle necessità dei nostri dipendenti, c'è piena disponibilità a discutere su eventuali aumenti delle loro tabelle salariali. Allo stesso tempo è doveroso un impegno comune affinché si possa far in modo da garantire la sopravvivenza delle nostre micro-imprese perché, così facendo, si garantiscono anche i posti di lavoro del nostro personale e quindi i livelli occupazionali. Va da sé che, se lo ritiene opportuno e ne ha le possibilità economiche, ciascun collega è libero di riconoscere emolumenti superiori alle tabelle previste dal contratto di lavoro, ma è necessario che queste costituiscano una base che consenta a tutti noi datori di lavoro di potervi tener fede senza per questo calpestare i diritti dei nostri dipendenti. Certo è che la piattaforma rivendicativa proposta dalle OO.SS. non è accettabile, non si possono considerare richieste di aumento basandosi su quanto è stato accordato dall'Ania ai dipendenti delle compagnie. Forse alle nostre controparti non è ancora ben chiaro che imprese e agenzie viaggiano su piani differenti: le capacità economiche delle prime (e i dati prima evidenziati lo dimostrano chiaramente) non sono minimamente rapportabili alle seconde. Sono le nostre agenzie, le nostre micro-imprese che contribuiscono in larga parte a far realizzare i lusinghieri utili delle mandanti, eppure vivono di quanto queste ultime concedono loro. Se contrattazione ci deve essere, che sia su basi di vera ed equa concertazione, per l'interesse reciproco certamente del personale dipendente, ma anche il nostro che siamo la parte datoriale. Il Comitato Centrale da Statuto è l'organo del Sindacato preposto all'approvazione del rinnovo contrattuale ed è per questo che il Presidente Demozzi ha chiesto ai partecipanti al consesso di Montecatini Terme di esprimersi in merito e quantificare economicamente un tetto massimo di aumenti sul quale trattare con le OO.SS.

Le capacità economiche delle Imprese non sono rapportabili a quelle delle Agenzie

Sna e istituzioni politiche, un rapporto consolidato

L'era Demozzi ha segnato un decisivo cambio di passo nelle strategie del nostro Sindacato; conscio del fatto che le azioni di protesta, piuttosto che le manifestazioni di disobbedienza civile, rischiano di essere fini a sé stesse se non condivise e supportate da "compagni di viaggio" in grado di farle "pesare" nei luoghi espressamente deputati, Claudio Demozzi e il suo Esecutivo, mettendo a frutto anche le conoscenze in ambito politico di ogni semplice iscritto a Sna, sono riusciti ad imbastire e sviluppare contatti con esponenti politici di tutti gli schieramenti portando avanti un'azione di lobbing che ha consentito alla categoria di centrare obiettivi impensabili fino a qualche anno fa. Nessun'altra associazione di rappresentanza degli agenti di assicurazione (nel concreto, ne esiste davvero qualcuna oltre lo Sna?) ha profuso tanto impegno e dedizione alla causa comune nel cercare la giusta collaborazione con le Istituzioni ricevendo in cambio stesso impegno e stessa dedizione. La battaglia contro il Preventivass (è confermato lo stato di agitazione promosso dallo Sna ormai da oltre un anno) che ci vede alleati non solo con le associazioni consumeristiche ma, una volta tanto, anche con l'Ania, ha vissuto una giornata particolare, storica addirittura, lo scorso 14 febbraio; per la prima volta una delegazione rappresentante un'associazione di agenti di assicurazione, lo Sna, capitanata dal Presidente Demozzi, è stata ricevuta a Roma al Ministero delle Imprese e del Made in Italy, che ha titolarità anche sul comparto assicurativo, ed ha incontrato il Ministro Adolfo Urso in un tavolo bilaterale di confronto al quale hanno preso parte anche due parlamentari particolarmente vicini alle problematiche della nostra categoria, l'on. Andrea De Bertoldi e l'on. Salvo Pugliese. Un'altra medaglia al valore da appuntare sulla bandiera azzurra della nostra ultracentenaria associazione.

Adolfo Urso, Ministro MIMIT

L'aberrazione dello Ius Variandi contrattuale

Sì, lo Ius Variandi è un'aberrazione, giuridica prima di tutto. Si tratta di una formulazione unilaterale, da parte delle imprese ovviamente, prevista contrattualmente, che rafforza il patto leonino esistente tra assicurato-cliente-consumatore e compagnia di assicurazione, la quale si riserva la facoltà, si badi bene, in corso di contratto, di variare condizioni, franchigie, scoperti, limiti di indennizzo e premio qualora la tenuta tecnica dei vari prodotti possa risentirne in pejus. L'esempio di un caso che potrebbe essere concreto. Supponiamo che il 1° giugno 2024 abbia sottoscritto una polizza per assicurare l'impianto fotovoltaico del mio appartamento di Empoli per un valore di 10.000 euro, con un tasso di premio finito del 2%, quindi di 200 euro, franchigia fissa 500 euro, limite di indennizzo l'80% della somma assicurata. Il 12 di giugno (eventuali gesti apotropaici sono consentiti) una qualche parte d'Italia (che non è la Toscana dove vivo, non a Empoli, quindi) è colpita da una grandinata eccezionale come quella avvenuta nell'estate del 2023 in Veneto che ha provocato danni per diverse centinaia di milioni di euro proprio agli impianti fotovoltaici. La compagnia con la quale sono assicurato, valutata la tenuta tecnica e cioè quanti dindi ha cacciato fuori per gli indennizzi in quella parte d'Italia che non è la Toscana e non è Empoli, mi comunica unilateralmente (esattamente non si sa ancora in quale modo) che le condizioni della mia polizza sono cambiate: la franchigia viene sostituita da uno scoperto del 10%, con il minimo di 1.000 euro, il limite di indennizzo scende al 60% della somma assicurata e il tasso di premio passa dal 2 al 3% quindi devo tirar fuori la differenza tra i 200 euro che ho pagato qualche giorno prima e i 300 che mi vengono richiesti. Cosa mai posso fare io, parte debole del patto leonino se non scegliere se accettare supinamente la nuova situazione in malus o la disdetta a fronte (e mi sembra il minimo!) del rimborso del premio pagato e non ancora goduto? E con il mio impianto fotovoltaico come la metto? Dove vado ad assicurarlo? E a quali condizioni? Lo Ius Variandi è certamente un'aberrazione e la nostra categoria è chiamata ad una levata di scudi. Abbiamo gli strumenti per cancellare questa bestialità che fa venir meno il fine per cui un'assicurazione viene sottoscritta: dare sicurezza di tutela di beni e proprietà, sicurezza che viene a mancare davanti all'aleatorietà alla quale conduce lo Ius Variandi. La relazione di Claudio Demozzi fa un elenco completo di questi strumenti di contrasto ed affronta con caparbietà il tema dicendo che lo Sna si è mosso da tempo sottoponendo la problematica all'Ivass, per dar forza alla centralità che deve avere l'assicurato-cliente-consumatore sapendo che la normativa primaria e secondaria vieta all'intermediario di agire in pregiudizio dell'interesse del contraente.

Di certo assistiamo sconcertati al comportamento dei colleghi di un gruppo aziendale che, nonostante siano stati avvertiti dallo Sna circa le precise disposizioni di Legge che lo vietano espressamente, a fronte di un incentivo economico, sono disposti alla riforma in pejus delle polizze dei propri clienti, supportati da un sibillino parere legale che, proprio perché sibillino, dice, ma soprattutto, non dice. In sostanza, tale parere tiene indenni gli agenti da eventuali rivalse a patto che questi seguano le indicazioni della mandante e che osservino le normative vigenti. Il commento del Presidente Demozzi è stato pressappoco il seguente: "E come se fossi proprietario di una Ferrari e potessi andare alla velocità che desidero purché…osservando i limiti previsti dal Codice della Strada. Significa che sul tachimetro della mia (supposta) Ferrari è segnata la velocità massima di 300 chilometri all'ora, quindi posso andare fortissimo, ma se sono in autostrada non posso superare i 130!" (E se questo articolo fosse un messaggio WhatsApp, ci starebbe bene l'emoji con gli occhi sbarrati per manifestare stupore e incredulità).

La forzatura del Profilo Unico del Cliente

Marco Vagaggini,
Componente EN Sna
e Presidente Sez. Provinciale Grosseto

Dall'aberrazione dello Ius Variandi alla forzatura del Profilo Unico del Cliente il passo è breve. Quello che per tutti gli agenti di Generali Italia, quindi anche per il sottoscritto, è il PUC rappresenta la mortificazione, l'annullamento del ruolo che rivestiamo nella filiera della Compagnia del Leone, la quale, almeno per il momento, è l'unica sul mercato ad applicarlo. Sottoscrivendo questo modello, senza il quale non è possibile emettere alcuna polizza se non opportunamente compilato, l'assicurato-cliente-consumatore, accetta che sia la Compagnia a rivestire il ruolo di consulente e questo in aperta violazione dell'art. 58 del Regolamento Ivass n° 40 e dell'art. 119/ter del Codice delle Assicurazioni Private. Questi due importanti articoli prevedono che siano i distributori (e cioè gli intermediari) a svolgere il ruolo di consulenti, ritenendoli responsabili dell'eventuale inadeguatezza delle polizze sottoscritte dovuta a negligenze relative alla raccolta dei dati e delle informazioni sui clienti che hanno portato ad un'errata interpretazione delle esigenze e, quindi, ad un altrettanto errata proposta di soluzione assicurativa. Nonostante abbia personalmente e reiteratamente sollevato questa problematica nelle assemblee di zona, né il Ga-Gi, né tantomeno gli altri gruppi aziendali della galassia Generali hanno evidenziato la questione davanti al management del Leone alato. Una questione che rientra di diritto nelle rivendicazioni sindacali poiché va a ledere gli interessi degli Agenti. Anche dalla parte dei 44 gatti in fila per tre col resto di due tutto tace; il loro presidente, agente Generali, non ha speso una parola in soccorso di quei colleghi che sostiene di voler tutelare. Eppure si rende necessario un intervento veloce e massiccio nei confronti dell'Ivass, affinché si esprima nell'interesse degli Agenti, ma soprattutto degli assicurati tutti, anche di quelli clienti di altre Compagnie che potrebbero, in un futuro magari non troppo lontano, adottare un modello simile al famigerato Profilo Unico del Cliente di Generali togliendo agli Agenti l'onore di rivestire il ruolo di consulenti e l'onere di esercitare responsabilmente questo ruolo come previsto dalle normative vigenti.

Sul PUC di Generali Italia Spa pesa l'imbarazzante silenzio di Anapa

Dal palco del Comitato Centrale di Montecatini: largo ai giovani!

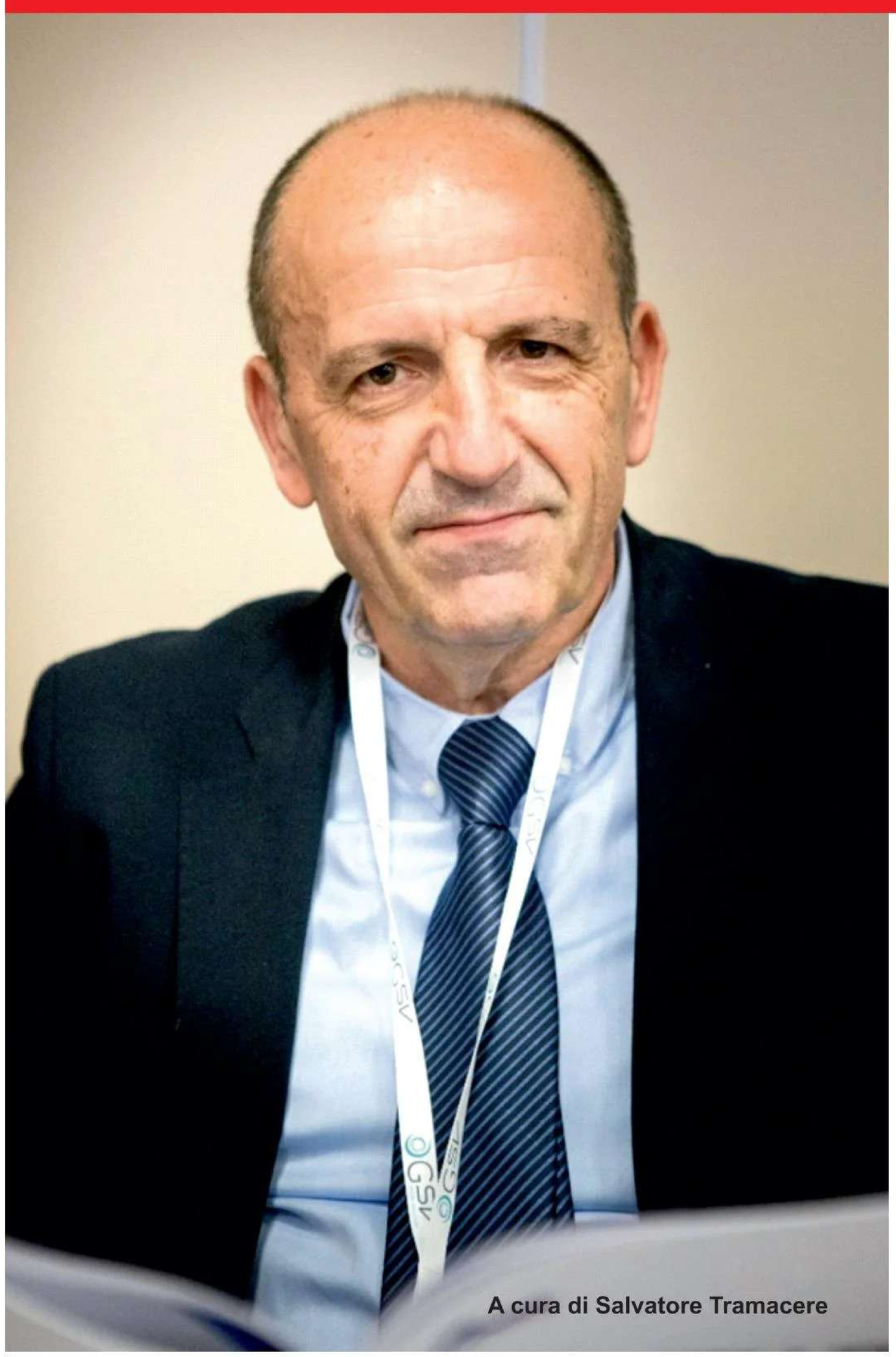
Largo ai giovani! Non è uno slogan quello lanciato dal Presidente Demozzi dal palco di Montecatini Terme, deve essere un impegno che dobbiamo assumerci. L'età media degli iscritti allo Sna è di 56 anni, decisamente alta; tutti noi, chi più chi meno, ma sempre con il massimo impegno, abbiamo portato e continuiamo a portare il nostro contributo alla causa comune della categoria, l'autorevolezza e la credibilità che Sna è riuscito a guadagnarsi in oltre 100 anni di storia e, concedetemelo, in maniera più spiccata durante la corrente presidenza, non solo devono essere consolidate, ma necessitano di linfa nuova che possa continuare a coltivarle e a svilupparle.
Ecco allora che si rende necessario aprire le porte alle giovani generazioni, ai nostri millennials, affinché portino nuove idee, nuove proposte, nuova linfa alla nostra organizzazione, attingendo al contempo all'esperienza dei colleghi più maturi e diventare i protagonisti del secondo secolo di storia del nostro Sindacato. Un'azione di proselitismo, dunque, che ci impegni tutti per garantire questa continuità; se poi ciascuna Sezione provinciale, sono 118, riuscisse ad inserire nel proprio esecutivo un giovane collega, sarebbe davvero un ottimo inizio, avremmo gettato le basi per garantirci il futuro. Diamoci dentro, colleghi! Claudio Demozzi e l'Esecutivo Nazionale sono pronti a sostenere qualsiasi iniziativa che investa sul futuro dello Sna.

Un bilancio positivo in termini economici, di iscritti e di rapporti con i GAA

Oltre 65.000 euro di utile netto, un bilancio approvato all'unanimità, un rapporto consolidato, sinergico, improntato alla massima cordialità e correttezza con il Comitato dei Presidenti dei Gaa guidato da Dario Piana e dal Vice Salvatore Palma, il record degli iscritti, con buona pace di chi ci accusa di sparacchiare numeri a caso: siamo 9.695. È la dimostrazione che coerenza e determinazione pagano sempre, la forza dei numeri fa sì che si possono affrontare le sfide più difficili a salvaguardia dell'intera categoria.
Quella sulla titolarità autonoma dei dati dei clienti d'agenzia e della proprietà delle relative banche dati è una questione di importanza fondamentale: il tavolo per il rinnovo dell'Ana 2003 è saltato su questo punto nodale, l'Associazione delle imprese non intende cedere su questo punto. I dati sono oro colato per l'Ania, lo dimostra il ricorso (poi rigettato dall'Antitrust) avverso l'utilizzo di Archimede, lo strumento in grado di riconoscere agli agenti la proprietà industriale dei dati. Si rende necessaria una presa di posizione comune al fine di sollecitare i Presidenti dei Gruppi agenti affinché non vengano sottoscritti accordi aziendali peggiorativi o pseudo contratti di altrettanto pseudo contitolarità dei dati. Nella sua relazione il Presidente Demozzi propone per tre volte la stessa constatazione che è anche una domanda: "Quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimaniamo davvero in pochi... anzi, rimane una sola bandiera, o sbaglio?" No, Claudio, non sbagli: quando si passa dalle chiacchiere ai fatti, rimane una sola bandiera, quella dello Sna. Teniamola alta, quella bandiera, le chiacchiere lasciamole agli altri.

Le BATTAGLIE che si perdono sono quelle che non si COMBATTONO!

Come costruire il successo della rappresentanza



A cura di Salvatore Tramacere

La segreteria Sna ha certificato il dato aggiornato degli agenti iscritti al 31/12/2023 pari a 9.695 associati. Un record mai registrato nella storia ultracentenaria della nostra Associazione, dato anche destinato a crescere sull'onda della proroga, fino a febbraio, della campagna nuove iscrizioni richiesta dai territori. Un risultato dalla doppia valenza se si considera che, negli anni, il numero degli Agenti, dati Ivass alla mano, tende a ridursi anche a causa del piano di riorganizzazione delle agenzie, attivato dai maggiori gruppi assicurativi. Quota 10.000, nonostante una serie di forze avverse che spingono in direzione contraria, sembra sempre più vicina e diventa non solo un grande obiettivo da raggiungere, ma una vera sfida, una prova sul campo che ogni sezione provinciale deve fare sua. Il successo del risultato numerico conseguito comunque, non può lasciarci completamente soddisfatti. Diventa anzi opportuno che sia avviata una seria analisi sul come si costruisce ma soprattutto su come si contribuisce al successo della rappresentanza. I numerosi risultati di questi anni conseguiti sul campo dallo SNA, per mano di un gruppo dirigente illuminato, sono il frutto di intense campagne di lotta, combattute con granitica determinazione e conquistate nel solo ed esclusivo interesse della categoria. L'impianto dei diritti per la difesa della libertà e della centralità dell'agente di assicurazioni non si identifica nel classico orticello frequentato da narcisi soggetti mossi dal desiderio di esibirsi e che il più delle volte volgono lo sguardo in direzione di interessi dannosi per i propri associati, ma diventa sempre più casa comune, patria, bandiera nella quale ognuno dovrebbe riconoscersi e che è imperativo difendere assicurandone partecipazione attiva e consapevole.

Non so voi ma personalmente e forse, anche con un po' d'irriverenza, sento il bisogno di esprimere meglio il contenuto del mio pensiero facendo ricorso alla forza dirompente dell'arte. Nel celebre dipinto "la libertà che guida il popolo" dell'artista francese Eugène Delacroix, realizzato nel 1830 all'età di trentadue anni, ritrovo quella forte carica simbolica che rafforza la sostanza del mio pensiero. Conservato al museo del Louvre, celebra il popolo francese in rivolta, guidato dalla giovane personificazione della libertà. Nel dipinto viene palesemente esposta l'ideologia liberale dei romantici, quell'idea di libertà, quale fondamento della vita. Un'icona che solo la bellezza dell'arte può raffigurare proprio nella rappresentazione della centralità del popolo, artefice del proprio destino, protagonista della sua storia e non mero spettatore di eventi. Proporrò al presidente Demozzi di esporne una copia all'interno della sede SNA di Milano in modo che ogni iscritto ne tragga ispirazione. Si perché è fondamentale che ogni agente Sna comprenda che il proprio futuro professionale sia abbracciato combattuto e difeso ogni giorno. In questi anni e sempre con maggior frequenza si assiste ad un continuo attacco al ruolo dell'agente che, se da una parte le norme comunitarie ne riconoscono l'esclusivo ruolo consulenziale nei confronti del cliente, dall'altra gli enti regolatori nazionali ne ingessano il normale svolgimento dell'attività a causa di una gravosa struttura documentale ed informativa che porta spesso alla reale impossibilità di agire nell'interesse del cliente, vedi la nota vicenda Preventivass.

L'efficienza del settore assicurativo dipende anche dalla qualità dell'offerta rivolta al cliente

Gli organi di controllo e vigilanza del mercato sembrano aver perso la reale mission, nell'evidente incapacità di semplificare le norme e rendere chiaro e comprensibile l'impianto documentale ed informativo.
In un recente intervento all'interno dell'assemblea annuale il presidente dell'Ivass Daniele Franco ha dato importanza al "ruolo dell'assicurazione per la crescita e l'efficienza del Paese" affermando che l'efficienza del settore dipende anche dalla qualità dell'offerta dichiarando: "Dalle nostre evidenze di vigilanza emergono aree di possibile criticità dovute alla indisponibilità di contratti per la copertura di determinati rischi, anche non nuovi, ovvero alla loro onerosità rispetto alle prestazioni offerte alla clientela. Alcuni rischi non trovano un'adeguata offerta assicurativa anche ove tecnicamente possibile... La chiarezza dei contratti e delle prestazioni offerte è essenziale, così come la relazione di fiducia tra assicurati e assicuratori. Comportamenti percepiti come eccessivamente formalistici e volti a negare o ridurre la pretesa risarcitoria dell'assicurato (il cosiddetto nitpicking) possono influire negativamente sulla domanda". Lato compagnie quindi, la minaccia denunciata non dallo Sna, che da anni evidenzia il progressivo deperimento qualitativo della fabbrica prodotti offerti dalle compagnie, ma dallo stesso presidente

Ivass, sta mettendo in crisi il rapporto di fiducia tra assicurati ed assicuratori. In ogni occasione utile arriva puntuale il piano di risanamento e di riforma dei contratti in essere che di fatto si traduce nell' impoverimento dell'impianto qualitativo e di tutele della polizza sottoscritta. La base del rapporto fiduciario tra cliente ed intermediario, continuando di questo passo, si rischia di comprometterla in modo irreversibile, sacrificata di fatto sull'altare del profitto a tutti i costi che le Compagnie perseguono. Mi permetto quindi, da agente consulente e da quello che modestamente può raccontare la mia esperienza lavorativa, di rivolgere un invito alle nostre mandanti, raccomandando loro di ritenere prioritaria la tutela del prezioso ed insostituibile valore del rapporto "win-win" tra Cliente - Agente – Compagnia. Si Tratta di un delicato equilibrio da preservare e difendere e che resterà in piedi nel rispetto del reciproco interesse. Quando questo equilibrio si sbilancia palesemente da una parte il "giochino" si rompe.
Inoltre, dovrebbe esser chiaro alle nostre Compagnie, dopo aver messo in atto onerosi tentativi allo scopo di agganciare direttamente il rapporto con il cliente, aggirando l'intermediario professionista, che le polizze in Italia si continuano a sottoscrivere per mezzo degli Agenti.
Veniamo adesso a parlare di noi e non vi nascondo una profonda amarezza nel registrare, una generale apatia, distanza, disinteresse di molti colleghi riguardo ad ogni questione che riguarda la nostra attività professionale proprio nel pieno di una stagione di grande cambiamento nella quale è richiesta attenzione e presenza attiva. Tranne pochi colleghi, i soliti irriducibili, che dedicano parte del loro tempo a servizio della categoria, senza nessun tornaconto personale, animati dall'idea romantica di dedicarsi alla causa, la maggioranza degli iscritti sembra aver sottoscritto l'adesione all' Associazione del dopolavoro ferroviario. Eppure, parliamo di temi di primaria importanza per un professionista agente. Come si può non essere presenti su temi che riguardano la difesa del proprio interesse economico, la base delle remunerazioni, la ricerca della marginalità, l'informazione consapevole, la gestione dei rapporti con le mandanti, la struttura delle indennità dell'accordo Ana, il contratto dei dipendenti, la Cassa di Previdenza, Il Fondo Pensione? Parliamo di Noi, del nostro futuro, delle nostre finanze, del come tenere in piedi la struttura dell'impresa Agenzia! Delle due una o si parla di benestanti che impegnano il proprio tempo per giustificare se stessi, oppure siamo proprio un branco di sprovveduti condannati alla legge di Darwin! Il cambiamento in atto, purtroppo rapido ed inesorabile impone consapevolezza impegno ed azione e tutto questo diventa sostenibile se si agisce in modo collettivo con il confronto e la partecipazione nell'ambiente Sna, da sviluppare e completare all'interno dei rispettivi gruppi-agenti. Mettere in fila le cose è già tanta roba!

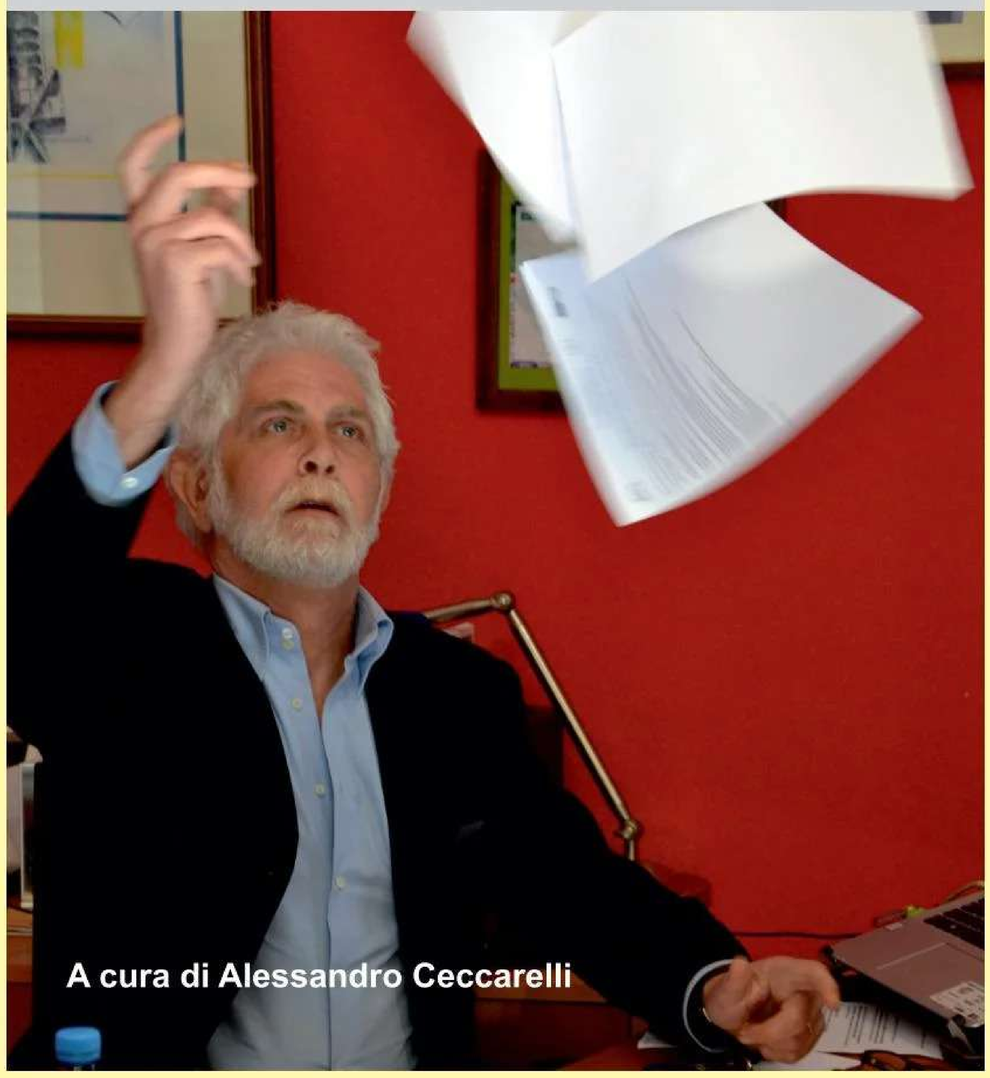
Il cambiamento in atto impone consapevolezza impegno ed azione da parte di tutti gli associati

Ma ritorniamo al successo della campagna iscrizioni e delle ricadute positive che può avere per l'intera categoria professionale. L'incremento delle iscrizioni è un obiettivo primario per ogni sezione provinciale. Deve essere posto alla base del programma perché, l'operato del presidente provinciale e del suo esecutivo, si misura dall'incremento degli iscritti e rappresenta un indice che misura la reale attività dello Sna sui territori. I quadri sindacali eletti hanno il dovere della rappresentanza mediante un'attività di proselitismo organizzata e pianificata dove la prima cosa da fare è quella che più ci rappresenta come professionisti, la ricerca del contatto personale. Bisogna quindi sensibilizzare i colleghi andare e parlarci di persona, spiegare quanto per loro e noi tutti è importante la presenza all'interno dell'associazione. Abbiamo bisogno di testimonianza attiva, di nuove idee di energia che si rinnova con nuovi colleghi che si alternino all'interno delle sezioni, che facciano esperienza, vera garanzia di lunga vita del nostro Sindacato.
Serve essere appassionati e determinati perché come ricorda lo stesso Eugene Delacroix:

"senza audacia, ed estrema audacia, non vi è bellezza"

IL TEMPO È SCADUTO

La propria impotenza è pericolosa quanto l'altrui prepotenza
(Stanislaw Jerzy Lec)



Facciamocene una ragione: viviamo in un'epoca di degrado sociale, dove la speculazione finanziaria grava sui valori della vita delle persone, in una società che ormai misura gli individui solo in termini monetari. Il nostro sistema non ne è indenne, per cui le relazioni tra Agenti e Compagnie, tra mandatari e mandanti, non sono più, da tempo, ispirate alle qualità, al talento, all'esperienza e alla competenza, bensì al "metraggio" dei risultati. Niente a che vedere con la fierezza e la civiltà di una reciproca scelta; ormai solo l'esercizio puro del potere, ovviamente da parte di chi è più forte. Il sistema di crisi che si è ingenerato, per quanto spaventoso e allarmante, ha, tuttavia, spero, il pregio di permetterci di vedere con maggior chiarezza una realtà, certamente indesiderata, del nuovo corso delle relazioni. Non bastano il mantenimento delle apparenze e le pacche sulle spalle: occorrono una maggior cura dei nostri interessi e una diversa visione di noi stessi. E se è vero che le difficoltà possono aiutare i cambiamenti, ovvero ci sollecitano a metterci in discussione criticamente e, soprattutto, a modificare i nostri standard e atteggiamenti precedenti, è giunta l'ora di farlo, perché nessuno di noi è indenne dal cambiamento in corso.

La revoca ad nutum, un atto intimidatorio

Il plurimandato, le collaborazioni orizzontali, conquiste di questo Sna e strumenti di equilibrio dell'offerta al consumatore, sono ancora osteggiati.
L'imposizione di riforme dei portafogli con penalizzazioni agli assicurati, mostra, tra le tante, l'evidenza di quanto sia messa a dura prova l'integrità delle nostre Imprese Agenzie, compresse tra l'etica a cui non vogliamo rinunciare e la tutela della nostra sopravvivenza, su cui incombe sempre più, come una spada di Damocle, l'istituto della revoca 'ad nutum' (ossia il negozio giuridico con cui un soggetto pone termine a un rapporto legittimo per sua libera determinazione, senza che l'altra parte possa opporsi) o, se preferite, il licenziamento ad nutum. Una mandante fa sfoggio dei suoi muscoli perché non è in grado di argomentare logiche e bisogni di diversa valutazione, e la revoca 'ad nutum' non è più uno strumento, oggettivamente estremo per la mancanza di dialogo, ma piuttosto un atto intimidatorio.

Grave malattia la soggezione

A volte temo che non sappiamo cosa fare della nostra libertà: in questo lungo periodo di dominio assoluto delle mandanti ci siamo talmente abituati a sottomettere la nostra volontà a quella delle compagnie da aver perso la capacità di agire autonomamente.
Addirittura, ed è sorprendente, si realizza l'incorporamento da parte nostra di un nemico che ci distrugge. La nostra professione è come se fosse malata, malata di soggezione, per cui aderiamo passivamente alle volontà delle mandanti, trasferendoci quasi in un nuovo corpo che è quello della compagnia, negandoci ogni ambizione e ogni desiderio di autonomia, che ci farebbero sentire ancora vivi e ancora noi stessi. Ci stiamo trasformando in materia vissuta nelle mandanti, per le mandanti, tanto da essere considerati come parte integrante delle loro stesse strutture fisiche, ma a nostro rischio e pericolo e senza alcuna tutela! Accettiamo le mille forme di terrore con mortificante silenzio, sottoposti a mobbing senza accorgercene e assuefatti alle tattiche comportamentali dei nostri mobber che mettono in atto la nostra distruzione sociale e professionale; un nuovo mestiere, il loro, celato dietro riforme forzate, flessibilità negate, e miriadi di altre vessazioni che sdoganiamo con il passaporto della nuova strategia di mercato o altre colorite analogie.

Reagiamo con indignazione ad ogni sopraffazione

Guardate che il tempo è finito! Non basta desiderare la gratificazione che ognuno di noi merita, senza essere succubi di condizionamenti e ricatti: occorre reagire con tutto il carico di indignazione, e con una volontà ferrea di ribellarsi e, in qualche modo, di rimettere a posto le cose.
Io mi domando come si possa assistere ad una sopraffazione così evidente e rimanere indifferenti. Nella nostra quotidianità affrontiamo un'ampia casistica di soprusi in tanti piccoli fronti di ostilità, che lasciano cicatrici profonde. Ogni prevaricazione presuppone la presenza di un arrogante convinto di essere più forte e quindi più al sicuro; è la diversità del potere, in cui la nostra presunta debolezza, per le nostre controparti è essenziale.

La prepotenza non è mai frutto del coraggio

E se qualcuno pensa che sia eccessiva questa visione, come giudichereste allora l'atteggiamento di chi ci impone il proprio volere, ahimè, alla Marchese del Grillo "Io so' io e voi non siete un …"? Dimenticando il legame e il credito che ci lega ai consumatori e alle imprese, sempre più accerchiate da soluzioni ingannevoli e livellate al ribasso, tralasciando e disprezzando il valore che, al contrario, esprimiamo con la nostra eticità e professionalità, così ingessati nella nostra inerzia, non facciamo altro che alimentare la loro arroganza. Ma badate bene, non c'è nessun coraggio nella prepotenza, anzi, sono azioni cariche di vigliaccheria.
Non chiniamo la testa, e soprattutto non restiamo soli! E ai quanti decidessero di proseguire il cammino con la testa china, lasciandosi traghettare dai vari tracotanti con la testa in su, consiglio di fare attenzione: entrambi corrono il rischio di inciampare!

UN agente, NESSUN agente, CENTOMILA agenti

Alla ricerca di un'identità condivisa, tra passato, presente e futuro

A cura di Mario Pomata

Quanti agenti esistono? All'apparenza potrebbe sembrare una banale voglia di quantificazione numerica, in realtà a muovermi è una molto meno rassicurante esigenza qualificatrice. Se da un satellite avessimo la possibilità di fotografare il pianeta Agente si noterebbe subito la presenza di diverse figure, alquanto dissimili tra loro.

Ci sarebbero l'agente come lo pensano e lo vorrebbero le compagnie, l'agente pensato dal legislatore e poi la figura che gli stessi iscritti alla sezione A del RUI – o almeno una parte di loro! - tentano di disegnare. Se tentassimo di ingrandire non si raggiungerebbe il risultato di un'immagine dai contorni più marcati, anzi si avrebbe l'impressione che le linee sfumino sovrapponendosi: ogni compagnia sviluppa una sua idea di agente, ovviamente adeguata e adattata alle proprie esigenze del momento e il legislatore, che non è soggetto unico, elabora figure diverse - talvolta contradditorie! - sulla base delle finalità politiche che persegue.

In questo senso possiamo pensare alle lampanti differenze tra l'idea di agente sviluppata in Europa e il prodotto delle fantasiose elucubrazioni del nostro legislatore e delle sue protuberanze amministrative. Se poi volessimo esaminare come noi stessi ci pensiamo, allora la situazione si ingarbuglierebbe ulteriormente. Ogni organizzazione sindacale giustifica la propria esistenza e necessità su delle presupposte differenze, così ogni gruppo agenti e infine ogni singolo, giungendo a una Babele di figure quasi inconciliabili.

Una pluralità di nature umane e professionali

Con tutta sincerità trovo le cene tra colleghi abbastanza noiose, soprattutto quando la motivazione d'incontro sarebbe altra, ma si finisce inevitabilmente a parlare di lavoro. Sarà che ho il difetto di lavorare per vivere e non viceversa, ma ogni volta che partecipo incontro puntualmente uno o più individui che partendo dallo scioglimento dei ghiacciai inesorabilmente arrivano al rapporto sinistri premi. Di buono c'è che è come una visita allo zoo, hai l'occasione di vedere contemporaneamente – ancorché fuori dal loro habitat - tante specie molto diverse tra loro, con la possibilità di analizzare differenze e affinità.

C'è chi vive una vita attaccato al prosperoso e rassicurante seno della compagnia e non sente alcuna esigenza di svezzarsi, anzi è spaventato dall'idea di dover iniziare a ragionare da solo.

C'è chi fa finta di avere pensieri autonomi, ma in realtà è governato dalla paura delle possibili conseguenze delle proprie azioni. C'è poi il rivoluzionario da bar, che straparla di cose che in realtà non conosce ed è un esperto di missioni suicide a cui non ha alcuna intenzione di partecipare se non a parole. C'è il contestatore a prescindere. C'è l'agente che si sente tale perché quantitativamente gestisce un portafoglio grande e non ha mai capito il senso dello slogan utilizzato nella pubblicità dei pennelli Cinghiale. C'è un certo tipo di rappresentante che sperpera sorrisi, strette di mano e pacche sulle spalle di persone di cui non ricorda neppure il nome.
Potrei continuare per pagine e pagine a elencare decine di tipologie di uomo agente senza riuscire ad essere esaustivo e a ricomprendere tutte le svariate specie e sottospecie di questo curioso animale, ma la finalità non è fornire una classificazione. Qualcuno potrebbe dire che sbaglio prospettiva d'analisi e che si tratta non di tipologie di agente, quanto di essere umano. Non concordo. Mentre le poche (delle tante) figure sopra citate si caratterizzano nei loro comportamenti certamente sulla base di elementi culturali e caratteriali, il loro comportamento "professionale" è fortemente condizionato da una quanto sottesa ma precisa idea della figura agente, argomento questo che meriterebbe approfondimento e ci fornirebbe la chiave di lettura di tanti fenomeni altrimenti inspiegabili.

Il modello ideale ha la funzione di negare tutti gli altri

Dall'analisi di questo quadro generale emerge che tutti, compagnie, legislatore, noi stessi, tendiamo a creare un nostro modello ideale di agente, caratterizzato da un suo pensare ed agire, ribadendo in concreto la natura eminentemente soggettiva della realtà, o per altro verso l'impercettibilità della realtà oggettiva. Ciò che accomuna molti di questi modelli è la natura escludente della loro caratterizzazione: se non pensi ed agisci in quel modo non sei agente. Non fai quello che ti dice la mandante? Non sei un vero agente. Fai quello che ti dice la mandante? Non sei un vero agente. Non hai cinque milioni di portafoglio danni? Non sei un agente. Non sei iscritto al sindacato o al gruppo agenti? Non sei un agente. Sei iscritto al gruppo agenti e al sindacato? Non sei un agente. La negazione e il disconoscimento regnano sovrani.
Il momento storico non è felice, la divisione e lo scontro sono nuovamente considerati soluzione e non più problema. A tutti i livelli, partendo dal pianerottolo di casa per arrivare ai bombardamenti sugli ospedali, abbiamo sostituito la forza della ragione con la ragione della forza, a dimostrazione di come l'uomo non sia capace di trarre beneficio dai propri errori ed orrori. E se dal nostro piccolo pianerottolo di agenti provassimo a cambiare le cose iniziando con pervicacia a ricercare e sviluppare tutto ciò che ci accomuna? Se siamo – come spero! - alla ricerca di un'identità comune e di un'unità politica perché rimanere incagliati sulle diversità? Se lo scopo è la tutela della categoria e la creazione di una figura condivisa di agente - normativamente e culturalmente - oggi più che mai, senza svendere diritti e mortificare interessi, ci dobbiamo fare promotori del dialogo, quello vero fondato sul reciproco rispetto. È una questione di qualità diceva qualcuno.

Verso l'Intelligenza Artificiale di agenzia

Digitalizzazione, Dati e IA nel futuro dell'intermediazione assicurativa professionale

A cura di Lucio Gruden

C'è oggi un intenso dibattito sul governo delle innovazioni tecnologiche e sulle conseguenze future, che riguarda strettamente la nostra professione di intermediari assicurativi e che si frappone nella complessiva relazione con le compagnie. Prima di tutto intendiamoci sui termini che vengono adoperati alle volte in modo confuso o quantomeno incompleto.

La digitalizzazione dei processi

Con questo termine si possono intendere taluni cambi di paradigma, ma anche più semplicemente le nuove modalità di esecuzione di attività tradizionali. Quelle che prima venivano svolte con altre sistemiche e oggi, grazie soprattutto a internet, si possono effettuare in modo diverso. Si pensi alla trasmissione ai clienti degli avvisi di pagamento, all'emissione e consegna delle polizze con firme digitali e inoltro della documentazione immediatamente registrata anche nei sistemi di compagnia/agenzia, ai pagamenti attraverso la Monetica.
La Digitalizzazione dei processi riguarda anche aspetti inerenti l'esecuzione stessa delle polizze, come accade nella liquidazione dei sinistri. Si pensi ai documenti, alle foto, ai filmati e alla varia documentazione trasmessa dai periti alle compagnie e persino direttamente dagli assicurati, attraverso i loro cellulari, comprese alcune auto-perizie su danni di lieve entità. Tutto materiale che viaggia veloce e che risulta gestito da piattaforme all'uopo predisposte dalle compagnie, che profilano e categorizzano sia le garanzie colpite, sia i profili dei clienti (mentre controllano anche la qualità dei periti e delle agenzie). Così facendo, le compagnie tengono nel mirino, in tempo reale, il cruscotto dell'andamento tecnico di ogni garanzia, di ogni prodotto e di ogni profilo di rischio.
Esiste dunque una Digitalizzazione dei processi che riguarda l'intermediario e quella che concerne l'organizzazione interna delle compagnie e il loro modo di fare impresa. La logica della profilazione sempre più minuziosa della clientela avviene attraverso i Dati, sia quelli acquisiti dagli intermediari, sia anche di quelli che le compagnie reperiscono tramite banche dati di fornitori terzi (come le tanto discusse piattaforme social e i motori di ricerca).

Governare i Dati e l'IA, primo passo per diventare consulenti del cliente

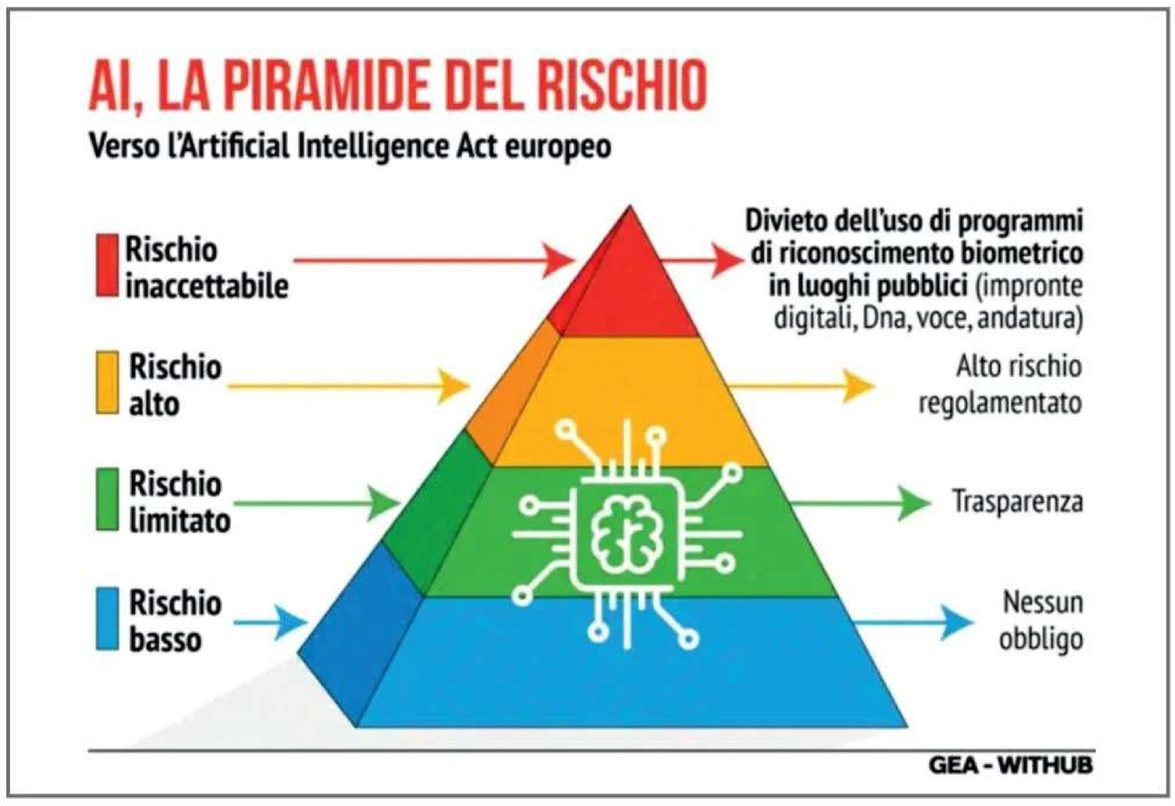
Si affaccia prepotentemente nelle compagnie il tema del ricorso alla IA, una metodica che raccoglie Dati, li analizza, auto impara, diagnostica e determina in via predittiva l'andamento tecnico di ciascun profilo/prodotto. Il tutto finalizzato ad aumentare la marginalità economica, in un sottile gioco di equilibrio con ciò che fa il mercato, che tuttavia nel nostro Paese è caratterizzato dalla concentrazione tra pochi operatori. Si mira a gestire al meglio i portafogli in essere (gli stock) e a determinarne i flussi in entrata e in uscita che li compongono. Lo si fa persino con ricorso a forme di arbitraggio dei prezzi rispetto alla densità dei panel nel tempo, cioè, decidendo a che prezzo e con quale intensità assumere, dismettere,

ricollocare, ancorché rimanendo sempre proni alla vecchia regola del "premio medio" di ramo, con buona pace della decantata centralità del cliente.
Anche per questo il fronte dell'IA rappresenta un terreno di scontro tra compagnie e intermediari, tema che potrebbe riguardare la sopravvivenza stessa della nostra professione.
L'IA, assieme a quel suo caporale di giornata che è la robotica di compagnia – l'automazione degli atti dispositivi verso i clienti – può correre grazie a una benzina senza la quale essa non funziona: sono i Dati immessi nel sistema. La questione richiede una grande consapevolezza da parte di chi quei Dati raccoglie e possiede per ruolo e funzione voluta dalla legge, cioè l'intermediario assicurativo. Intendiamoci, molto dipenderà dalle nostre forme di rappresentanza e in questo il compito dello SNA, delle associazioni di avanguardia culturale assicurativa, ma anche dei gruppi agenti – sempre che non si accontentino delle briciole – risultano determinanti.
Però non illudiamoci, perché per molti tra noi agenti l'innovazione digitale è solo quella semplificazione di processi utile a confinarci ancora di più dentro al ruolo di terminali integrati, che consiste – semplifico – nel prestarci a essere il fiduciario locale di un brand oppure il gestore di uno scintillante negozio in franchising. Essere eterodiretti dalla mandataria, quando addirittura non diretti de iure attraverso stringenti accordi societari, è un'opzione sempre esercitabile e perfettamente legittima. Ma governare il tema dei Dati propri e della IA di agenzia, significa provare a divenire consulente reale del cliente, attività che la normativa europea ci vorrebbe assegnare, anche se poi essa è male recepita dalla disciplina nazionale e peggio regolamentata dall'Authority di settore.

Quale Intelligenza Artificiale di agenzia per aumentare il riconoscimento dell'agente?

La domanda a questo punto diviene quale IA per un'intermediazione indipendente?
Partiamo dal fatto che è acclarato che una maggiore educazione assicurativa (e finanziaria) servirebbe al nostro Paese per uno sviluppo sano del mercato assicurativo. Lo dicono i dati e si veda sul punto l'interessante studio del prof. Riccardo Viale, Ordinario di Scienze comportamentali ed Economia cognitiva presso l'Università Bicocca di Milano, commissionato allo stesso e alla DOXA dall'IVASS, dal titolo Conoscenze e comportamenti assicurativi degli italiani, pubblicato nel 2021.
Lo studio ci presenta tre indici. Un indice di consapevolezza riferito alla comprensione e conoscenza dei prodotti dell'industria assicurativa italiana che è molto basso (20,1%), a fronte però di un secondo indice, di consapevolezza assicurativa generale, che invece sale al 40,6%. Ma entrambi vanno confrontati con un terzo indice, quello di personale avversione al rischio, che nel nostro paese è del 60,2%, numero che fa bene sperare. La distanza tra il terzo indice e i precedenti testimonia la generale necessità di un maggiore accompagnamento dei clienti, di più consulenza e quindi di più intermediazione professionale. Ed è per questo che la partita nella gestione dei

Dati, alla base di una possibile IA di agenzia, è molto importante.
La strada è impervia e decisamente in salita perché è forte la tentazione di pensare alla condivisione tra agente e compagnia – alla sempre più ricorrente contitolarità – di tutti i Dati, non già solo di quelli necessari alla preventivazione e all'emissione delle polizze. Questa tentazione è la spada nel fianco della categoria, soprattutto dopo l'entrata in vigore del GDPR e della IDD (demands and needs). Si può forse azzardare che oggi la sottovalutazione di quanto sia importante la proprietà dei nostri Dati e la loro corretta catalogazione in forma di banca dati, sia in parte aumentata e per questo è l'ora di abbandonare quella pericolosa supponenza che anima alcuni tra noi ("… se la compagnia mi revoca i clienti certamente mi seguono") perché non si tratta più solo di questo: è in ballo l'evoluzione della nostra funzione di intermediari attraverso un maggiore riconoscimento sociale (e formale) in quanto soggetti confidenti del cliente che operano anche attraverso l'uso di una IA di agenzia personalizzata che serve a informare e formare il cliente nel tempo.
Ovviamente in questa prospettiva servono alcuni anticipatori. Sarà avvantaggiato chi avrà il coraggio di utilizzare i Dati investendo tempo e denaro, nel raccoglierli, strutturarli e integrarli per mettere in parallelo sistematicamente, con la IA, tutto lo scibile delle soluzioni assicurative a sua disposizione, al fine di trovare il meglio oggettivo tra i prodotti comparabili, ma scegliendo poi il meglio soggettivo riferito al suo singolo cliente.
Dire Dati significa parlare di conoscenza del singolo cliente, delle sue aspettative e bisogni messi a fuoco assieme, degli impegni e dei programmi futuri, tutti input essenziali che, se catalogati, possono fare lavorare una IA di agenzia che analizza, compara, informa e propone in tutto il tempo della relazione.

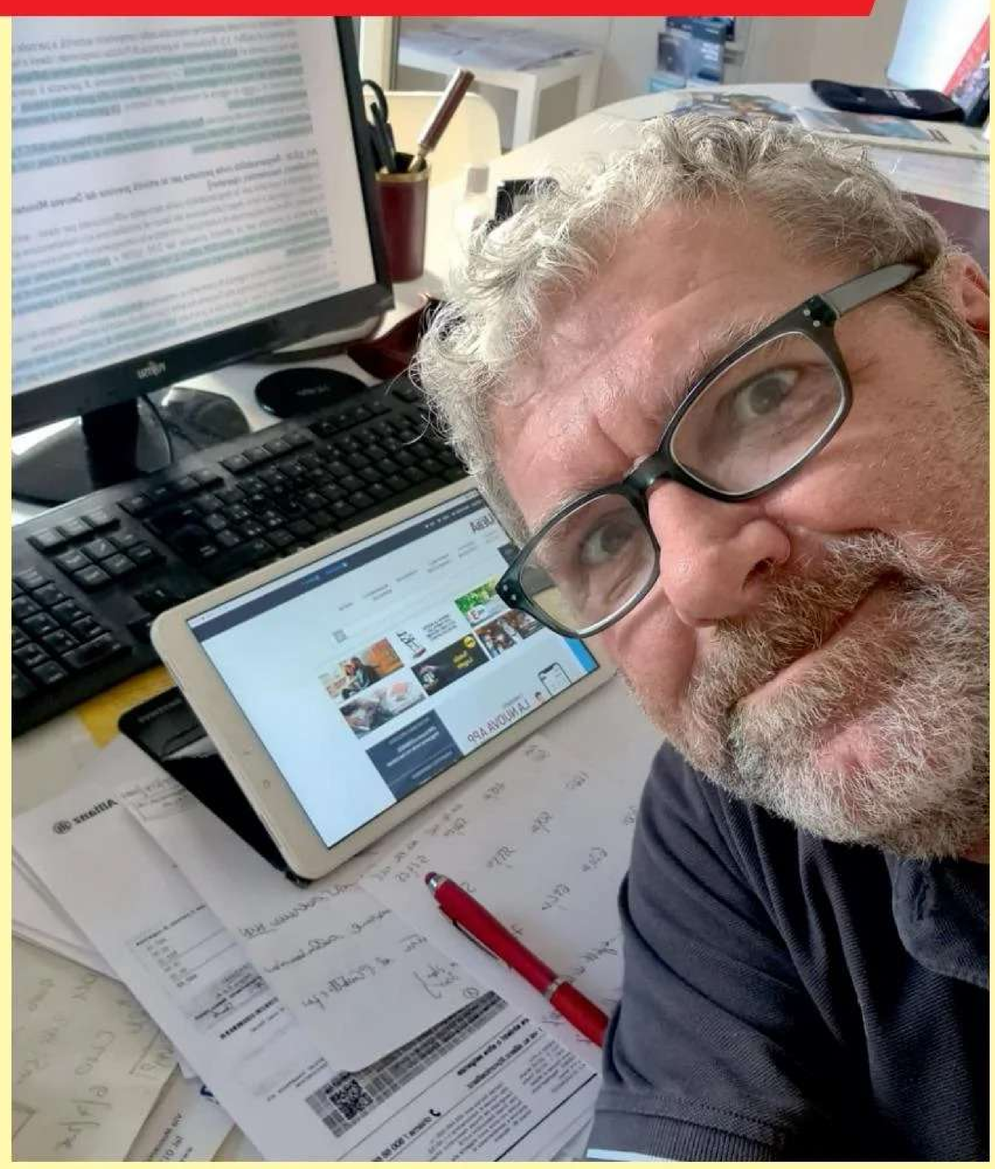


Conclusioni

A seguito della sinistrosità accresciuta e sempre più frequente negli eventi atmosferici e climatici, si va insinuando prepotentemente una nuova stagione, connotata da una voglia, da parte delle compagnie, di essere il più possibile "liquide" nei propri impegni contrattuali. C'è un nuovo corso, quello dello ius variandi che tende a trasformare i portagli di compagnia in stock parzialmente modificabili al verificarsi di andamenti tecnici negativi o altro. Si va verso contratti adeguabili non già attraverso parametri neutrali e controllabili, bensì mediante formulazioni contrattuali che prevedono tariffazioni dinamiche e cangianti, in modo da gestire il premio medio con il minimo sforzo, verso quella redditività programmata (e spesso promessa agli azionisti) che così facendo diventa più solida di un masso. Su questo fronte c'è da attendersi di tutto e di più e staremo a vedere cosa dirà il legislatore e soprattutto l'AGCM, perché i primi segnali sono preoccupanti per chi, come noi intermediari, si deve confrontare con i clienti.
Detto ciò, premesso che ritengo che ogni accomodamento in ambito Dati essenziali/inessenziali (magari per qualche punto di provvigioni in più) non sia mai un bene, considero indispensabili nuove forme di cooperazione degli intermediari con i più qualificati partner tecnologici del settore per mettere a punto avanzate e personalizzabili soluzioni di IA di agenzia.
In parte era già accaduto per la gestione autonoma della privacy e poi dei Dati con l'avvento del GDPR, con la creazione di gestionali di agenzia più o meno elaborati. Sono proprio tali sistemi che ora necessitano un salto di qualità verso una più severa catalogazione sistematica delle informazioni, una selezionata profilazione della clientela e l'interconnessione di tutte le informazioni attraverso una IA di agenzia che è tutta da progettare e realizzare.
Questo è il nuovo fronte della funzione stessa dell'intermediario assicurativo, che è funzione consulenziale, informativa e formativa del cliente, in un Paese profondamente disinformato sui prodotti assicurativi, ma sensibile al concetto di rischio, in particolare dopo il Covid e i fenomeni atmosferici che ci hanno colpito frequentemente e pesantemente.

Caro Sna, chi sei davvero??

Per l'opinione pubblica la natura e la funzione del Sindacato Nazionale Agenti sono di difficile comprensione



A cura di Marco Becchio

Che cos'è lo Sna ed a cosa serve? La domanda può sembrare banale, eppure a ben pensarci non lo è, se non altro perché dipende molto a chi la si rivolge. Se lo chiedessimo all'agente, uno qualsiasi, quasi certamente la risposta sarebbe conosciuta anche perché in esso si riconosce il maggior numero di iscritti a livello nazionale; se lo chiedessimo però alla gente, passatemi il gioco di parole, la risposta sarebbe tutt'altro che scontata anzi, quasi sicuramente ci troveremmo davanti ad un'espressione interrogativa. Spiegato poi che si tratta di un Sindacato degli agenti di assicurazione, quei dubbi iniziali rimarrebbero e forse altri ancora ne scaturirebbero.

Le varie sigle sindacali legate al lavoro dipendente come CGL, CISL e UIL, per citare le più diffuse, sono parte del bagaglio culturale comune, anche altre come Confartigianato e Confindustria, così come quelle legate a commercio ed agricoltura, tipiche del mondo imprenditoriale, sono ben presenti nella mente delle persone oltre al senso del loro operato, a prescindere dal fatto che possano farlo in modo più o meno impattante.

Le agenzie non sono emanazioni esterne delle compagnie

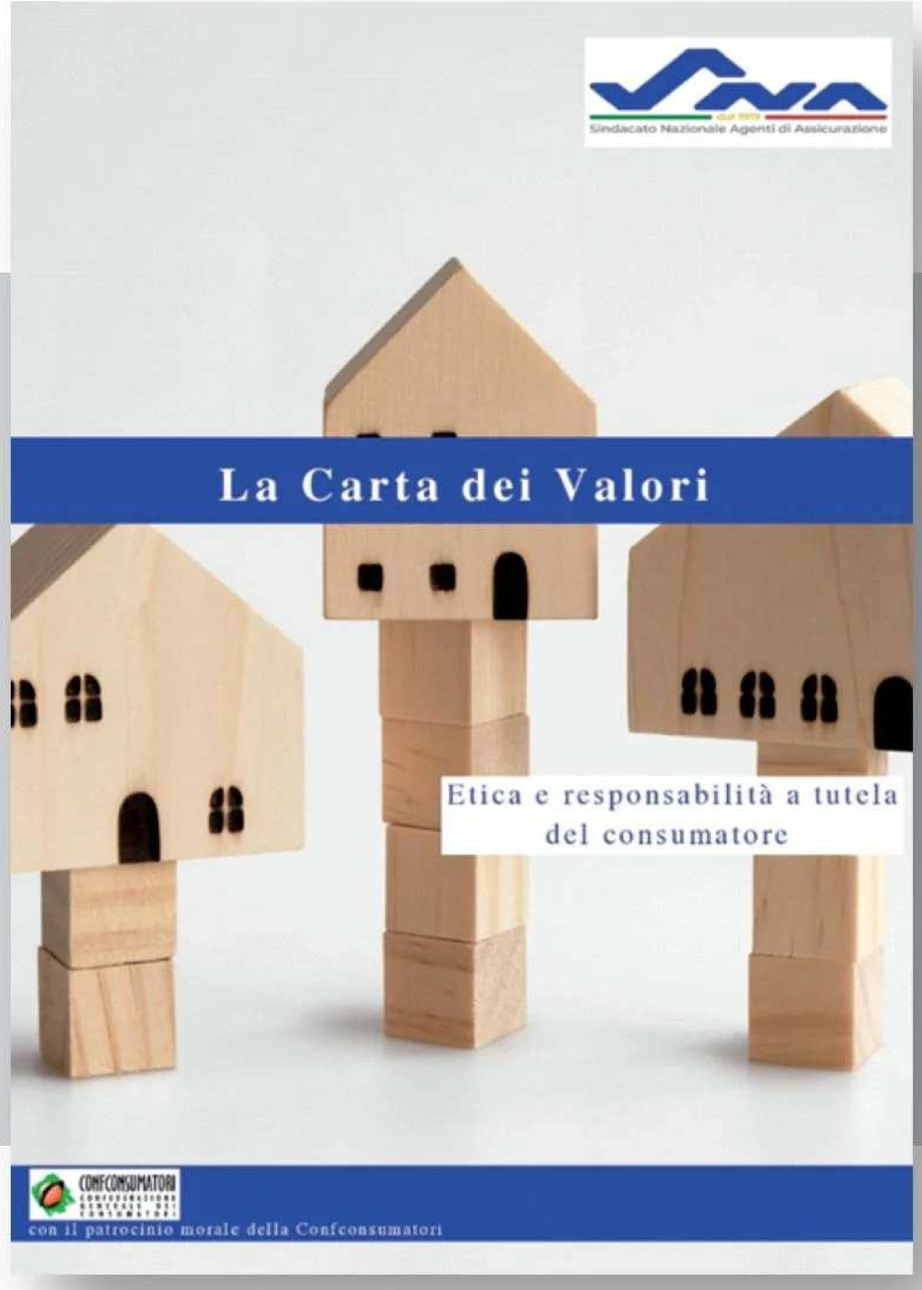
Allora perché nell'immaginario collettivo non si pensa parimenti alla necessità di una rappresentanza collettiva per gli intermediari iscritti alla Sez. A del Rui? È da un po' di tempo che me lo chiedo e qualche risposta me la sono data: non so dire se siano quelle giuste, certo è che mi è scaturita la necessità di dare massima pubblicità a questa situazione, e vorrei trovare un modo semplice di farlo soprattutto verso i non addetti ai lavori. Spesso, per esempio, le persone fanno coincidere gli agenti di assicurazione con le compagnie, niente di più fuorviante. Certo i primi necessitano di un mandato da una o più compagnie per poter operare nella distribuzione di prodotti assicurativi, anche se agiscono in piena autonomia, organizzando il proprio lavoro, utilizzando risorse personali sia materiali ed economiche che umane; non sono dipendenti dalle loro mandanti ed anche se condividono una parte dei propri lavori, i rispettivi interessi sono ben definiti e distinti. Rappresentano una o più "insegne" quindi, anche se rappresentano in primo luogo se stessi, la propria attività, la propria professionalità.
I clienti che si rivolgono ad un agente con delle necessità da soddisfare, delle preoccupazioni che possa accadere un evento imprevisto da tutelare, si affidano a lui in virtù della relazione fiduciaria instaurata, con la speranza di trovare il maggior numero di risposte alle loro esigenze e quelle risposte devono essere il più possibile rispondenti alle necessità esposte. Pensare di rivolgersi direttamente alle compa-

gnie per ottenerle è impensabile ecco perché gli agenti sono detti anche intermediari, perché si trovano a dover mediare le richieste dei clienti con le offerte di chi i prodotti assicurativi li confeziona. In questo sistema di incontro fra problemi e soluzioni, si potrebbe altresì pensare ad un equilibrio nei rapporti tra mandatari e mandanti, sebbene anche questa si rivelerebbe una considerazione del tutto errata: le compagnie assicurative sono società importanti, spesso vere e proprie multinazionali ed il loro potere economico e contrattuale è sproporzionato se confrontato con le possibilità delle agenzie, per quanto esse possano essere grandi e strutturate. Queste prime considerazioni possono già aiutare a comprendere come un soggetto giuridico collegiale possa rappresentare in modo più incisivo gli interessi comuni dei propri iscritti, oltre che dialogare con una maggior forza con la controparte contrattuale. Non solo, la categoria agenziale, come ogni altra entità produttiva, è soggetta a leggi, norme e regolamenti nazionali ed internazionali, ed un organo di rappresentanza può svolgere in modo più puntuale le operazioni di controllo e interpretazione anche e soprattutto legale, per far sì che le normative risultino applicabili ed applicate in modo corretto e funzionale. Tutto sommato verrebbe da pensare che si tratti di un Sindacato come tutti gli altri che cura gli interessi della propria categoria e nulla più; pur essendo vero, di fatto anche questa sarebbe una interpretazione semplicistica e limitante: leggi e regolamenti degli ultimi anni, hanno accomunato il canale agenziale agli operatori del settore bancario e finanziario creando un comparto più ampio. Come tali, intervenendo su una parte sensibile dalla vita dei cittadini (quella economica), le normative sono diventate più stringenti a tutela degli stessi.
Non per ultimo, le strategie commerciali delle compagnie devono sottostare alle logiche di investimento degli azionisti mentre gli agenti devono tutelare i clienti proponendo loro i prodotti più attinenti alle necessità espresse o latenti di famiglie, professioni e imprese, e spesso questi interessi tendono a divergere da quelli dei conglomerati finanziario-assicurativi. Ecco che le motivazioni per disporre di un'entità collettiva cominciano a delinearsi in modo più nitido: i clienti, i fruitori del prodotto assicurativo, sono il vero patrimonio delle agenzie ed una rappresentanza collettiva efficace ed efficiente può e deve essere anche garante delle buone
pratiche dei suoi associati. Nei cento e più anni della sua operatività, lo Sna ha avuto modo di cambiare ed evolvere per potersi adeguare ai tempi ed alle diverse necessità. Gli ultimi venti in particolare hanno significato cambiamenti epocali spostando in capo agli agenti sempre maggiori responsabilità ed oneri nei confronti dei clienti.

Generazione F – Confconsumatori, Parma 18-19 aprile 2024

La sinergia strategica con le associazioni dei consumatori

In quest'ottica, da qualche anno a questa parte il Sindacato ha intrapreso una strada impegnativa, quanto virtuosa e premiante: coinvolgere nelle scelte operative strategiche, le associazioni consumeristiche a testimonianza ed avallo del buon operato. Un percorso iniziato in punta di piedi che sta procedendo per tappe sempre più serrate, alcune delle quali hanno fissato momenti importanti e di grande valore morale: la stesura della Carta dei Valori a tutela del consumatore e del nuovo Codice Etico e Deontologico, tanto per fare gli esempi più significativi. Ad un occhio distratto potrebbero sembrare strumenti retorici, ma analizzati più in dettaglio assumono una forte valenza simbolica e vincolante dal punto di vista etico. Di fatto, associandosi, ci si impegna a tenere un comportamento corretto sotto tutti i punti di vista e nei confronti di tutti, clienti in primis. Due documenti diversi quanto complementari che tracciano la strada e delineano il comportamento da tenere per operare bene ed in modo trasparente.
Al loro interno troviamo esplicitati rispettivamente nella Carta dei Valori la condivisione degli stessi, la trasparenza e l'informazione che va a bilanciare le carenze conoscitive in materia assicurativa della clientela, la qualità della consulenza e l'affidabilità del consulente, l'attenzione ed il rispetto per il cittadino e le sue necessità assicurative di sicurezza orientate alla sua soddisfazione, l'accessibilità garantita dalla diffusione capillare delle agenzie, la responsabilità e correttezza dei consulenti ed i prin-



cipi di mutualità e solidarietà tipici dei prodotti assicurativi.
Nel codice etico e deontologico i principi di riferimento dello svolgimento dell'attività, la relazione fiduciaria con i consumatori, i principi guida dei comportamenti personali, la responsabilità personale, il rispetto del cliente e gli obblighi di riservatezza, i rapporti con i propri collaboratori e dipendenti, i rapporti con la concorrenza e l'identità morale degli iscritti. Data l'importanza e la portata dei contenuti, ogni punto citato meriterebbe un approfondimento specifico, anche per comprendere il grande sforzo impiegato dai vertici sindacali per garantire ai clienti l'uso di buone pratiche da parte dei propri associati.
L'ultimo impegno condiviso in ordine di tempo ha visto il Sindacato il 18 e 19 aprile u.s. invitato a una due giorni organizzata da Confconsumatori con un evento su finanza ed assicurazioni sostenibili, con la partecipazione in qualità di relatori di numerose figure apicali di Sna, dell'Ivass, dell'Università di Parma, di Banca d'Italia e della politica nazionale dei delegati di Assoutenti, Movimento Consumatori, Altro Consumo, dei rappresentanti degli Ordini professionali parmensi degli avvocati, dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. Un ulteriore evento che va a rinsaldare il rapporto con la più importante associazione di consumatori e confermare che la strada intrapresa è quella giusta.
Infine, continuando a parlare di rapporti con la politica, non si possono non menzionare gli impegni del Presidente nazionale Claudio Demozzi e del suo Esecutivo Nazionale a livello tanto nazionale quanto europeo. Il Sindacato è riuscito a porsi come interlocutore tecnico-operativo accreditato a diversi livelli di discussione delle leggi e delle proposte di legge del settore, e lo ha fatto con neutralità ed imparzialità, oltre che professionalità, tali che all'avvicendarsi dei Governi con diverse anime politiche, non si sono mai interrotti dialogo o collaborazione.
Per quanto visto, come per tutta un'altra serie di pratiche più o meno routinarie, c'è di cui discutere sulla necessità ed importanza dell'esistenza di un'associazione sindacale per la nostra categoria: per gli agenti, perché possa riequilibrarsi almeno in parte il divario di forze con le loro mandanti; per i clienti, perché considerando la loro importanza per la categoria agenziale, lo Sna si pone come zona cuscinetto fra le fabbriche prodotti ed i loro principali distributori, ed anche per le compagnie, perché la mancanza di contraddittorio non è mai una cosa utile e ritarda, quando non impedisce, una crescita corretta ed equilibrata.

FORZE NUOVE per vivacizzare il dibattito politico

Ricercare l'entusiasmo tra le nuove leve sindacali

A cura di Andrea Pieri

Nel nostro Statuo, al capo IV – Sezioni Provinciali, l'articolo 13 alla lettera i) leggiamo: incentivare sul territorio la presenza dello Sna. Quanto tale comma dello Statuto sia importante, lo capirebbe anche chi non vive attivamente la vita sindacale. Perché un organismo come il nostro Sindacato possa avere ragione di esistere, deve avere una rappresentanza in termini di numeri adeguata, meglio ancora se rilevante e non solo per contare sul piano istituzionale. Spesso, infatti, sulla tematica del reale numero di iscritti si è dibattuto molto, a volte a mio modesto parere persino troppo, dato che i numeri sono numeri e per loro natura sono asettici e quindi inequivocabili. Resta però il fatto che i Provinciali dello Sna e in generale qualunque iscritto abbia a cuore le sorti dello Sna, debbano adoperarsi a cercare sul territorio sempre nuovi soci, meglio ancora se anagraficamente giovani. Le ragioni di tale scopo sono molteplici, ma in questo mio articolo, vorrei analizzare quello che riguarda il loro maggior coinvolgimento perché essi potrebbero portare nuovi contributi al nostro sodalizio.

Dal dibattito nascono le migliori soluzioni

Nei nostri numerosi incontri istituzionali, sia in presenza che a distanza, quasi in maniera sistematica, infatti, intervengono sempre i soliti colleghi. Questo non voglio dire che sia un difetto, quanto piuttosto che poter ascoltare anche il pensiero del maggior numero di colleghi sarebbe utile, per alimentare di idee nuove il dibattito sindacale al nostro interno. È noto, infatti, che quando in politica si dibatte attivamente, almeno quando lo si fa in maniera costruttiva, nascono sempre le migliori idee e soprattutto efficaci soluzioni ai problemi.

Sono spesso le differenze di pensiero, se rivolte verso un unico sinergico scopo, a far nascere i migliori modelli di governo. Non me ne vogliano i sindacalisti "attempati", però a volte i nuovi e soprattutto giovani iscritti, vengono guardati con un atteggiamento di sufficienza, dovuta al fatto che l'esperienza dei più anziani li porta a domandarsi "cosa avrà da dire questo pivello?". Ecco, secondo me, le nuove generazioni hanno molto da dire e sono utili per vivacizzare con le proprie idee la vita sindacale, perché spinti dalla voglia di emergere, farsi conoscere e darsi da fare. Voglia che magari in qualche collega con una lunga militanza è normale che si sia affievolita. Mi è capitato durante le riunioni della mia Provinciale di ascoltarne alcuni per la prima volta alle prese con il microfono, così come durante i Congressi o i Comitati Centrali e devo dire che sono piacevolmente rimasto colpito della loro voglia di partecipare, dimostrata con interventi molto centrati e carichi di entusiasmo.
I colleghi con maggiore esperienza, che sono e restano una formidabile risorsa per tutti noi, dovrebbero però apprezzare il contributo dei giovani ed anzi aiutarli a crescere sindacalmente, fornendo loro le armi della saggezza e della conoscenza della macchina sindacale.

Coinvolgimento e coraggio di lasciare spazio

Si è spesso parlato di coinvolgimento della base e probabilmente una via può essere quella di ricercarli proprio tra le nuove leve, ad oggi, a mio modesto parere, poco coinvolti. Come molte volte capita, il giusto compromesso sta proprio nel mezzo, ovvero tra coloro i quali sono considerati maggiormente esperti e di lungo corso e coloro che lo sono meno sebbene, allo stesso tempo, sono dotati di più energia da spendere per la nostra categoria. Si tratta insomma di trovare il corretto equilibrio tra queste due fondamentali umanità del nostro Sindacato, con i primi disposti ad insegnare ed all'occorrenza a fare un passo di lato per lasciare maggiore spazio ai secondi, con quest'ultimi consapevoli che c'è molto da imparare, per dare sempre il meglio.
In questi mesi abbiamo commemorato la morte di alcuni colleghi storici, tra questi sicuramente Lucio Modestini il quale spesso, durante le riunioni, lo potevi trovare circondato da neofiti, perché se è vero che Lucio aveva molto da insegnare loro, è pur vero che aveva piacere di conoscerne il pensiero, per continuare ad imparare a sua volta, in una sorta di aggiornamento generazionale, dal quale poteva carpire le moderne metodologie, per affrontare un mercato assicurativo in continua evoluzione.

Le vecchie generazioni hanno una funzione maieutica

Il tema della staffetta tra generazioni, d'altro canto, è sempre stato uno dei momenti più delicati, in ambito sindacale, come in quello della politica nazionale. Quando si sono verificate certe circostanze che hanno portato a succedersi i vecchi rappresentanti con i nuovi, se ci si è giunti con un percorso graduale di consegna dei testimoni, i passaggi sono stati semplici ed efficaci, a differenza di quando non si è avuto la capacità di preparare prima il ricambio, per l'incapacità di non mollare la presa, per non lasciare il giusto spazio ai politici emergenti. La questione quindi della partecipazione attiva, più volte ricordato dal Presidente Demozzi, anche nella sua ultima relazione del Comitato Centrale tenutosi ad aprile, è un tema centrale per il nostro futuro ed esso non può che passare dal coinvolgimento di nuovi iscritti, per una problematica di ordine anagrafico e previdenziale e insieme di impegno e modernizzazione dello stesso Sindacato, che deve confrontarsi con un mercato mutato in tal senso. Su questo molto potrà essere fatto anche dalla scuola dei Quadri Sindacali, perché l'entusiasmo e l'esuberanza dei giovani, deve essere sempre e comunque canalizzata attraverso la preparazione e la conoscenza delle nozioni e norme contenute all'interno dell'attualissimo Statuto Sna, nonostante poi esso sia stata scritto paradossalmente molti anni fa. Ma forse così paradossale non è, perché i nostri padri fondatori che lo scrissero, ebbero proprio la capacità di unire l'esperienza e la saggezza con la modernità.

Paolo Bullegas, Componente EN Sna
Responsabile della Commissione
di Studio Rcauto Sna

Anche nel 2024 prosegue l'aumento delle tariffe auto

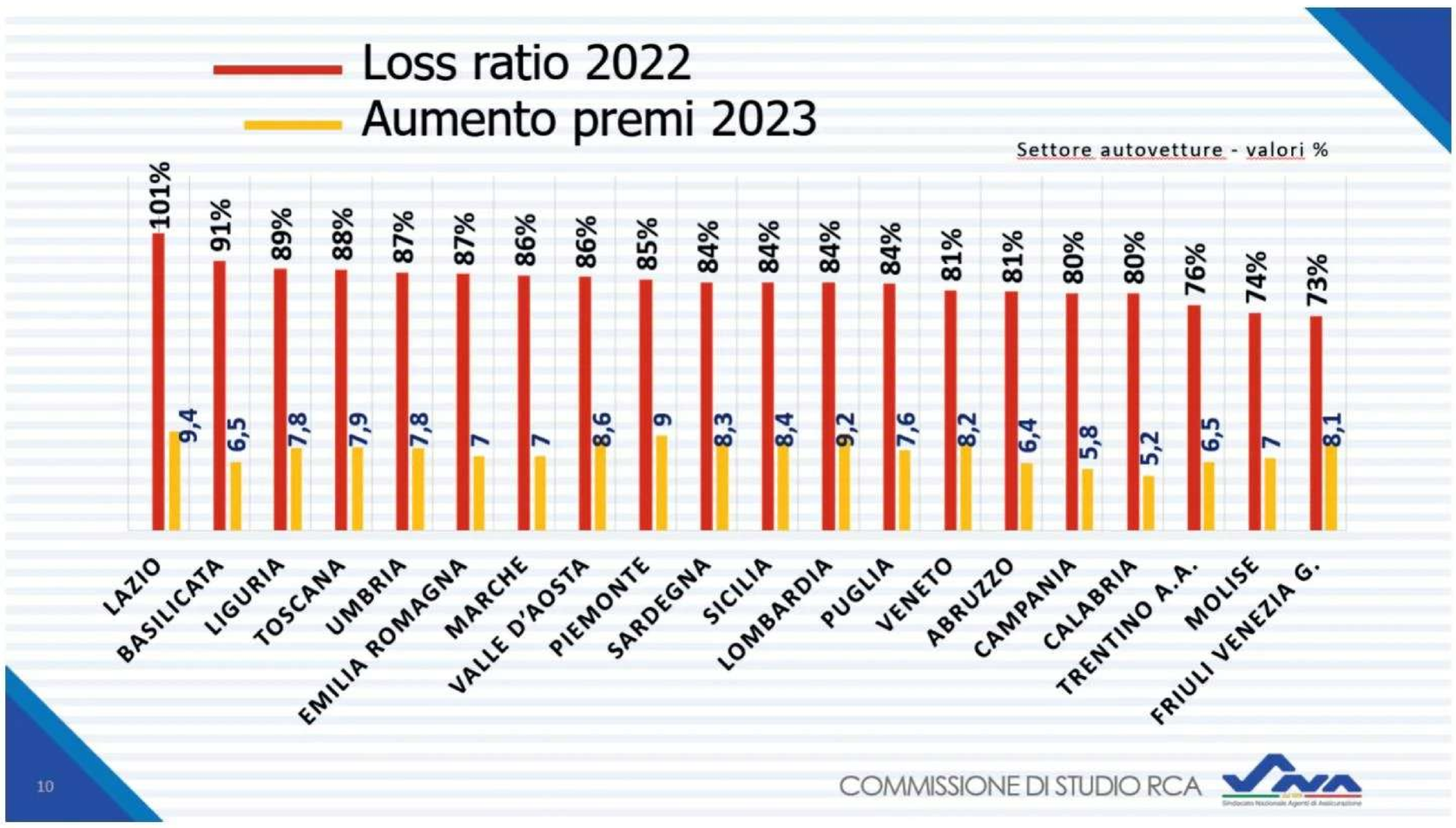
Quali i motivi dell'inasprimento dei prezzi?
Lo studio del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

A cura della Commissione Rcauto Sna

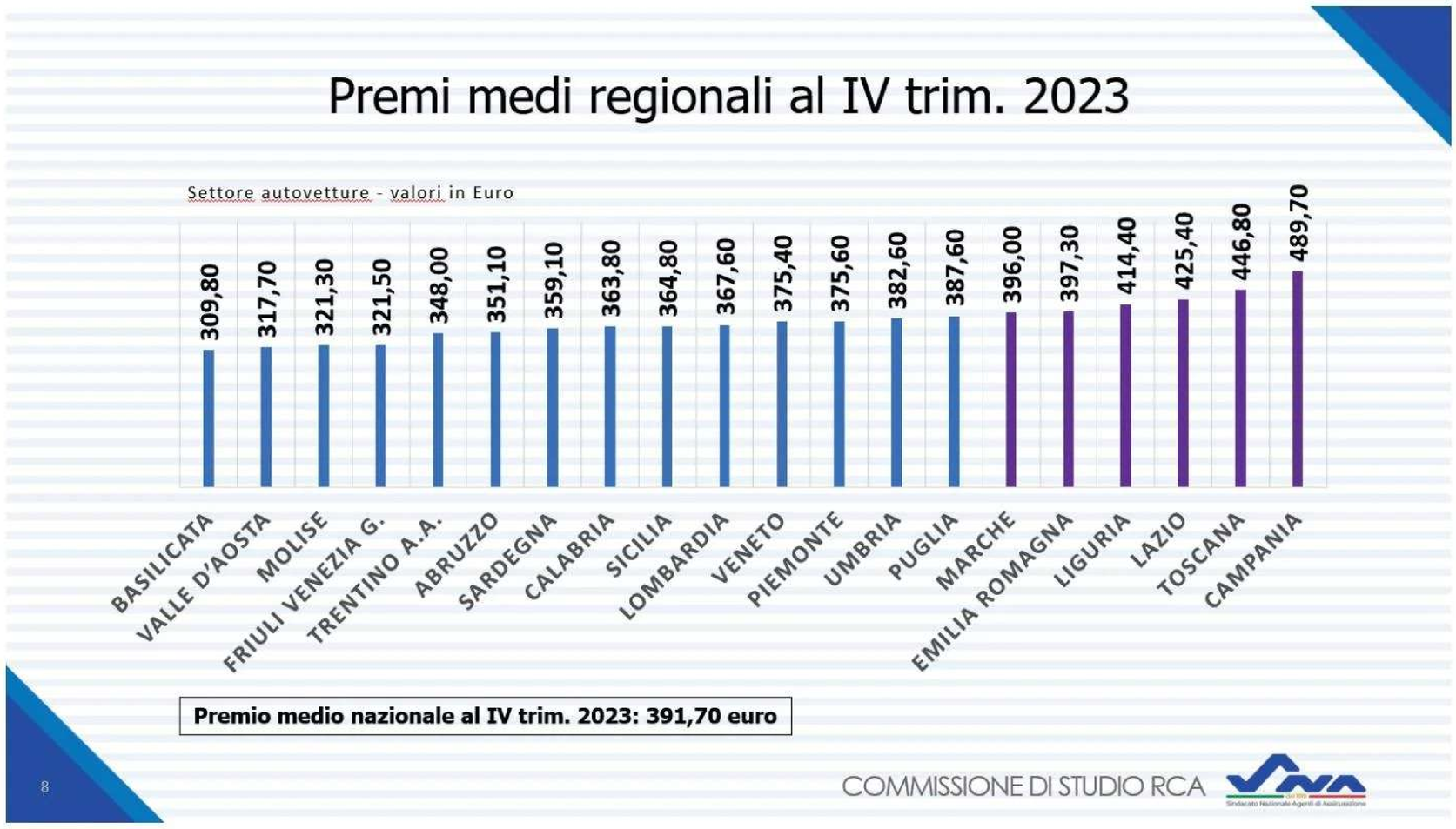
Gli ultimi dati ufficiali sulle tariffe Rcauto parlano di un aumento medio nel 2023 pari al 7,9%, ma si sa, le medie sono come il pollo di Trilussa, non danno mai un quadro esatto della realtà.
La Commissione di studio Rcauto del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione (SNA) ha voluto vederci chiaro, approfondendo l'esame degli aumenti a livello regionale e provinciale, con non poche sorprese.
Una premessa è fondamentale: gli aumenti dei premi assicurativi per la Rc auto non sono altro che la conseguenza dell'incremento della frequenza di sinistri e del costo più elevato dei risarcimenti. L'aumento del costo di riparazione dei veicoli, a partire dai ricambi, così come l'aumento del valore dei danni alla persona, sono elementi strettamente legati all'aumento dell'inflazione, ed è così che il settore ha visto il saldo tecnico (rapporto tra sinistri gestiti e i premi gestiti) perdere a livello nazionale 319 milioni di euro nel 2022. I dati elaborati dalla Commissione Sna, coordinata dal responsabile nazionale, Paolo Bullegas e composta da Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro, ha però svelato una curiosa dinamica: gli aumenti non sempre sono lineari rispetto al rapporto sinistri/premi (tecnicamente Loss Ratio) e in alcuni casi sono apparentemente inspiegabili.

I DATI REGIONALI

Osservando i dati del 2022, la Regione con il più elevato rapporto sinistri/premi non è la Campania come spesso si lascia immaginare, ma il Lazio, con un coefficiente pari al 101%. In pratica, le compagnie di assicurazione hanno speso l'1% in più per i sinistri di quanto incassato dagli automobilisti. A questo dato devono poi aggiungersi le spese di gestione, che sono state del 21,3% dei premi. Ecco spiegata la difficoltà delle compagnie nel mantenere un livello tariffario equilibrato per la stabilità del sistema. Considerato pertanto il costo di gestione, ogni percentuale di Loss ratio (sinistri/premi) superiore a 78,7% genera margini negativi. Solo tre Regioni si collocano al di sotto della soglia: Trentino-Alto Adige, Molise e Friuli-Venezia Giulia. Se si analizza però la percentuale di aumento dei premi regionali pagati dagli automobilisti nel corso del 2023, scopriamo una dinamica non sempre lineare. Nella Regione Friuli-Venezia Giulia, dove il rapporto sinistri/premi è positivo e le compagnie hanno registrato un margine positivo, seppure modesto, i premi sono aumentati a dicembre del 2023 dell'8,1%: valore superiore alla media nazionale. Al contrario, nella Regione Basilicata nonostante un loss ratio estremamente negativo, l'aumento è stato solo del 6,5%.



A livello nazionale, nel corso del 2022, considerati i premi al netto degli oneri fiscali e parafiscali le imprese hanno registrato un margine negativo (perdita) di 19 euro per polizza.



I DATI PROVINCIALI

Tuttavia, i premi assicurativi sono sviluppati a livello territoriale. Analizzando le singole province si scopre che in ambito Rcauto le Province italiane meno virtuose nel 2022 sono Grossetto, Roma, Latina e Matera, dove il costo dei sinistri è stato sensibilmente superiore rispetto ai premi pagati dagli assicurati. Diversamente, le Province con il più basso rapporto sinistri/premi (quindi più "virtuose") sono: Isernia, Gorizia, Belluno, Verbano-Cusio-Ossola.

Loss ratio

PROVINCIA	Premi contabilizzati Euro	Importo totale sinistri gestiti + stima sinistri tardivi (IBNR) Euro	Costo medio sinistri gestiti al lordo IBNR Euro	Frequenza sinistri al lordo IBNR %	Loss Ratio 2022 al lordo IBNR %	Aumento premio medio IV trim 2023 anno -1 %	Premio Medio IV trim 2023 Euro
Le 4 province con più elevato rapporto sinistri premi (*Loss ratio*) nel 2022							
Grosseto	36.922.295	38.897.216	6.170	4,8	105,3%	8,2	380,60
Roma	777.257.267	811.540.835	4.744	7,0	104,4%	10,4	441,50
Latina	107.509.291	109.980.068	6.221	5,5	102,3%	5,2	425,10
Matera	31.403.095	31.496.611	6.577	4,0	100,3%	6,7	336,30
Le 4 province con più basso rapporto sinistri premi (*Loss ratio*) nel 2022							
Isernia	13.200.525	8.233.599	4.144	4,2	62,4%	5,7	342,10
Gorizia	18.609.466	11.663.946	4.049	3,7	62,7%	7,3	318,30
Belluno	29.373.302	18.710.589	3.938	4,0	63,7%	8,6	334,40
Verbano-Cusio-Ossola	22.847.095	15.174.935	3.500	4,7	66,4%	7,7	324,50

Settore I: autovetture

14

COMMISSIONE DI STUDIO RCA

Osservando però i dati provinciali dei premi medi pagati, alcuni aumenti risultano quantomeno curiosi. Ad esempio, nella Provincia di Latina -dal loss ratio di 102,3%- i premi Rc auto sono aumentati del 5,2%, mentre nella provincia di Belluno -con loss ratio a 63,7%- il premio medio è aumentato del 8,6%, più di quanto sia aumentato a Latina (5,2%) e anche a Grossetto (8,2%).

Tra le Province con i conducenti più virtuosi si segnalano Pordenone e Rovigo, con una frequenza di 3,4 sinistri ogni 100 veicoli, seguono Gorizia (3,7) e Udine (3,9). Al contrario le province che registrano la frequenza sinistri più elevata d'Italia ci sono le Province di Napoli (8,2), Prato (7,4), Genova (7,2) e Roma (7).

Frequenza sinistri

PROVINCIA	Premi contabilizzati Euro	Importo totale sinistri gestiti + stima sinistri tardivi (IBNR) Euro	Costo medio sinistri gestiti al lordo IBNR Euro	Frequenza sinistri al lordo IBNR %	Loss Ratio 2022 al lordo IBNR %	Aumento premio medio IV trim 2023 anno -1 %	Premio Medio IV trim 2023 Euro
Le 4 province con più elevata frequenza sinistri nel 2022							
Napoli	450.863.914	357.979.589	4.223	8,2%	79,4%	5,1	559,30
Prato	53.653.306	48.323.101	4.997	7,4%	90,1%	8,3	559,90
Genova	115.741.287	105.678.456	4.126	7,2%	91,3%	8,6	445,80
Roma	777.257.267	811.540.835	4.744	7,0%	104,4%	10,4	441,50
Le 4 province con più bassa frequenza sinistri nel 2022							
Pordenone	52.043.695	35.963.515	5.395	3,4%	69,1%	9,1	310,60
Rovigo	35.191.918	28.818.380	6.357	3,4%	81,9%	6,4	343,70
Gorizia	18.609.466	11.663.946	4.049	3,7%	62,7%	7,3	318,30
Udine	82.064.191	61.696.519	4.685	3,9%	75,2%	8,3	321,80

Settore I: autovetture

13

COMMISSIONE DI STUDIO RCA

Gli automobilisti della Provincia di Napoli sono da sempre classificati dalle assicurazioni tra i più indisciplinati e i dati sulla frequenza sinistri parrebbero confermarlo: 8,2 il numero sinistri ogni 100 autovetture, oltre il 50% superiore alla frequenza sinistri media nazionale (5,4%). Però è bene considerare che il costo medio dei sinistri a Napoli (4.223 euro) è molto inferiore rispetto a quello di tante altre province, anzi si colloca addirittura tra i più bassi d'Italia. È Crotone la Provincia che ha registrato il più elevato costo medio dei sinistri, pari a 7.030 euro. La provincia di Siracusa ha il più basso costo medio per sinistri pari a 3.470 euro, mentre il dato medio di tutte le province italiane è stato di 4.666 euro.

Considerando complessivamente i dati sulla dinamica dei sinistri, costo medio e frequenza, in costante aumento dal 2020, le cose non sono andate bene per le compagnie di assicurazione Rcauto, ma le stime della Commissione nazionale di studio Rcauto per la seconda parte 2024 riflettono un potenziale rallentamento dei prezzi, connesso principalmente all'andamento dell'inflazione che mostra segni di frenata.

I Componenti della Commissione di Studio Rcauto dello Sna

Massimo Castoldi

Massimiliano Pro

Carlo Colombo

Prosegue il trend positivo per gli assicuratori

Le compagnie, non soltanto italiane, continuano a incamerare profitti da capogiro

A cura di Filippo Guttadauro La Blasca, Coordinatore della Commissione Nazionale di Solidarietà

Come previsto dalle norme in vigore, le imprese di assicurazioni hanno presentato i risultati dei bilanci relativi al 2023 e, come si prevedeva alla vigilia, in alcuni casi hanno raggiunto utili record.

Prima di ragguagliare, sommariamente i risultati delle principali compagnie operanti in Italia, allego una interessante ed esplicativa tabella redatta dalla Fondazione Fiba di First Cisl, che riporta in modo evidente i risultati prodotti negli ultimi due anni. (2022-2023).

Durante la scrittura e la lettura dei vari bilanci un'idea fissa mi frullava nella testa.

È noto a tutti che l'utile di esercizio finanziario di una impresa è il risultato positivo che deriva dalla gestione aziendale.

La questione della distribuzione fra i soggetti che partecipano alla realizzazione degli utili e conseguentemente alla loro distribuzione, il più delle volte costituisce il punto d'incontro di numerosi e a volte contrapposti interessi, interni ed esterni all'Azienda e per questo il Codice Civile condiziona la distribuzione degli utili all'osservanza di precise cautele e condizioni.

In particolare, nelle società di capitali, i soci non vantano il diritto alla periodica distribuzione degli utili, poiché ogni decisione al riguardo spetta esclusivamente all'assemblea; tuttavia, nel caso delle imprese di assicurazioni, oltre alle sempre più misere provvigioni retrocesse, non è mai stata prevista una sia pur minima redistribuzione aggiuntiva, sotto qualsiasi forma, agli intermediari professionali iscritti nella Sez. A del Rui.

	Poste (Servizi Assicurativi)			Intesa Sanpaolo Vita (Fideuram)			Generali			Unipol			Allianz		
milioni di euro	2022	2023	var %	2022	2023	var %	2022	2023	var %	2022	2023	var %	2022	2023	var %
PREMI	17.572	18.577	5,7	17.658	16.770	- 5	79.019	82.466	5,6	13.645	15.060	10	145.900	154.400	5,8
VITA	17.179	17.996	4,8	16.222	15.303	- 5,7	50.565	51.346	2	5.341	6.409	20	75.300	77.900	3,5
DANNI	392	581	48,2	1.436	1.467	2,2	28.454	31.120	12	8.304	8.651	4,2	70.600	76.500	8,4
UTILE NETTO	1.051	994		936,9	942,6		3.133	3.575		866	1.331		6.856	9.032	

La domanda che mi frullava per la testa resta e non so per quale recondito motivo pensavo alla Olivetti, ora di proprietà della Tim, diventando quasi un'ossessione, è la seguente:

perché in tempi di crisi ci viene chiesto di partecipare attraverso la riduzione dei compensi provvigionali al riequilibrio dei bilanci e nelle fasi di utili record come quello degli ultimi anni, non si è mai ipotizzata una redistribuzione degli utili, neppure simbolica, a favore di coloro che hanno partecipato e contribuito alla realizzazione di quegli utili?

Potrò apparire sprovveduto ed ingenuo, ma penso che occorra ripensare totalmente alcuni meccanismi remunerativi, diretti e indiretti, non solo per i lauti dividendi circolati nel settore nell'ultimo decennio, quanto piuttosto per generare un maggior coinvolgimento degli addetti, per cercare di riprendere ruoli e funzioni che le imprese di assicurazione avevano originariamente. Quel ruolo sociale di chi ha partecipato a garantire la sostenibilità del sistema e come un fulmine a ciel sereno mi torna in mente una frase che era solito dire il Cav. Adriano Olivetti: "La fabbrica non può guardare solo all'indice dei profitti. Deve distribuire ricchezza, cultura, servizi, democrazia. Io penso la fabbrica per l'uomo, non l'uomo per la fabbrica". Un imprenditore visionario che credeva possibile creare un equilibrio tra solidarietà sociale e profitto. La sua organizzazione del lavoro comprendeva un'idea di felicità collettiva, questa generava efficienza. Sosteneva che i suoi dipendenti dovevano vivere in condizioni migliori rispetto alle altre fabbriche italiane, dovevano avere salari maggiori. Era visionario a punto che aveva creato asili e abitazioni nelle vicinanze della fabbrica, nel rispetto dell'ambiente. I suoi dipendenti godevano di convenzioni favorevoli in tutti i campi, l'esatto contrario di quello che fanno le imprese di assicurazione con noi agenti che siamo parasubordinati a provvigioni.

Per venire al tema affrontato nel presente dossier e preciso, per omogeneità rendere omogenei dei dati, dirò in premessa che ho preso in considerazione i parametri economici principali, tra i quali:

1. Utile netto.
2. Indice di solvibilità.
3. Raccolta premi

Vediamo pertanto di seguito una panoramica riassuntiva dei risultati ottenuti, a livello globale, dalle Imprese assicurative di maggiore peso.

PLAYERS DI ESTRAZIONE BANCARIA

Gruppo POSTE

Nel 2023 il Gruppo Poste, in relazione al comparto assicurativo, registra ricavi pari a 1,56 mld€, segnando un decremento del 5% rispetto al 2022. Il risultato è legato alla riduzione dei ricavi nel settore Vita (pari a 1,475 mld, – 6,7%) nonostante l'aumento nel settore Danni pari al 34,7% (92 mln per il 2023). La raccolta complessiva è in crescita in entrambi i settori: 17,996 mld nel Vita (+ 5,7%) e 581 mln nel Danni (+ 48,2%) per un totale di 18,577 mld.
Il Solvency Ratio II arriva al 305%.
Il risultato netto è pari a **994 mln€** (- 5,5%).

Gruppo INTESA SAN PAOLO VITA

Il gruppo Intesa Sanpaolo Vita registra al 31 dicembre 2023 una raccolta lorda pari a 15.303,9 mln€, segnando così un decremento del 5,7% rispetto al risultato dell'anno precedente (16.222,7 mln). Il risultato deriva dalla contrazione della raccolta dei prodotti Vita unit linked (-43,7%), solo parzialmente compensato dalla crescita delle polizze tradizionali (+24,2%) e dal comparto Previdenza (+20,5%). Analogamente, la nuova produzione vita, pari a 14.929 mln, registra un decremento del 5,5% rispetto al 2022 (15.801 mln). I risultati della raccolta nel business Protezione, invece, registrano una crescita del 2,2% arrivando alla cifra di 1.467 mln rispetto ai 1.435 mln dell'anno precedente. I risultati in termini di produzione nei diversi comparti (Vita e Danni) seguono la tendenza generale del mercato 2023.
Il risultato netto consolidato di pertinenza del gruppo è pari a **942,6 mln€.**

COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE

Gruppo GENERALI

Il Gruppo Generali chiude il 2023 con una raccolta complessiva pari a 82,5 mld€ (+5,6% rispetto al 2022); il risultato è da ricondursi all'incremento nella produzione del settore danni pari a 31,12 mld (+12%) e alla tenuta del settore vita che giunge ad un volume di premi lordi pari a 51,34 mld (+2%).
Il risultato operativo consolidato (6.879 mln, +7,9%) è trainato dal risultato operativo del ramo danni (2.902 mln, +15,8%) e sostenuto dal comparto vita (3.735 mln +1,7%).
Volendo considerare nello specifico i due principali comparti possiamo segnalare la crescita importante del settore danni e nel settore non auto (+8,7%) sia in quella auto (+17,5%).
Il combined ratio registra un miglioramento di 1,4 punti percentuali e si riduce al 94%.
Nel ramo vita, se la produzione lorda cresce, la raccolta netta è pari a –1.313 mln.
Considerando i risultati limitatamente all'Italia si riscontra un incremento dei premi lordi nel comparto danni, con una flessione però del risultato operativo, ed un incremento della raccolta lorda anche per il settore vita sostenuto dall'aumento delle polizze risparmio a fronte di un calo delle unit linked (in coerenza con la tendenza nazionale di mercato).
Il Solvency Ratio è stabile al 220%.
L'utile netto normalizzato ha raggiunto i 3**,575 mld€ (+14,1% rispetto al 2022).**

Nota:
Potranno essere felici gli azionisti in quanto, a fronte di questi risultati, riceveranno un dividendo di 1,28 euro per azione in crescita del 10,3% dagli 1,16 euro dell'anno 2022, per una distribuzione complessiva pari a 2 miliardi.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

Gruppo UNIPOL

I risultati preliminari del bilancio del Gruppo Unipol, relativi al 2023, registrano un incremento dichiarato del risultato netto consolidato pari a 1.331 mln di euro. I volumi evidenziati sono in parte da legarsi al "badwill" dell'operazione relativa alla Popolare di Sondrio. Il gruppo registra incrementi in tutte le principali voci di business. Aumenta la raccolta complessiva, pari a 15,1 Mld€ (+10,4% rispetto al 2022). In aumento la raccolta danni che giunge a 8.651 mln (+ 4,2% rispetto al 2022) e il settore Vita che registra un dato di 6.409 mln (+ 20% rispetto al 2022).
È in miglioramento il combined ratio pari al 98,2% (98,6% nel 2022), il dato è legato al contestuale miglioramento del loss ratio. La Solvency ratio si attesta al 200%.
Escludendo la quota di terzi, l'utile netto di Unipol è salito quest'anno del 110% da 525 mln del 2022 a **1,1 mld€.**

Nota:
Gli azionisti Unipol, possono ringraziare il Cda del gruppo Unipol che ha approvato la proposta di distribuzione di un dividendo per l'esercizio 2023, pari a 0,38 euro per ogni azione, in aumento rispetto a 0,37 euro per azione dell'esercizio 2022.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

Gruppo ALLIANZ

I premi complessivi crescono del 5,8% giungendo al volume di 161,7 mld€. Il business totale ammonta a 161,7 mld considerando anche i ricavi dell'asset management. I ricavi sono trainati soprattutto dai Danni (+8,4%) e sostenuti dal Vita (+3,5%). L'utile operativo sale del 6,7% (14,7 mld): il dato è legato alla performance del settore Vita mentre il segmento Danni si è caratterizzato per i sinistri legati a catastrofi naturali.
Il miglioramento dell'utile (+0,3%) è legato all'incremento dell'utile operativo e al risultato non operativo legato all'accantonamento, nelle annualità passate, dell'una tantum di AllianzGI Us Structured Alpha.
Il Combined Ratio si incrementa al 93,8% dal 93,3%, il Solvency II Capital Ratio arriva al 206% (201% nel 2022).
L'utile netto per gli azionisti è pari a **8,5 mld€.**

Nota:
Il Board ha deciso di retrocedere agli azionisti un dividendo per azione di € 13,8, in aumento del 21,1% rispetto al 2022.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

Gruppo AXA

Il risultato operativo ha raggiunto i 7,6 miliardi di euro, in rialzo del 6% sul 2022 e in linea con gli obiettivi fissati dalla società. L'indice di solvibilità raggiunge quota 227%, in miglioramento di 12 punti rispetto al dato di fine 2022.
I premi lordi e le altre entrate sono ammontati complessivamente a 102,7 miliardi di euro, in crescita del 3% rispetto all'esercizio precedente. Alla base della performance c'è soprattutto il +7% fatto segnare dal ramo danni, in grado di compensare il -2% del business vita e salute e il calo analogo registrato dal segmento dell'asset management.
L'utile netto è risultato in aumento del 45% rispetto al 2022, con una perfomance che si attesta a **7,2 mld€**

Nota:
Non potranno lamentarsi gli azionisti che ricevono € 1,98 per azione in crescita del 16% rispetto al2022.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

Gruppo REALE

La raccolta premi complessiva, superiore a 5,8 mld€, cresce del 7,4% rispetto al dato del consuntivo 2022, in crescita sia nel Danni (+6,9%) sia nel Vita (+8,2%) e, con un risultato netto positivo pari a 184,6 mln (+77% rispetto al dato omogeneo di consuntivo 2022).
Il combined ratio operativo danni, sale al 99,2% in peggioramento di 3,2 punti rispetto al dato omogeneo dello scorso anno.
Si consolida il patrimonio netto a 2,4 miliardi di euro con un indice di solvibilità del 257.
L'utile, in crescita del 27%, ha raggiunto i **184 mln€.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

HDI

L'esercizio 2023 è stato chiuso con risultati in crescita sull'anno precedente e con una buona solidità patrimoniale.
Il patrimonio netto ammonta a 663,9 milioni di euro, in crescita di 0,9 milioni rispetto a dicembre 2022.
Il combined ratio è risultato pari a 103,4%, contro il 97% dell'anno scorso. La causa come per tutte le altre Compagnie sono eventi naturali. Il loss ratio risulta pari a 73,6%, in aumento di 7,1 punti percentuali rispetto all'esercizio precedente, mentre il cost ratio risulta in miglioramento al 29,8% (30,5% nel 2022). Infine, il Solvency Ratio risulta in leggera flessione attestandosi al 195,0% rispetto al 203,6% del 2022.
L'utile ante imposte si attesta sui 54,7 milioni di euro (42,6 milioni nel 2022).
Il risultato netto, in crescita del 28% rispetto ai 32,2 mln nel 2022, raggiunge i **42,6 mln€.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

ITAS Mutua

Gli effetti provocati dai fattori atmosferici si sono fatti sentire sul combined ratio, in peggioramento al 99% (91,1% nel 2022).
Si è rafforzata la patrimonializzazione del gruppo ed ha consolidato il dato sulla solvibilità e una crescita della raccolta premi che cresce raggiungendo 1,2 mld€, a fronte di 1,1 miliardi del 2022, mentre il patrimonio netto è pari a 640 mln. Una forte capacità di resilienza è certificata dal robusto indice di solvibilità pari al 223%, in incremento rispetto al precedente esercizio (+7%).
L'utile netto, in calo rispetto il 2022 (44,7 mln) è pari a **28,7 mln€.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

NOBIS

La compagnia torinese chiude il 2023 in crescita.
I Cda delle compagnie assicurative hanno infatti approvato la situazione preliminare dei conti al 31 dicembre 2023, che ha visto un ulteriore positivo sviluppo sia della Compagnia Danni, sia della Compagnia Vita.
In particolare, la raccolta premi passa da 364 a 519 mln€ di euro, con un incremento del 14,2%, mentre l'utile netto sale a 34 milioni, contro i 19,2 milioni del 2022 (+77%).
Anche per l'esercizio 2024 il gruppo prevede una tendenza in crescita con risultati attesi superiori all'esercizio appena trascorso sia per quanto riguarda la raccolta premi, sia in termini di redditività.
L'utile netto in crescita del 77% rispetto al 2022 (19,2 mln), sale nel 2023 a **34 mln€.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

SARA

L'indice di solvibilità della compagnia si attesta oltre il 390%.
La raccolta premi della Capogruppo, nonostante un esercizio avversato dall'inflazione, dagli eventi climatici estremi e dalla scarsa competitività del comparto vita, cresce del 7,5% rispetto all'anno precedente e si attesta sui 688,6 mnl€, con un utile netto di 53 mln. Sara Vita chiude con un utile di 13,9 mln.
L'utile netto complessivo del 2023, chiuso con i nuovi principi contabili, risulta in aumento del 15% e passa dai 72.7 mln del 2022 agli attuali **83,1 mln€.**

Nota:
Il Cda non ha distribuito utili per l'esercizio 2023.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

VITTORIA

I premi passano da 1,67 mld€ del 2022 a 1,75 mld€ del 2023 (+4,6%).
Crescono il ramo danni, +10% e il segmento auto +9,1% e non auto +11,8%.
Il combined ratio è pari a 95,0% (96,3% nel 2022).
Il patrimonio netto ammonta a 819 milioni, in crescita del 6,6% rispetto al 2022 quando era di 768,6 milioni.
l bilancio consolidato al 31 dicembre 2023 registra un utile netto (in rialzo rispetto al 2022 che aveva chiuso con 62,5 mln) di **80,8 mln€,.**

Nota:
Anche in Vittoria gli azionisti posso incrementare il proprio investimento grazie allo stacco di una cedola di 0,47 euro per azione.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

HELVETIA

Nel 2023 i ricavi si sono arrestati a 11,3 mldChf, +5% rispetto al 2022.
Il combined ratio del Gruppo è stato del 97,4% (2022: 94,3%), in conseguenza dei sinistri catastrofali pagati nel primo trimestre del 2023 che hanno fatto crescere notevolmente il tasso di sinistrosità rispetto all'anno precedente.
La capitalizzazione rimane comunque eccellente.
L'utile netto, in calo del 37% anche a causa del guadagno una tantum derivante dalla vendita nel 2022 di una compagnia vita spagnola, si attesa su **301,2 mlnChf (313,04 mln€).**

Nota:
Nonostante tutto, il Cda proporrà di aumentare il dividendo per l'esercizio 2023 di 40 centesimi, portandolo a Chf 6.30 per azione.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

ASSIMOCO

La compagnia ha approvato il bilancio 2023 approvando un incremento premi del 13,6%, attestatosi sui 1,1 mld€ contro i 973 mln del 2022.
La ratio di solvibilità tocca il 229% 348% per il Vita e 192% per il gruppo).
Il risultato netto del 2023, in aumento del 26% rispetto al 2022, è stato di **17,13 mln€**.

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

MAPFRE

Tra gli obiettivi del gruppo spagnolo, proprietario tra l'altro di Verti, è quello di esplorare le potenzialità di nuovi canali di distribuzione in mercati chiave come Spagna, Brasile, Stati Uniti, Messico e Germania e puntare a una crescita media dei ricavi del 6% nei prossimi tre anni, con l'obiettivo di superare i 32 mld€ di premi entro la fine del triennio, a un Roe dell'11% per il 2026 e a stabilizzare il combined ratio tra il 95%.
I ricavi del 2023 salgono del 9,7% rispetto al 2022 e si attestano su 26,91 mld€.
Il patrimonio netto ha raggiunto gli 8,46 mld.
Al netto dei progetti, il Roe si attesta attualmente all'8,3%.
Il gruppo assicurativo spiega che senza il deterioramento di 75 milioni dovuto alle spese di avviamento negli Stati Uniti il risultato netto sarebbe stato di 767 milioni (+19% sull'anno precedente).
L'esercizio 2023 si è chiuso comunque con un utile netto in crescita del 7,7% a **691,8 mln€.**

Nota:
L'azione Mapfre ha pagato un totale di 0,15 € per azione nel 2023.

AIG

I premi di American Insurance Group, in incremento del 3% sul 2022 sono cresciuti a 5,8 mld$.
Per l'intero esercizio 2023 il combined ratio è stato pari all'87,9%, in miglioramento rispetto all'88,4% dell'anno precedente.
Il gruppo americano ricorda agli analisti di aver completato la vendita di Validus Re a Renaissance Re il 1° novembre 2023 e pertanto, sono stati contabilizzati nell'ultimo trimestre solamente i risultati di dicembre di Validus Re che ha assorbito 122 milioni di dollari di perdite totali dovute a eventi catastrofali.

L'utile ante imposte rettificato (+19%) ha raggiunto nel quarto trimestre gli **1,44 mld$.**

CHUBB

La compagnia americana chiude il 2023 con un aumento dei premi netti consolidati del 13,5%, salendo a 47,36 miliardi di dollari.
L'utile netto, salito addirittura del 71,1% in un solo anno ammonta a **9,03 mld$.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

VIENNA INSURANCE GROUP

La compagnia austriaca ha chiuso il 2023 con una raccolta premi ante-imposte di 13,8 mld€, in aumento del 10% rispetto al 2022 in tutti i rami.
In miglioramento di 0,2 punti percentuali rispetto al 2022 il combined ratio al 92,6%.
I ricavi dei servizi assicurativi hanno registrato un aumento del 12,2% a 10,9 miliardi di euro, dovuto principalmente alla crescita del segmento Danni.
In forte crescita (+32%) l'utile lordo a circa **773 mln€.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

REVO INSURANCE

La compagnia veronese ha chiuso il 2023 con premi lordi contabilizzati pari a 216 mln€ in aumento del 64,6% rispetto all'esercizio precedente.
L'utile netto consolidato è pari a **10,6 mln€**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

LLOYD'S

Il più antico mercato assicurativo e riassicurativo del mondo è sicuramente il caso dell'anno, avendo fatto registrare performance straordinarie.
La raccolta netta si è attestata sui 52,1 mld£ (+11,6% sul 2022).
Il combined ratio si attesta all'84, rispetto a 91,9 per l'intero anno 2022.
I rendimenti hanno generato ritorni per 5,3 mld£ contro una perdita nel 2022 di 3,1 mld £.
Nonostante le perdite per le catastrofi naturali dovrebbero superare i 100 mld$ per il quarto anno consecutivo, l'utile netto è passato da una perdita di 800 mln£ nel 2022 a un utile netto nel 2023 di **10,7 mld£.**

Gli agenti che hanno contribuito a questo risultato quale premio-produzione otterranno?

YOLO GROUP, che flop!

Ci sia consentita una nota polemica riguardante il marchio più conosciuto delle Insurtech che operano in Italia che ha fondato la propria notorietà sulla rivoluzione digitale che avrebbe dovuto aprire la strada alla disintermediazione o, meglio, alla collocazione diretta delle polizze assicurative. Come? Gli utenti assicurativi, avrebbero dovuto acquistare polizze micro, temporanee, pay per use, stando comodamente sdraiati sul divano di casa la sera dopo cena, nei giorni di festa, nei fine settimana.
Ebbene, Yolo dopo anni di proclami e di risultati di raccolta assicurativa vicina allo zero, hanno aggiunto al rosso in bilancio di -1,59 mln€ del 2022 una perdita di esercizio nel 2023 pari a **-2,75 mln€.**

Nota:
Sarà per questo che l'anno scorso hanno aperto alla collaborazione con il mercato della vendita accessoria dei concessionari auto e quest'anno si rivolgono addirittura agli intermediari professionali, agenti e broker, che la insurtech avrebbe dovuto marginalizzare.

€ 144,6 mld **la raccolta 2023 del settore assicurativo in Italia**

(in leggero calo dell'1,2 rispetto al 2022 che scontava un calo del 9,4% rispetto all'anno precedente)

6,6% **incidenza 2023 dei premi totali sul PIL Prodotto Interno Lordo**

€ 100 mld **raccolta 2023 del ramo Vita (-4,8% rispetto al 2022)**

€ 44,6 mld **raccolta 2023 rami Danni (+7,7 rispetto al 2022)**

Oltre 2,2 mln le famiglie in povertà assoluta nel 2023. Mercato assicurativo pressoché stabile. Necessario rivalutare le tabelle provvigionali delle agenzie

Nel 2023 l'incidenza della povertà assoluta è dell'8,5% tra le famiglie italiane (8,3% nel 2022) e al 9,8% tra le singole persone (9,7% nel 2022), in un quadro di "sostanziale stabilità" rispetto al 2022.
Secondo la stima preliminare dell'Istat, si tratta di oltre 2 milioni 234mila famiglie, per un totale di circa 5 milioni 752mila persone.
L'incidenza di povertà assoluta familiare per ripartizione mostra il valore più elevato nel Mezzogiorno (10,3%, circa 866mila famiglie), seguito dal Nord (8,0%, 1 milione di famiglie) e dal Centro (6,8%, 365mila famiglie).
L'intensità della povertà assoluta, cioè la distanza media della spesa per consumi delle famiglie povere dalla soglia di povertà, nel 2023 rimane stabile rispetto all'anno precedente (18,2%), con dinamiche differenziate fra le ripartizioni: è in crescita nel Nord (18,6%, dal 17,6% del 2022), mentre segna una riduzione nel Mezzogiorno (scende al 17,9%, dal 19,3%).
In un contesto ambientale così difficile e instabile anche a causa dei conflitti bellici che lambiscono l'Europa, risulta difficile prevedere che la redditività delle agenzie di assicurazione possa migliorare grazie a un aumento rilevante della spesa assicurativa che viene considerata da una vasta area della popolazione, non soltanto indigente, come voluttuaria e spesso identificata con una delle tante tasse obbligatorie.
Le performace delle compagnie rendono invece urgente l'inserimento della significativa rivalutazione dei capitolati provvigionali in tutte le piattaforme rivendicative sottoposte dai Gruppi agenti alle rispettive mandanti.

Gli Agenti mediante il loro presidio del territorio, la relazione professionale e consulenziale con il Cliente basata sulla fiducia personale, restano gli attori fondamentali della raccolta assicurativa.

Dai dati elaborati da Adjinn sul settore assicurativo risulta però che le imprese di assicurazione investono, sia pure con scarsi risultati, sulla pubblicità digitale.
Il settore assicurativo punta sulla Salute drenando il 25,2% del totale rispetto al 5,6 del 2022. Anche l'ambito Casa segna un incremento passando dal 9,8 al 12,5%, anche se il segmento che ha investito di più resta quello delle Auto e Moto che costituisce il (45%) della spesa complessiva.
Le Imprese assicurative italiane investono seriamente su tutto ciò che auspicano le faccia crescere nella raccolta. Su tutto, meno che sugli Agenti, vero motore della crescita. Come risulta dalla tabella a lato, gli investimenti maggiori sono quelli legati alla RCAuto e li si gioca il grosso del busineness, nonostante le mandanti spingano sistematicamente sli agenti ad impegnarsi su altre arree di mercato.

FOCUS ASSICURAZIONI
2022 vs 2023 - Digital Adv

SoV Assicurazioni vs. Total Spend Mercato Italia

SPEND	2022	2023
	1,6 %	0,9 %

PESO DEI SOTTOSETTORI di Assicurazioni % (SPEND Q1-Q3)	2022	2023
Assicurazione auto e moto	62,0 %	45,0 %
Assicurazione casa	9,8 %	12,5 %
Assicurazione salute	5,6 %	25,2 %
Assicurazione vita	18,3 %	10,3 %
Istituzionale	4,2 %	6,6 %

FORMATI % (SPEND Q1-Q3)	2022	2023
Display	22,9 %	31,7 %
Video	0,1 %	0,1 %
Native	77,0 %	68,3 %

TOP SPENDERS	2022	2023
	Unipol sai	Unipol sai
	Genertel	Reale mutua
	Zurich	Axa
	Europassistance	Zurich
	Columbus assicurazioni	Allianz direct
	Generali	Europ Assistance

Insurtech Italia previsione di spesa per il 2023 di oltre un miliardo

Mentre le starup abbiano virato di 360° iniziando a rincorrere il modello distributivo tradizionale degli intermediari professionali (vedasi il caso di Yolo già citato e Verti), i top manager delle imprese italiane proseguono nell'investimento nell'Insurtech. nel primo semestre 2023 la spesa è stata di 370 mln€, con un incremento di 170 milioni rispetto al semestre dell'anno precedente.
La previsione del 2024 è addirittura il superamento del miliardo di €.
È quanto emerge dall'ultimo report di Italian Insurtech Association (IIA), che ha svolto la sua ric erca su 24 compagnie assicurative e diversi Venture Capital, rappresentanti nell'insieme l'95% dei premi italiani.

IL TAYLOR MADE DEL PHYGITAL DEVE PASSARE ATTRAVERSO LA CONSULENZA DELL'AGENTE

Se è vero che il consumatore è sempre orientato al digitale e che il 45% dei consumatori che effettua abitualmente acquisti online, mostra a parole la propria disponibilità nel sottoscrivere polizze digitali, è anche vero che il 55% dei consumatori ammette di non avere conoscenza di altri prodotti assicurativi oltre alla Rcauto, mentre il 30% dichiara di non avere neanche un'idea di quali altri rischi potrebbe assicurare.

Non vorrei apparire un negazionista della tecnologia, tutt'altro, e non mi sento così anziano e poco propenso a imparare metodi e codici dei nuovi sistemi di comunicazione. Anzi, ritengo che non si possa arrestare l'evoluzione e che nei prossimi anni lo sviluppo Insurtech in Italia possa impattare maggiormente proprio sull'aumento della distribuzione diretta dei prodotti assicurativi con una ulteriore crescita (significativa?) dei clienti, ma questo non elimina il problema della conoscenza di materie complesse come quella assicurativa che certamente non può essere affrontata esclusivamente attraverso l'adozione diffusa e forzata di soluzioni innovative e digitali.

Occorre una seria educazione assicurativa nelle scuole di ogni ordine e grado, una formazione adeguata a tutti i livelli per accompagnare il cittadino in quel processo culturale e funzionale adeguato ai suoi bisogni assicurativi, per lo più latenti.

Nel nostro settore, la domanda che ci poniamo è se l'acquisizione della consapevolezza nell'acquisto sia possibile senza la vera consulenza che soltanto l'Agente professionista può prestare, con la sua competenza e la sua presenza capillare sul territorio.

La conoscenza del "prodotto assicurativo" da parte di una intelligenza artificiale che utilizza algoritmi matematici potrebbe mai configurare una polizza su misura? Ritengo proprio di no e non a caso i players del mercato, fautori della digitalizzazione estrema, sembrano piuttosto orientati verso l'approccio ibrido, il cd. phygital, laddove l'operatore professionale che offre una consulenza e un'assistenza fisica possa contare sull'offerta taylor made sempre più accurata anche mediante l'utilizzo di strumenti tecnologici sofisticati. E su questo di può sicuramente ragionale, a patto che gli agenti rimangano al centro dell'universo distributivo.

LO SAPEVATE CHE...

CAR, Fidejussione e Postuma decennale in ambito privato, con focus sul nuovo schema standard e sul controllo tecnico, i vantaggi per l'impresa

A cura di Elena Belloni

Quando si parla di Car, Fidejussione Legge 210/04 e Postuma decennale, dobbiamo subito pensare all'inizio di un cantiere e renderci conto di come queste polizze siano fondamentali sia per la tutela dell'impresa sia al fine di non rischiare di precludersi una compravendita in quanto la legge si è evoluta cercando di tutelare sempre di più gli acquirenti.

La Car

Partiamo dalla CAR - Contractor's All Risk – che letteralmente significa "tutti i rischi del costruttore", e che serve per garantire sia i danni materiali diretti da qualsiasi causa determinati subiti dall'opera in costruzione fino alla certificazione dell'ultimazione dei lavori (salvo un maggior periodo di garanzia detto di "manutenzione"), sia la responsabilità civile verso terzi durante l'esecuzione della stessa.
Gli Assicurati possono essere: l'Impresa Appaltatrice, il Committente, i Subappaltatori, i Fornitori, gli Installatori, i Progettisti; in pratica tutti i partecipanti ai lavori che rivestono la figura di Assicurato.
La durata della polizza inizia con l'avvio dei lavori di cantiere e termina con l'emissione del collaudo provvisorio, più il periodo (se previsto) di "manutenzione" fino al collaudo finale.
La stipula della polizza CAR è di fondamentale importanza per il successivo rilascio della polizza postuma decennale in quanto, nei casi in cui non sia stata emessa, le compagnie di assicurazione non rilasciano la decennale, situazione che può anche portare all'impossibilità di stipulare il rogito finale in quanto, come leggeremo più avanti, tra gli adempimenti a carico del costruttore c'è anche quello di rilasciare questa polizza all'acquirente, contestualmente alla stipula dell'atto di compravendita.

La Fidejussione

Inoltre, per gli immobili di cui si è richiesto il permesso di costruire dopo il 21 luglio 2005, se il costruttore li ha venduti in fase di progettazione o costruzione, è tenuto a stipulare una fidejussione a garanzia degli anticipi versati dagli acquirenti.
Questo obbligo è stato istituito dalla Legge Delega 210/04 al fine di tutelare i diritti patrimoniali degli acquirenti (beneficiari), che versano acconti al costruttore (contraente), per un'opera ancora da costruire o che durante la contrattazione non è ancora ultimata o non ha ancora ottenuto l'agibilità.
Il costruttore deve quindi sottoscrivere, prima della stipula del contratto preliminare, una fidejussione di importo pari alle somme previste nel preliminare e/o nella proposta unilaterale d'acquisto, che complessivamente ha riscosso dall'acquirente prima del rogito.
La fidejussione, infine, può essere rilasciata da una Banca o da un'Assicurazione e garantisce che, in caso di crisi dell'impresa esecutrice dell'opera (es. messa in liquidazione dell'azienda o fallimento), che provoca

l'impossibilità di terminare i lavori di costruzione, le somme versate dall'acquirente verranno restituite allo stesso dal Fidejussore.

La Postuma decennale

La Legge Delega 210/04 prevede, inoltre, un altro adempimento a carico del costruttore, cioè quello di rilasciare all'acquirente, contestualmente all'atto definitivo di compravendita, una polizza postuma decennale a copertura dei danni materiali e diretti all'immobile, compresi i danni a terzi, cui il Costruttore sia tenuto ai sensi dell'art. 1669 del Codice Civile, derivanti da rovina totale o parziale oppure da gravi difetti costruttivi delle opere, per vizio del suolo o per difetto della costruzione, che si manifestino nei 10 anni successivi alla data di ultimazione lavori.
La Postuma decennale, quindi, ha lo scopo di mantenere indenne l'acquirente di un immobile dai danni e per il tempo sopra citati.
Essa è obbligatoria solo per le compravendite fra imprese e privati, ma non nelle compravendite fra due soggetti privati ed è regolata a livello legislativo dal Decreto del Mise del 20 luglio 2022, n.154 che riporta importanti novità rispetto al preesistente dlgs n. 122 del 2005 che dal 5 novembre 2022 che interessano l'emissione di tutte le polizze indennitarie decennali.
Una delle novità riguarda l'introduzione di un modello standard al quale tutte le decennali, stipulate dal costruttore a favore dell'acquirente di un immobile in costruzione e consegnate a quest'ultimo all'atto di trasferimento della proprietà per coprire i danni materiali e diretti all'immobile, devono essere conformi. Già precedentemente con l'art.4 del decreto legislativo n.122 del 20/06/2005 si precisava che il costruttore era obbligato a contrarre e consegnare al compratore una polizza indennitaria, ma senza precisarne le linee guida.

Il controllo tecnico e il rapporto di ispezione

L'altra rilevante novità introdotta riguarda, invece, l'obbligo per l'impresa del cosiddetto "controllo tecnico" per garantire l'operatività della garanzia assicurativa della decennale. Tramite la figura del "controllore tecnico" viene quindi effettuata un'ispezione delle opere edili ed infrastrutturali con l'obiettivo di rilasciare un "rapporto di ispezione" con esito positivo che attesti la corrispondenza tra la realizzazione delle opere in corso ed il progetto iniziale, riportando le eventuali criticità come ad esempio:

- omissioni che possano pregiudicare, in tutto o in parte, la realizzazione/utilizzazione del bene;
- materiali utilizzati rispetto alle specifiche tecniche;
- rischi tecnici conseguenti alle scelte progettuali.

Quest'ultima novità non è, però, ben vista dalle imprese che la vedono come un ulteriore onere imposto dalla legge.

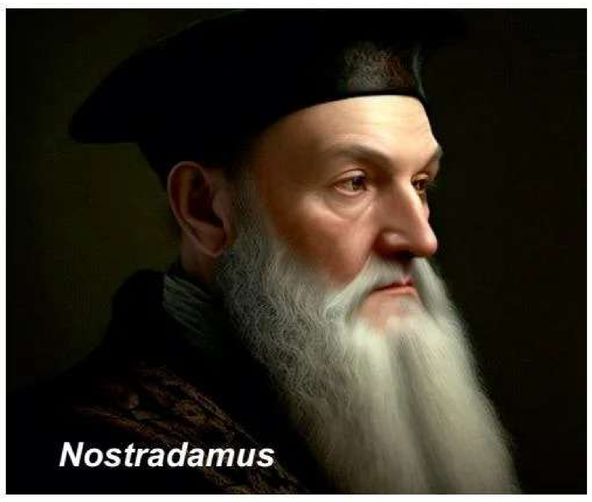
Tra i nostri compiti in quanto consulenti professionali dell'utente assicurativo rientra quindi anche quello di spiegare con la massima trasparenza ai contraenti e ai beneficiari della polizza
come questa ispezione sia vantaggiosa per molti motivi tra i quali:

- ottenimento del rilascio della polizza Decennale Postuma,
- riduzione delle problematiche di contenzioso tra le parti coinvolte,
- minimizzazione dei costi di manutenzione e gestione imprevisti,
- diminuzione dei costi assicurativi,
- maggiore tutela e trasparenza fornita agli acquirenti,
- imparzialità della valutazione (essendo il "controllore tecnico" autonomo dagli altri stakeholder del processo costruttivo).

L'affidamento quindi di questo Controllo ad un organismo accreditato assume un ruolo strategico per l'oggettività del "rapporto di ispezione". Per questo il Decreto del MISE n.154 del 20.07.22 conferma che le società che si occupano di Controllo Tecnico devono essere organismi di ispezione di Tipo A, accreditati da Accredia ai sensi della norma UNI CEI EN ISO/IEC 17020.

Vedasi al proposito il seguente link:

Polizza indennitaria decennale, obbligatorio il controllo di organismi accreditati Arcadia


Nostradamus

Le profezie di NOSTRADAMUS

Soltanto in Italia Michel de Nostredame ha previsto un forte terremoto e violenti eventi atmosferici

A cura di Alessandro Baroni

L'astronomo francese è famoso per le sue profezie scritte nel XVI secolo: molti credono che alcune si siano avverate, altri le considerano vaghe e aperte all'interpretazione, tanto è vero che i suoi testi sono ancora oggi oggetto di studio e dibattito. Credenti o non credenti, assicuratevi! Perché gli eventi catastrofali ed atmosferici sono sempre più frequenti e intensi. Le calamità naturali come terremoti, alluvioni, inondazioni, uragani, sono eventi eccezionali ed inaspettati che possono causare gravi danni sia alle persone, che alle proprietà e all'ambiente. Richiedono dunque risorse significative per il ripristino dei danni provocati. La Legge di bilancio n. 213 per il 2024 pubblicata in Gazzetta Ufficiale il 30 dicembre 2023, in vigore dal primo gennaio 2024, oltre che contenere le misure in favore dei lavoratori, imprese e famiglie, ai commi da 101 a 111 introduce un obbligo di copertura assicurativa contro le calamità naturali, per adesso limitato alle aziende tenute all'iscrizione nel registro delle imprese.
La scadenza è fissata per il 31/12/2024 e il rifiuto o l'elusione sono puniti con sanzioni amministrative pecuniarie. L'impresa in caso di inadempimento rischia inoltre di non poter accedere "alle assegnazioni di contributi, sovvenzioni ed agevolazioni di carattere finanziario a valere sul bilancio dello Stato".
Voglio soffermarmi sul comma 103 che cita testualmente:
"103. Le imprese di assicurazione possono offrire tale copertura sia assumendo direttamente l'intero rischio, sia in coassicurazione, sia in forma consortile mediante una pluralità di imprese. In tale ultimo caso il consorzio deve essere registrato e approvato dall'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni (IVASS) che ne valuta la stabilità".
Visto che non è stata ancora emanata nessuna direttiva in merito e mancano ormai quasi sei mesi alla fine dell'anno, nessuno ha ancora ben chiare le modalità operative e le domande che mi pongo sono diverse: ci saranno prodotti dedicati? Sarà obbligatoria la sostituzione? Le tariffe saranno adeguate al mantenimento del portafoglio? Le nostre mandanti come si muoveranno vista anche la possibilità di consorziarsi?
Infine, citando parte del comma 101 "... cagionati da calamità naturali ed eventi catastrofali verificatisi sul territorio nazionale. Per eventi da assicurare di cui al primo periodo si intendono i sismi, le alluvioni, le frane, le inondazioni e le esondazioni".
Alcuni clienti che chiedono di mettersi in regola ricevono da alcune compagnie la risposta che la garanzia Frane è ad oggi esclusa, in quali tempi si aggiorneranno? e soprattutto come potranno fare le agenzie di piccole medie dimensioni, che sono la maggior parte, a riformare o emettere tutte le polizze in così poco tempo? Spero che venga valutata una proroga alla scadenza del 31 dicembre.
Insomma, tante domande e, almeno per il momento, nessuna risposta. Ci penserà anche stavolta Nostradamus a mettere le cose apposto con una delle sue profezie?

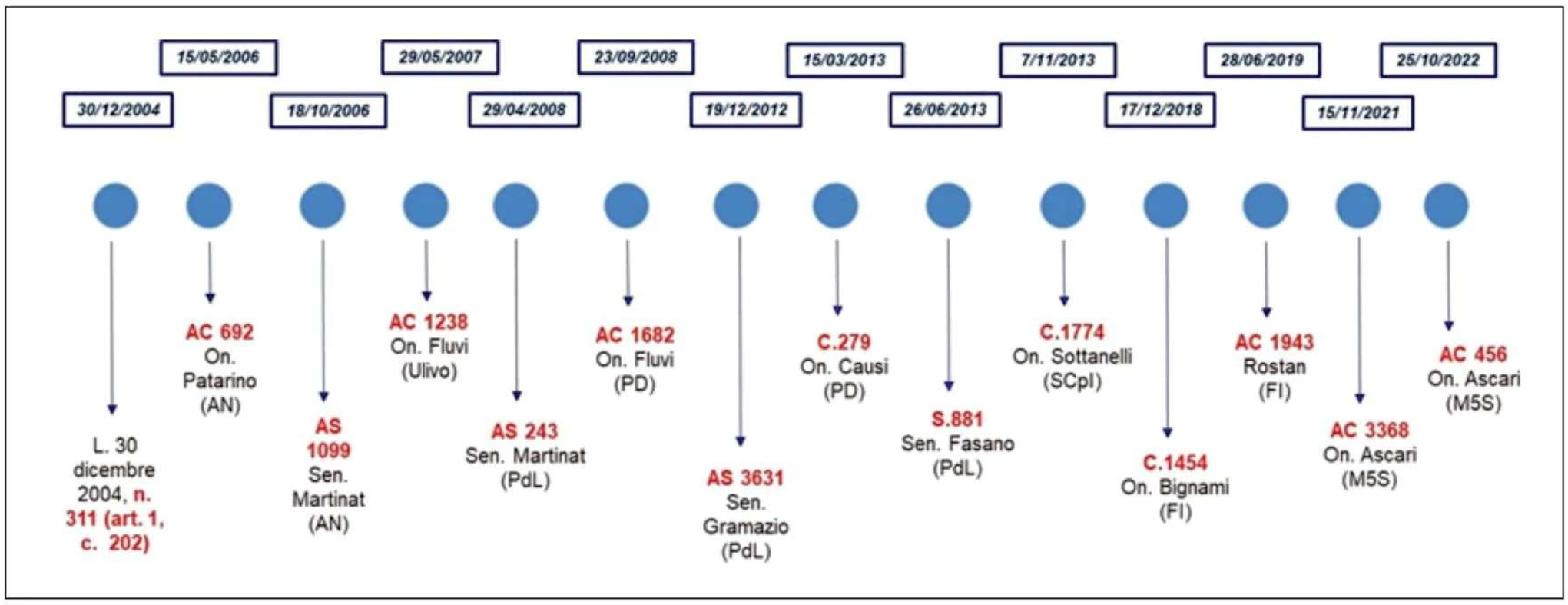


FIG. 1 Principali iniziative legislative in Italia in tema di catastrofi naturali

Nelle sue linee fondamentali, il provvedimento legislativo oggi in discussione mi pare si possa così sintetizzare:

1. I rischi catastrofali sono definiti come: sismi, alluvioni, frane, inondazioni, esondazioni.
   NB: rispetto ai rischi rilevati da EIOPA2 si nota in particolare l'assenza delle tempeste di vento (windstorm).
   Non è prevista una dichiarazione ufficiale di stato di calamità.

2. L'obbligo assicurativo, entro il 2024, vale per tutte le imprese presenti in Italia, escluse quelle agricole. La sanzione è l'esclusione da contributi, sovvenzioni, agevolazioni, inclusi quelli connessi ad eventi calamitosi e catastrofali. Sono escluse le imprese con immobili gravati da abuso edilizio.

3. L'obbligo a contrarre da parte delle compagnie di assicurazione operanti in Italia [presumibilmente del ramo 8 “Incendio ed elementi naturali” di cui all'art. 2 del CAP] può essere ottemperato anche con riassicurazione, coassicurazione e consorzi d'imprese. In caso di rifiuto o elusione è prevista una sanzione da 200 mila a 1 milione di euro.

4. I beni coperti (ex art. 2424 C.C.) sono le immobilizzazioni materiali costituite da: terreni e fabbricati, impianti e macchinari, attrezzature industriali e commerciali. NB: Sono esclusi gli attivi circolanti (magazzino e simili).

5. Il contratto assicurativo deve avere premi proporzionali al rischio e può includere una franchigia fino al 15% del danno.

6. SACE spa può fungere da riassicuratore, a prezzi di mercato, fino al 50% degli indennizzi e fino a 5 miliardi annui nel triennio 2024-2026 e tale impegno ha la garanzia dello Stato, esplicita, incondizionata, irrevocabile, a prima richiesta e senza regresso.

7. Un successivo decreto MEF e MIMIT potrà stabilire modalità attuative e operative.

(Fonte: Ivass “Rischi catastrofali: innovazioni normative e novità modellistiche”, Intervento di Riccardo Cesari Consigliere IVASS, Firenze, Polo delle Scienze Sociali, 11 dicembre 2023).

2 Si veda il Dashboard EIOPA sull'insurance protection gap in:
https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/dashboard-insurance-protection-gap-natural-catastrophes_en.

L'Intelligenza Artificiale è già con noi

Le compagnie spalancano le porte ai sistemi di IA, le possibili applicazioni e le criticità

Il concetto di Intelligenza Artificiale, per molti non addetti ai lavori, è ancora percepito come astratto, lontano, difficilmente riconducibile alle esperienze della quotidianità e, quindi, appartenente a un mondo che sfiora ciascuno senza scuoterlo. Per il momento. Anche chi si interfaccia con la tecnologia, utilizzando per ragioni di lavoro computer e piattaforme informatiche, o anche semplicemente usando il proprio smartphone, non ha l'esatta percezione della velocità straordinaria alla quale corrono i sistemi di Intelligenza Artificiale e le tecnologie che li governano, né delle applicazioni pratiche possibili, che hanno confini difficilmente identificabili con le conoscenze attuali.

L'inquietante presenza dell'Intelligenza Artificiale nella nostra vita quotidiana

Eppure, l'Intelligenza Artificiale – per gli amici IA – è presente in modo estremamente pervasivo nel mondo di ciascuno. Sarebbe sufficiente collegarsi ad una delle applicazioni disponibili in rete, per assistere alla quasi miracolosa generazione automatica di testi, immagini, video. Quello ludico, che spopola sui social, non è che uno degli utilizzi possibili dell'IA e certamente non il più importante.

L'Agente di Assicurazione si è occupato di questo tema nel numero 148, introducendo il concetto di Intelligenza Artificiale e le sue caratteristiche fondamentali quali l'autoapprendimento e, tramite l'utilizzo di reti neurali, la simulazione del funzionamento del cervello umano, seppure – differenza enorme e vitale – in assenza di emozioni. L'articolo illustrava anche alcune applicazioni possibili nel settore assicurativo, nel quale sistemi di Intelligenza Artificiale sono da tempo attivi a supporto dei processi di tariffazione, di liquidazione, di riduzione dei costi dei sinistri e di interazione con i clienti tramite chatbot intelligenti che gestiscono, ad esempio, sportelli on line di assistenza.

Totalmente autonoma?

E questo è soltanto l'inizio, perché i sistemi di Intelligenza Artificiale Generativa hanno potenzialmente la capacità di creare, in modo autonomo ed indipendente dagli input umani, qualsiasi contenuto come video, testi, immagini, progettazioni complesse, ricerche e persino di assumere decisioni, controllando nel contempo i risultati prodotti e migliorandoli in autonomia, maturando ulteriori competenze e capacità. Ciò rende difficile individuare i limiti dell'applicazione dei sistemi di IA e, nel contempo, impone di considerare e gestire le evidenti criticità che sistemi del genere possono presentare se privi di una disciplina e di un controllo. Un assunto universalmente condiviso è che un utilizzo etico dell'IA, in qualunque settore, non può prescindere da una supervisione umana.

Regolamentazione necessaria

L'accelerazione dello sviluppo dei sistemi di IA è tale da aver suscitato una generalizzata preoccupazione nelle Istituzioni governative di tutto il mondo, che non possono prescindere da una regolamentazione che limiti il rischio di derive di diversa natura. L'Unione Europea, prima Istituzione al mondo, ha approvato nello scorso marzo l'AI Act, un insieme di norme che regolano l'impiego di sistemi di IA nei paesi aderenti, con l'obiettivo di proteggere i diritti

fondamentali, la democrazia, lo stato di diritto e la sostenibilità ambientale dai sistemi di IA ad alto rischio, promuovendo nel contempo l'innovazione e assicurando all'Europa un ruolo guida nel settore.
Un capitolo dell'AI Act considera le specificità del settore assicurativo, seppure limitatamente ai settori vita e salute, rilevando, nel Considerando n. 58 del documento, che "i sistemi di IA destinati a essere utilizzati per la valutazione dei rischi e la determinazione dei prezzi in relazione alle persone fisiche per assicurazioni sulla vita e assicurazioni sanitarie possono avere un impatto significativo sul sostentamento delle persone e, se non debitamente progettati, sviluppati e utilizzati, possono violare i loro diritti fondamentali e comportare gravi conseguenze per la vita e la salute delle persone, tra cui l'esclusione finanziaria e la discriminazione". È un allarme importante e sorprende che non sia stato espressamente esteso anche all'utilizzo generale dei sistemi di IA nell'intero settore delle assicurazioni, giacché i progetti futuri delle compagnie sono fortemente imperniati proprio sul loro diffuso utilizzo.

L'Ania e l'Intelligenza Artificiale

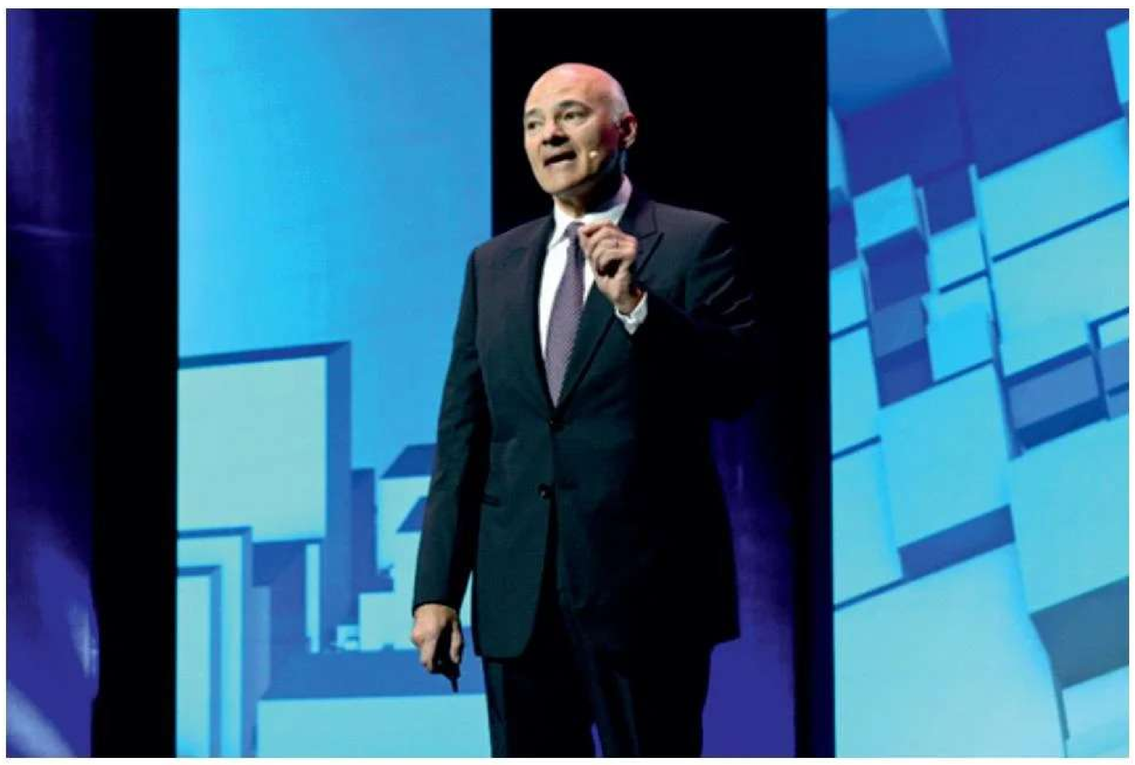
Il tema è stato recentemente approfondito nell'evento Innovation By Ania, organizzato a Roma dall'Associazione delle imprese di assicurazione, nel corso del quale relatori ed ospiti hanno evidenziato l'enorme potenziale dell'Intelligenza Artificiale applicata al settore assicurativo. Nella sua introduzione, la Presidente dell'Ania Maria Bianca Farina, ha sottolineato l'urgenza di una piena integrazione delle nuove tecnologie nei sistemi delle imprese di assicurazione, argomentando l'esistenza di una concorrenza nuova, in possesso di dati ed enormi capacità di calcolo, capace, di lanciare servizi assicurativi innovativi. La presidente Ania ha invitato a immaginare un mondo nel quale gli operatori, appoggiandosi su tecnologie digitali e IA, potranno servire milioni di clienti con costi contenuti e livello di servizi elevato. "Siamo sicuri – si è interrogata Farina – che le grandi piattaforme che hanno a disposizione dati e abitudini di spesa di tutte le persone, in futuro, non decidano di far leva su questo loro patrimonio per irrompere nel mercato assicurativo?
L'Intelligenza Artificiale e le soluzioni digitali sono un fattore essenziale per consentire al nostro settore di competere efficacemente", ha affermato la Presidente Ania.

Il futuro è oggi

Altri interventi hanno illustrato in dettaglio l'enorme potenziale dell'IA, raccontando esperienze di diverse realtà operanti nel mondo e della possibilità di giocare una nuova partita che, secondo la visione emersa, rappresenterebbe una grande opportunità per tutti. In particolare, l'intervento di Andrea Poggi, Innovation Leader di Deloitte Central Mediterranean, ha raccontato le esperienze concrete di operatori e le attività di diverse Start-Up che utilizzano e implementano sistemi di IA capaci di segnare delle svolte anche nel settore assicurativo. Nel campo della salute, per esempio esistono sistemi basati sull'IA in grado di rilasciare nuovi farmaci nella metà del tempo rispetto alle procedure ordinarie e con il 20% in meno dei costi e anche di ridurre gli errori diagnostici del 50% entro il 2025.
Le imprese di assicurazioni potranno ampliare la propria capacità di supporto in termini di prevenzione, cura e servizi sulla salute ai loro clienti.
A un addetto ai lavori, per la verità, viene subito in mente una possibile criticità, perché il rovescio di questa medaglia potrebbe essere costituito da una selezione troppo spinta dei rischi assicurativi, finendo per nutrire in modo massiccio quel criterio di personalizzazione assuntiva del rischio che da tempo sembra voler ridurre, se non estromettere la mutualità dal sistema assicurativo, creando quelle discriminazioni che anche la recente normativa europea sulla IA vorrebbe invece evitare.

Rischio di discriminazione del consumatore

Ma questo dubbio emerge anche a proposito di altri esempi di applicazione dell'IA alle assicurazioni. Citando un dato secondo il quale le autovetture a guida autonoma ridurrebbero del 90% la mortalità in incidenti che coinvolgono le persone, il relatore spiega che le imprese potrebbero offrire coperture assicurative specifiche a questo tipo di veicoli. Questo effetto positivo della tecnologia è certamente apprezzabile, ma se si considera che i dispositivi tecnologici di sicurezza attiva e passiva che saranno presenti su tutti i veicoli potrebbero fornire ai sistemi di IA delle compagnie dati sull'utilizzo del veicolo capaci di indurre i sistemi, ancora una volta, a una iper-personalizzazione dell'offerta assicurativa, fino all'esclusione, di fatto, delle fasce di mercato meno redditizie, si alimenterebbe in modo esasperato un fenomeno che già oggi, con le tariffazioni ordinarie, suscita preoccupazione e allarme sociale.
Anche sui rischi abitazioni, in considerazione dello sviluppo delle cosiddette smart home, abitazioni dotate di dispositivi di monitoraggio e servizio costantemente connesse alla rete, che nei prossimi 4 anni arriveranno al numero di 800.000, i sistemi di IA delle imprese di assicurazioni avranno a disposizione flussi di dati utili a proporre specifiche coperture e servizi



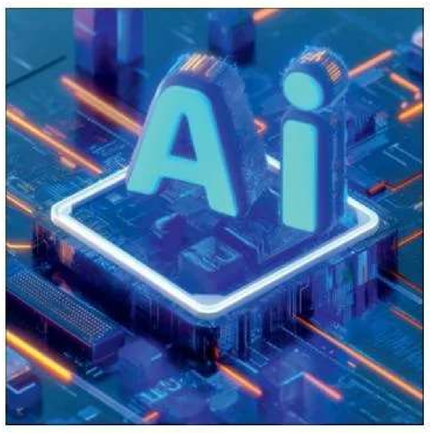
personalizzati. Ugualmente nel settore dei rischi cyber, dove si stima che 9 sinistri su 10 dipendano da errori umani degli operatori e nel quale le imprese potranno offrire coperture personalizzate, magari con servizi di formazione per gli stessi operatori allo scopo di ridurre il rischio di sinistro. E ancora, i rischi delle catastrofi naturali, che vedono i sistemi di IA con una capacità predittiva dei sinistri molto elevata e nei quali esistono tecnologie in grado di misurare il profilo di rischio di ogni singolo edificio in un'area monitorata e, quindi, fornire alle compagnie un database per la selezione dei rischi e la personalizzazione delle coperture.

Liquidazione danni intelligente

Anche i processi liquidativi, potranno avvantaggiarsi dei sistemi di IA, con la possibilità di stimare e liquidare automaticamente i sinistri auto e abitazione semplicemente basandosi sull'analisi di fotografie inviate dal danneggiato e realizzando un risparmio del 90% del tempo e del 60% del costo. Sono attivi, nel mondo, sistemi in grado di prevedere con un anticipo di tre giorni l'entità dei danni da uragano e di predisporre la loro liquidazione automatica prima dell'evento. In ambito di assicurazioni sulla salute, si cita l'esempio di una grande compagnia cinese che integra informazioni provenienti da 10.000 ospedali e 200.000 farmacie implementando un sistema di diagnosi automatica delle malattiche che ha un'accuratezza del 99%.

Ancora criticità

Si potrà obiettare che in Italia e in Europa vi sono norme che impedirebbero certe situazioni estreme, che il nostro Paese è differente per mentalità, tradizioni e sviluppo tecnologico. Tuttavia, è indubbio che in tutto il mondo l'accelerazione dell'IA è bruciante e, con i dovuti distinguo e con diverse modalità e dimensioni, finiremo per dover fare i conti con questa autentica rivoluzione, con le opportunità che rappresenterà, così come con le inevitabili ed evidenti criticità che fin d'ora è possibile individuare.
Lo snodo fondamentale è proprio quello dello scardinamento di un sistema che fino a ieri affondava le sue radici nel principio della mutualità, insidiato da nuovi meccanismi tariffari che spingono sempre più verso la personalizzazione e, di riflesso, verso il rischio di collasso del sistema. È noto che esistono dei rischi la cui assunzione è disincentivata da alcune compagnie attraverso la leva tariffaria e che talvolta si tratta di rischi per i quali vige l'obbligo a contrarre. La decisione sull'assumibilità di un singolo rischio basata su processi di analisi di dati estremamente individualizzati e l'intervento dell'IA potenzierà questa inclinazione all'iperselezione, snaturando il sistema e, con esso, la sua funzione sociale fondamentale, con un alto rischio di involuzione.



L'impatto sull'occupazione

Un'altra preoccupazione fondata è quella che lo sviluppo dei sistemi di IA e il loro utilizzo diffuso alla ricerca di una riduzione dei costi e conseguente aumento dei profitti per le compagnie possa avere un riflesso pesantemente negativo sull'occupazione, sia nel mondo delle agenzie che in quello delle stesse imprese di assicurazione. Nel corso del suo intervento, la Presidente Ania Maria Bianca Farina ha rassicurato sul fatto che l'utilizzo dei sistemi di IA nel settore libererà le persone dai compiti più ripetitivi consentendo loro di concentrarsi sull'interazione con i clienti. È comprensibile che, in un'ottica di correttezza politica, l'Associazione delle imprese non potesse esprimere una posizione differente da questa, nonostante i dubbi e le preoccupazioni permangano.

L'Intelligenza Artificiale si nutre di dati

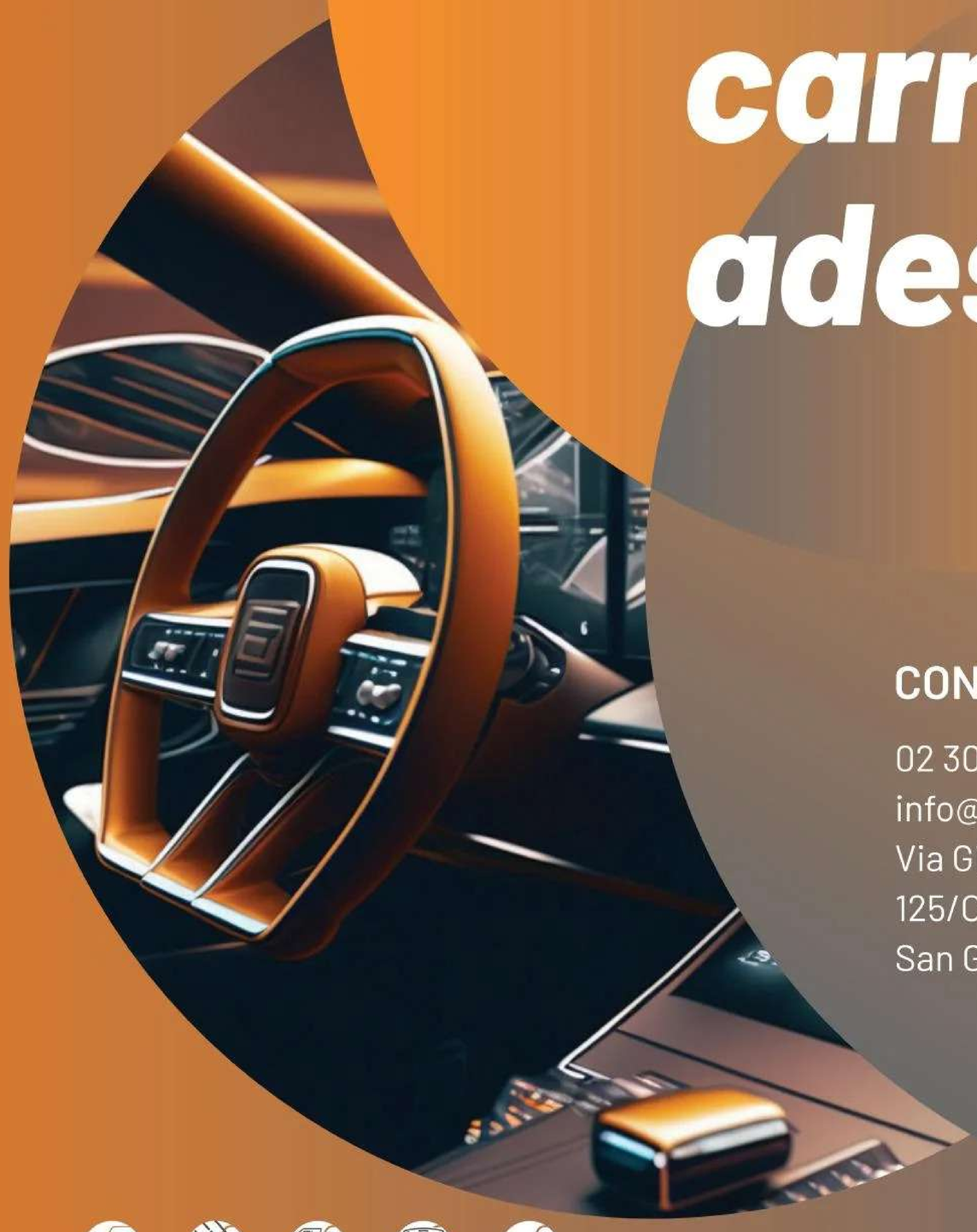
Vi è poi una considerazione ultima, ma non meno importante da fare: l'Intelligenza Artificiale è una divoratrice di dati. Gli algoritmi dei quali i sistemi di IA si servono hanno necessità di dati da elaborare. Qualunque tipo di dato è utile, a seconda dell'ambito di operatività dei sistemi: dati meteo, dati sulle abitudini dei consumatori, sulla salute, sulle catastrofi naturali, sui processi aziendali, sugli spostamenti delle persone, sugli orientamenti culturali, sullo stile di vita, sul patrimonio, sulle tecnologie possedute e su quelle utilizzate. Insomma, ogni informazione viene fagocitata, analizzata, confrontata, elaborata allo scopo di favorire la rapida generazione di contenuti da parte dei sistemi di IA.
È dunque sempre attuale la battaglia del Sindacato Nazionale Agenti sul tema della proprietà dei dati, così come lo è il servizio del software Archimede che genera un trattamento dei dati in un sistema proprietario, slegato ed autonomo da quelli delle compagnie, rendendo in tal modo gli stessi dati di proprietà dell'agente che li ha trattati. Non dovrebbe più sfuggire a nessuno l'importanza di tutelarsi su questo fronte, anche ampliando la considerazione che fino ad oggi è stata riservata al concetto di dato del cliente che, come si vede, in una prospettiva futura diventa sempre più importante e articolato.

CARSAFE
RIPARIAMO LA TUA AUTO

INNOVAZIONE

CARSAFE è un interlocutore privilegiato delle compagnie assicurative nel suo ruolo di provider. Il risultato è un network innovativo, capillare ed aperto alle prospettive di mercato.

Accendi il futuro della tua carrozzeria adesso!



CONTATTI

02 30563600
info@carsafe.it
Via Giosuè Carducci, 125/C 20099 Sesto San Giovanni (MI)

CALL CENTER DI CANALIZZAZIONE

RICAMBI AL MIGLIOR PREZZO E CON LE MIGLIORI TEMPISTICHE

ACCORDI CON COMPAGNIE ASSICURATIVE E DI NOLEGGIO

SOLUZIONE CARROZZERIA · SOLUZIONE GRANDINE · SOLUZIONE RICAMBI · SOLUZIONE VETRO · SOLUZIONE ADAS

WWW.CARSAFE.IT

A21 HOLDING

Attenti colleghi, la sindrome del secondogenito è tra noi

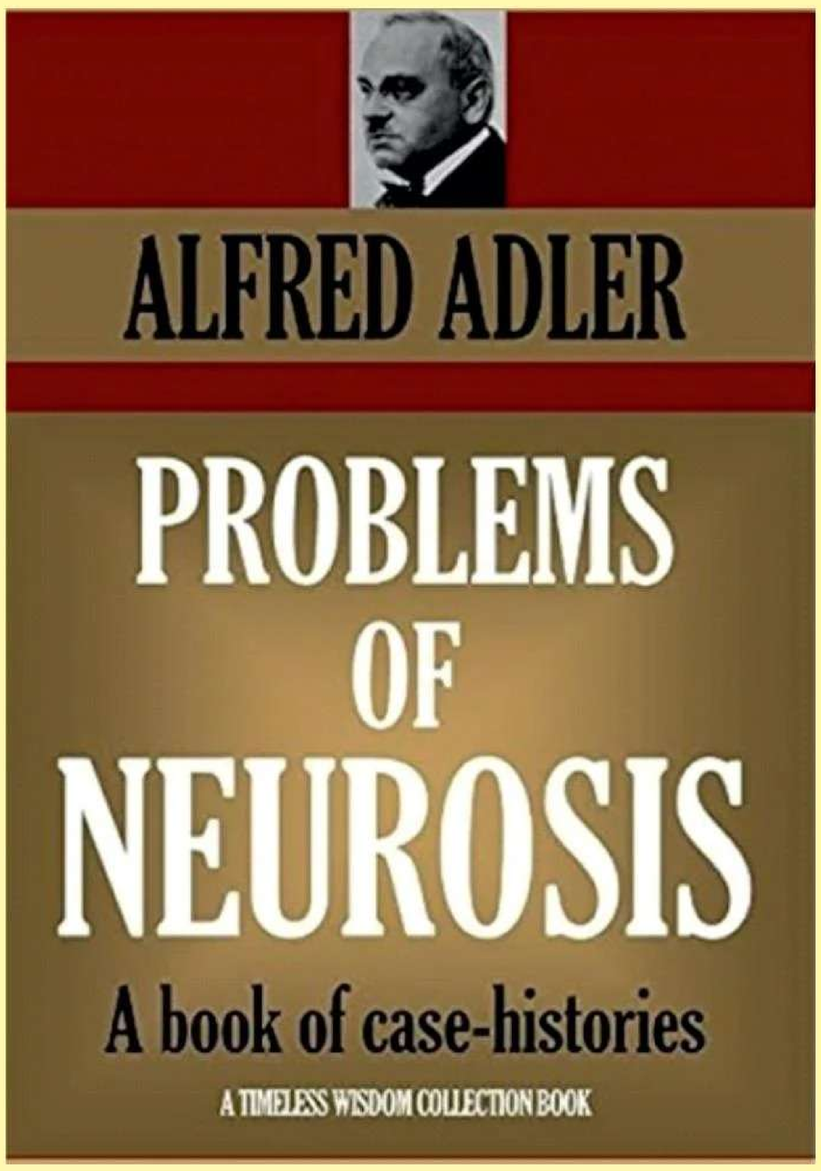
C'è qualcuno che vede nello Sna il fratello maggiore e somatizza

A cura di Franco Domenico Staglianò

L'argomento è indubbiamente affascinante, offre ampi spunti di riflessione ed è oggetto di pareri autorevolissimi, anche in aperto contrasto tra di loro. Secondo la dottoressa Catherine Salmon, dell'University of Redlands in California, che ha condotto studi ultraventennali sull'argomento, la sindrome del secondo bambino è una leggenda metropolitana avendo verificato che i secondogeniti sono meno dipendenti dai genitori e, seppur statisticamente più inclini a provare il consumo di stupefacenti, sono di mentalità più aperta e votati alla mediazione. Completamente diversa la posizione del Professor Alfred Adler, psicoterapeuta austriaco, che in Problems of Neurosis, uscito ben 60 anni fa, nel 1964, descrive i segnali che riconducono a questa sindrome. Non si tratta, invero, di una condizione registrata nel Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, tuttavia, il professor Adler rileva alcuni comportamenti che avallerebbero la sua tesi. Se è vero che il secondo bambino risulta essere maggiormente indipendente e deciso e dotato di buone abilità sociali, per contro in lui si manifesta una personalità competitiva e ribelle, percepisce un senso di abbandono e solitudine e sviluppa esperienze di gelosia e sofferenza emotiva. Comportamenti che in età adulta evidenzierebbero timore di essere rifiutati o di affrontare le stesse esperienze affettive dell'infanzia con ripercussioni sulla qualità delle relazioni interpersonali. La letteratura scientifica non trova dati conclusivi sulla sindrome del secondo bambino e 'il dizionario dell'American Psychological Association (APA) la descrive come una condizione ipotetica. Nonostante ciò, è un dato di fatto che l'educazione discriminatoria in termini di cura e affetto a volte porta alla comparsa di alcuni effetti come quelli già descritti. Allo stesso modo, è stato anche verificato come l'ordine di nascita media dimensioni l'intelligenza: la rivista PNAS ha condiviso un articolo specificando che i fratelli maggiori hanno punteggi più alti in questo fattore. A questo punto, è allo stesso tempo curioso ed impressionante rilevare come i comportamenti descritti dal professor Adler si ritrovino in pieno negli atteggiamenti e nei modi tra il polemico ed il prosopopaico che personaggi che si ritengono, senza esserlo, affini al nostro mondo, adottano nei nostri confronti. Ce n'è per tutti nello Sna, per il Presidente Demozzi, per i componenti dell'Esecutivo Nazionale, ma anche per i semplici iscritti; questi personaggi, rintuzzando ogni nostra presa di posizione o iniziativa deliberata, pontificano dall'alto di una supposta (nel senso di presunta, che è frutto di congettura o dell'immaginazione, non certo di altro intento, in quel caso avrei scritto "dal basso") ideale supre-

La sindrome del secondo bambino, in età adulta, potrebbe avere ripercussioni sulle relazioni interpersonali

mazia, concionando di chissà quali conflitti di interesse, adombrando poca trasparenza dei nostri organismi, minimizzando gli indiscutibili obiettivi raggiunti in favore della categoria o ironizzando sui rapporti costruiti a fatica e con impegno con le Istituzioni, addirittura proponendosi quali interlocutori autorevoli per addivenire ad un rapido rinnovo del nostro accordo con le imprese. È un continuo "fare le pulci" alla spasmodica ricerca di ciò che è stato fatto, ma che loro sarebbero in grado di fare meglio, la rincorsa del secondogenito sul fratello maggiore descritta dal professor Adler, che non può mai concludersi perché il fratello maggiore sempre maggiore rimane.
Ma lo Sna non è, e nemmeno vuole essere, il fratello maggiore di nessuno, la competitività che qualcuno sembra sentire nei nostri confronti è tutta di quel qualcuno, della gelosia e della sofferenza emotiva



che ne derivano, non siamo né causa né vogliamo essere effetto, e comunque non ce ne sentiamo responsabili. Se poi questi comportamenti, che sembrano derivare da ferite psicologiche subite nell'infanzia, nella fase adulta vanno ad incidere sulla qualità delle relazioni interpersonali di questi soggetti, ce ne dogliamo, di cuore. Non coviamo alcuna acrimonia verso questi tizi, né tanto meno abbiamo intenzione di inviar loro le teste di cuoio delle Nuove

Idee Rivoluzionarie, rileviamo soltanto che agiamo sulla forza di numeri che non sono "sparacchiati", quanto piuttosto certificati, e con un'esperienza che affonda le proprie radici in oltre un secolo di storia al servizio degli Agenti professionisti di Assicurazione, volontari tra i volontari, che si spendono senza alcun tornaconto personale, sottraendo spesso tempo alla famiglia e al lavoro.
Altri, che Agenti non sono (e, bontà loro, lo riconoscono sottolineandolo in neretto) di questo servizio fanno, legittimamente, una professione e da questa professione, altrettanto legittimamente, ne ricavano i loro guadagni. O non dice il professor Adler che il secondo bambino è più indipendente e deciso? Semmai ci auguriamo non così incline a provare le sostanze stupefacenti come asserito dalla dottoressa Salmon.

Una nota a margine per chiudere. Quando era piccolina, la mia secondogenita (che, posso assicurarvi, non soffre della sindrome del secondo bambino) aspettava, invano, che mi crescessero i capelli, adesso che ha 21 anni si è rassegnata ad avere un padre dalla testa lucida. Tuttavia, ha voluto ritoccare la foto che vedete "trapiantandomi" i capelli di George Clooney: lei sostiene che così sono più carino, mia moglie si è sbellicata dalle risate. Testa lucida per testa lucida, preferisco in ogni caso che mi si trapiantino i capelli di un divo bello e famoso che non autopiazzarmi un paio di corna di color rosso. D'altronde, essendo universalmente noto che sono privo di intuito, visione e capacità strategica a livello sindacale, non mi resta che rifugiarmi nella famiglia!

Borsa di Studio intitolata a Lucio Modestini

Il commovente saluto delle figlie Chiara ed Elena

A cura di Andrea Pieri

Durante l'89° Comitato Centrale tenutosi a Montecatini Terme, è stato ufficialmente comunicato che sarà istituita una Borsa di studio intitolata alla memoria di Lucio Modestini, riservata agli studenti iscritti al corso di laurea triennale in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari, con profilo in consulente finanziario ed assicurativo, presso la Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie ed assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Il ringraziamento di Chiara

Per tale motivo sono stati invitati al Comitato i famigliari di Lucio e così sua figlia Chiara, nel saluto ai presenti, ha voluto ringraziare di cuore il Sindacato per aver istituto una borsa di studio in memoria di suo padre, proprio perché lui non viveva di ricchezze materiali, ma di stima e apprezzamento della sua persona da parte degli altri. Chiara si è detta molto felice che, giunta presso il Comitato Centrale, diversi colleghi l'abbiano avvicinata per rappresentarle e trasferirle l'affetto e la stima che provavano nei confronti di suo padre. Lucio, ha continuato Chiara, viveva costantemente la vita sindacale, anteponendola molto spesso anche a quella famigliare. Attraverso tale riconoscimento suo padre continuerà così a vivere all'interno del Sindacato, che ha sempre ritenuto la sua famiglia. L'istituzione di una borsa di studio in sua memoria poi è come una rivincita per lui, dato che da giovane aveva dovuto interrompere gli studi per lavorare. Chiara ha concluso il suo commovente intervento dicendo che "mio padre ci ha resi ancora una volta orgogliosi di lui".

Il saluto di Elena

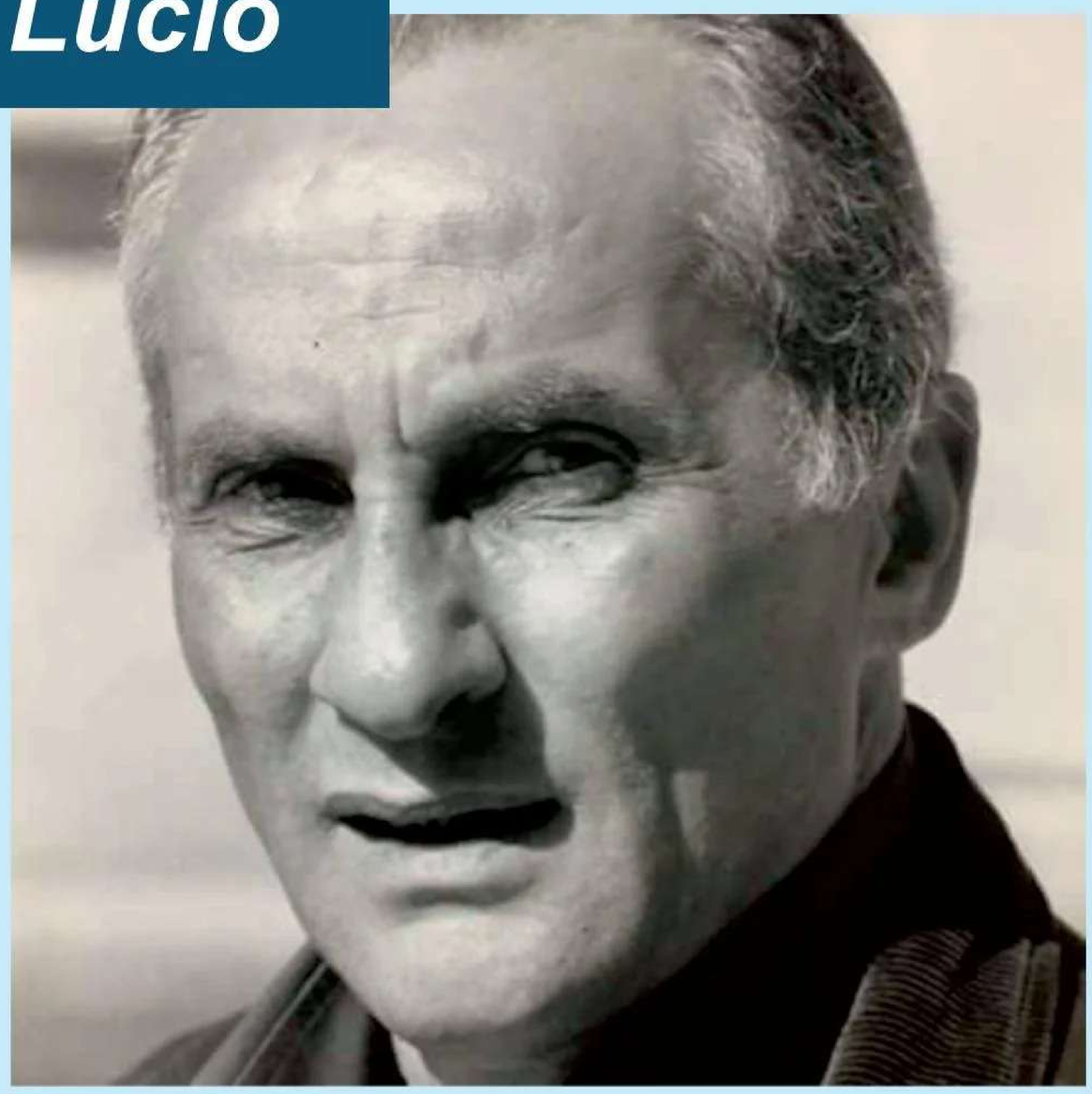
Avrebbe voluto partecipare anche la figlia Elena, peraltro nostra collega in quanto broker, ma per la forte emozione del momento, non è riuscita a farlo di persona e così, per il tramite della sorella Chiara, è giunto in redazione il testo di quanto avrebbe voluto dire nel suo intervento, che vi riportiamo integralmente qui di seguito: "Gentilissimi colleghi, ho provato in tutti i modi ad essere lì con Voi, insieme alla mia famiglia, a ringraziare lo Sna per aver promosso questa meravigliosa iniziativa in memoria di PAPÀ, ma mi sembra evidente che non mi sia stato possibile. Come molti di Voi sanno, sono cresciuta a… "pane e assicurazione" e da anni ormai esercito la Vostra stessa professione. Sebbene mi occupi di brokeraggio assicurativo da oltre tre decenni, ho ereditato con orgoglio le lezioni di un GRANDE MAESTRO che mi ha guidata nel mio percorso professionale, insegnandomi l'importanza sociale dell'intermediario e mostrandomi come guadagnare fiducia nel tutelare gli interessi dei clienti.

Papà mi ha fatto amare questa attività e mi ha trasmesso, con il suo esempio quotidiano, con la professionalità nei rapporti con i clienti, la fermezza nel tutelare gli interessi generali di una categoria per la quale ricorrono stereotipi che lasciano l'amaro in bocca a chi quotidianamente apre un ufficio, produce impiego, ricchezza, fa e riceve formazione, e si misura con le proprie mandanti, con i clienti ed i colleghi. Chi si affiderebbe a chi, per primo, dimostra di non credere nel valore della professione che svolge? Forse il punto è proprio questo: la ricerca della motivazione

profonda nella costruzione di una propria identità professionale. Caratteristiche che innegabilmente hanno contrassegnato la vita, professionale e non, di Papà e di tutti noi. Tengo a precisare che il fatto di esserne figlia e averlo seguito nella professione, non mi ha avvantaggiato, anzi è stato lui il primo, a non farmi sconti e di questo gliene sarò per sempre grata. Ricordo ancora come nel 1996, durante l'esame Isvap per diventare Agente di Assicurazione, il presidente della commissione, notando il mio cognome, mi chiese se fossi la figlia di Lucio. Non lo conoscevo e temendo che potesse essere legato a posizioni opposte o, peggio, una delle "vittime" delle arguzie dialettiche di papà, replicai scherzosamente, dissipando ogni dubbio: "…rispondo solo se vale come prima delle tre domande!".

La vita di mio padre è stata un intreccio magico e meravigliosamente unico di passioni, affetti, amicizie, letture, discorsi, citazioni e viaggi, sempre vissuti con un profondo spirito di servizio verso gli altri. Sia nel suo ruolo di promotore sindacale in un'epoca di grandi cambiamenti, sia come presidente per diciassette anni del Vostro Fondo Pensione, che ha sempre gestito con saggezza e rispetto, consapevole delle responsabilità verso la comunità a cui apparteneva. Con questa Borsa di Studio, oltre a onorare la Sua memoria, riuscirete a trasmettere ai giovani più meritevoli quegli insegnamenti, sia tecnici che morali, che hanno caratterizzato la vita di nostro padre. Questa è un'opportunità che lui non ebbe in gioventù, ma che oggi sarebbe fiero di offrire come simbolo di un futuro ricco di possibilità e successi per questi studenti.

Grazie Lucio



Le parole delle figlie di Lucio sono naturalmente molto belle e ci hanno consentito di conoscerlo ancora meglio. Così come lo sono state anche quelle di tanti colleghi che hanno avuto modo di parlare di lui, ricordandolo in molti aneddoti di vita sindacale. Mi fa molto piacere che anche in questa occasione si sia potuto parlare di questi sentimenti e valori, perché credo molto al fatto che il Sindacato sia una grande famiglia a cui appartenere, non solo per parlare di lavoro, ma anche di significativi momenti di vita quotidiana. In questo Lucio è stato un maestro per tutti e credo che anche così siamo riusciti ad onorare degnamente la sua memoria. Così come quella di tanti altri colleghi come lui, che vedevano nel Sindacato un posto sicuro in cui finalmente confrontarsi, un luogo famigliare in cui sentirsi protetti.

Avanzo record!

Sale a 208 milioni l'avanzo tecnico del Fondo Pensione e il Presidente anticipa che…

A cura della Redazione

Francesco Libutti, Presidente Fonage

Il Fondo Pensione Agenti gode di una salute di ferro. Lo dimostra, ancora una volta, l'incremento del bilancio tecnico che dai 183 milioni di euro del 2022 si assesta, nel 2023, a 208 milioni di euro. È un nuovo record del quale il Presidente Francesco Libutti (nella foto) è giustamente soddisfatto, al punto da dichiarare che "il CdA valuterà come utilizzarlo nell'interesse di tutti gli aderenti". È evidente che la necessità di attenersi al fair play istituzionale non ha permesso al Presidente di dire di più, ma è pur logico supporre che l'intenzione sia quella di proporre, come accadde nel 2022, la redistribuzione di una parte dell'avanzo sotto forma di aumento delle prestazioni agli iscritti.

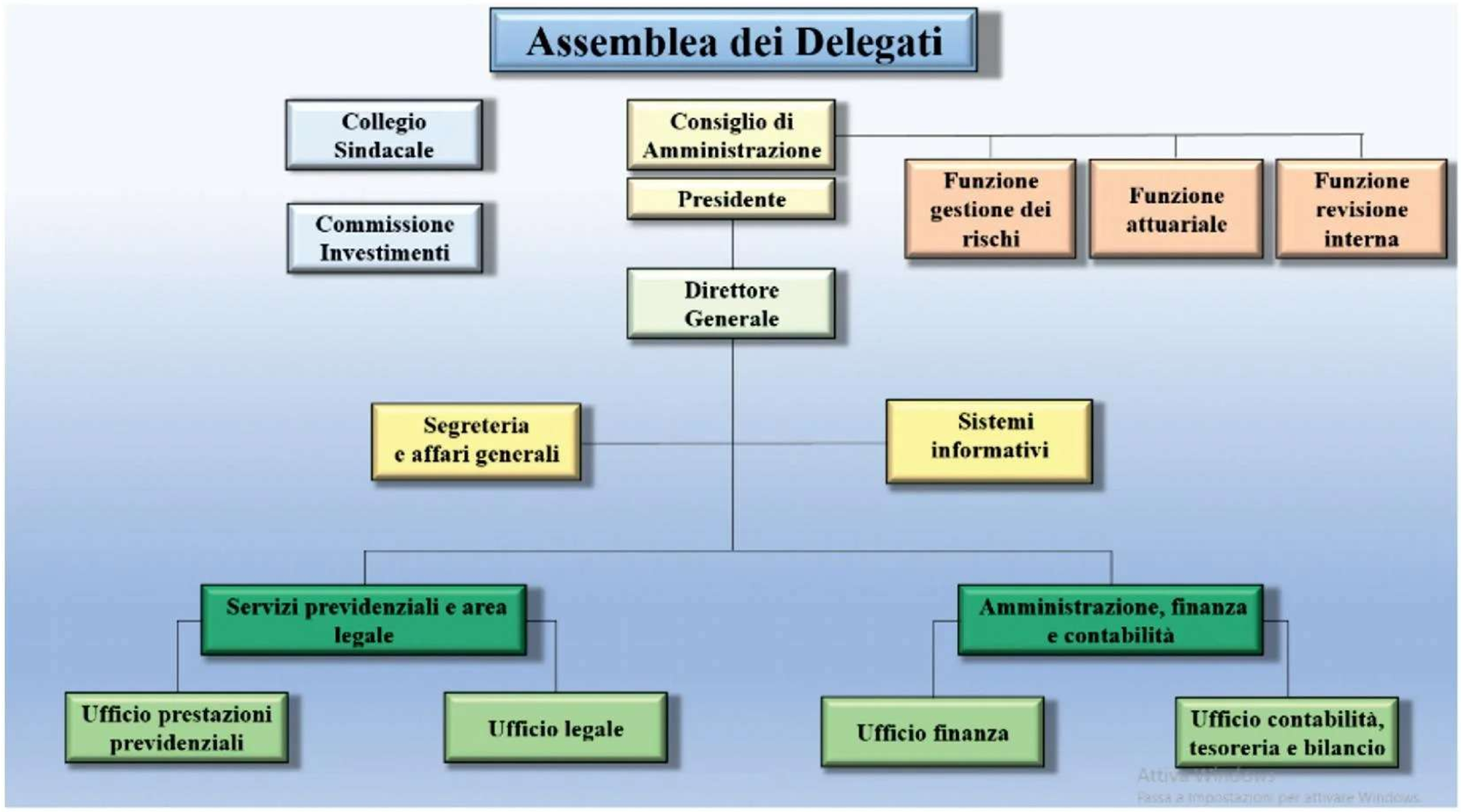
L'avanzo tecnico, d'altra parte, mostra la sovrabbondanza del patrimonio rispetto a quanto necessario per coprire le passività del Fondo, cioè per onorare a lungo termine gli impegni previdenziali verso gli iscritti. La stabile crescita dell'avanzo tecnico è dunque indice di una concreta possibilità di riequilibrio in positivo delle prestazioni per iscritti attivi e pensionati. Naturalmente le conseguenti eventuali modifiche dei criteri stabiliti dallo Statuto dovranno essere vagliate ed approvate dall'Organismo di vigilanza sui fondi pensione.

Ma l'ottimo risultato del Fondo non si ferma a questo. Anche il bilancio dell'esercizio 2023 si chiude con un avanzo di gestione di oltre 42 milioni di euro, con un rendimento medio ponderato delle due gestioni pari al 4,3%, nettamente superiore al tasso tecnico del bilancio attuariale, fissato al 3%.

Questi risultati non sono casuali, in quanto rappresentano il frutto di una complessa attività, con precisi obiettivi e ponderate strategie di investimento di breve, medio e lungo termine, per l'attuazione della quale è richiesta l'interazione di diverse figure interne ed esterne al Fondo.

Il portafoglio amministrato ha oggi un valore di mercato superiore a 1,3 miliardi di euro ed è investito a cura di una struttura interna specializzata, l'Ufficio finanza, che opera secondo le modalità e le strategie finanziarie decise dal CdA e raccolte nel documento sulla Politica di Investimento. Esiste un rigoroso sistema di controllo interno, come mostra lo schema della fig.1, che prevede che la Funzione di gestione dei rischi, che svolge anche i controlli sulle attività svolte dall'Ufficio finanza, debba riferire direttamente al Consiglio di amministrazione, a garanzia di un controllo indipendente. Le altre funzioni indipendenti del Fondo, che riferiscono ugualmente al CdA, sono la Funzione attuariale, che supporta il Consiglio nella definizione del livello minimo di copertura delle passività attraverso lo specifico Portafoglio di copertura e la Funzione di revisione interna, che garantisce il monitoraggio e la valutazione dell'efficacia, dell'efficienza e dell'adeguatezza del sistema dei controlli di gestione dei rischi.

Struttura del Fondo Pensione Agenti



La politica di investimento del Fondo è definita dal Consiglio di Amministrazione sulla base delle proposte del Responsabile dell'Ufficio finanza e sentito il parere della Commissione tecnica, che è un organo consultivo con il compito di svolgere una valutazione preventiva delle proposte stesse e di quelle del titolare della Funzione di gestione dei rischi. Il Cda attribuisce All'Ufficio finanza il potere di attuare la politica di investimento, conferendo le deleghe per l'operatività sui mercati finanziari. Con queste indicazioni strategiche e tattiche e secondo i limiti decisi dal CdA, L'Ufficio finanza provvede alla gestione diretta degli investimenti, con il supporto di un Consulente finanziario esterno al Fondo, incaricato dallo stesso CdA, monitorando continuativamente l'andamento dei portafogli e relazionando al CdA sull'andamento dell'attività di gestione.

Il Direttore Generale del Fondo Pensione è una figura fondamentale, che, fra le sue responsabilità, ha quella di verificare l'attuazione di tutte le delibere del CdA, di vigilare sulle operazioni in conflitto di interesse e sull'adozione di prassi operative idonee a meglio tutelare gli aderenti.

I complessi meccanismi di funzionamento del Fondo, ovviamente, rispondono alle rigide norme che regolamentano il settore e sono sottoposti al controllo della Commissione di vigilanza sui fondi pensione.

Sapevamo di avere ragione

Dopo le lotte a difesa del loro Fondo Pensione,
gli agenti vedono riconosciuta nei fatti la ***fondatezza delle proprie ragioni***

A cura della redazione

Il 6 ottobre 2014, a Roma, le bandiere SNA coloravano di azzurro Piazza Barberini, mentre gli slogan, i fischietti e il ritmo dei tamburi la rendevano più rumorosa del solito, coprendo il frastuono del traffico. Gli agenti di assicurazione manifestavano, a due passi dalla sede dell'Ania, per proteggere il loro Fondo Pensione dagli assalti del mercato, che lo avrebbe certamente fagocitato se la sciagurata proposta di trasformarlo in un fondo a contribuzione definita fosse passata.

Il Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi, in quell'occasione, dichiarò alla stampa: "sarà un modo pacifico ma determinato di mostrare che la categoria non intende sottostare ai diktat, né il Sindacato fungere da paravento all'Ania, accettando supinamente decisioni che hanno l'antico quanto noto sapore del "patto leonino". Il Fondo Pensione Agenti è una conquista della categoria e le sue caratteristiche di solidarietà e mutualità non possono essere cancellate con un colpo di spugna".

La determinazione degli agenti era incrollabile e la consapevolezza di poter salvare il Fonage dallo smembramento sosteneva il granitico rifiuto di soluzioni imposte da una controparte, certamente più forte sul piano della forza economica e strutturale, ma non abbastanza da scalfire la voglia della categoria di lottare a difesa dei propri diritti.

Quasi due anni dopo, sebbene con le prestazioni pensionistiche falcidiate dai tagli pesantissimi decisi dal Commissario straordinario e approvati dalla Covip, il Fondo Pensione fu restituito all'amministrazione delle parti sociali nella sua originaria forma di Fondo a Prestazione Definita. Un fatto importante, che aveva il significato del riconoscimento almeno di una parte – la più importante - della rivendicazione degli agenti: il Fondo non era perduto!

La storia più recente è conosciuta da tutti.

L'amministrazione del Fondo presieduto da Francesco Libutti ha inanellato un risultato positivo dopo l'altro, con bilanci d'esercizio dal saldo ampiamente positivo, ma, soprattutto, con la crescita e il consolidamento, anno dopo anno dell'avanzo tecni-

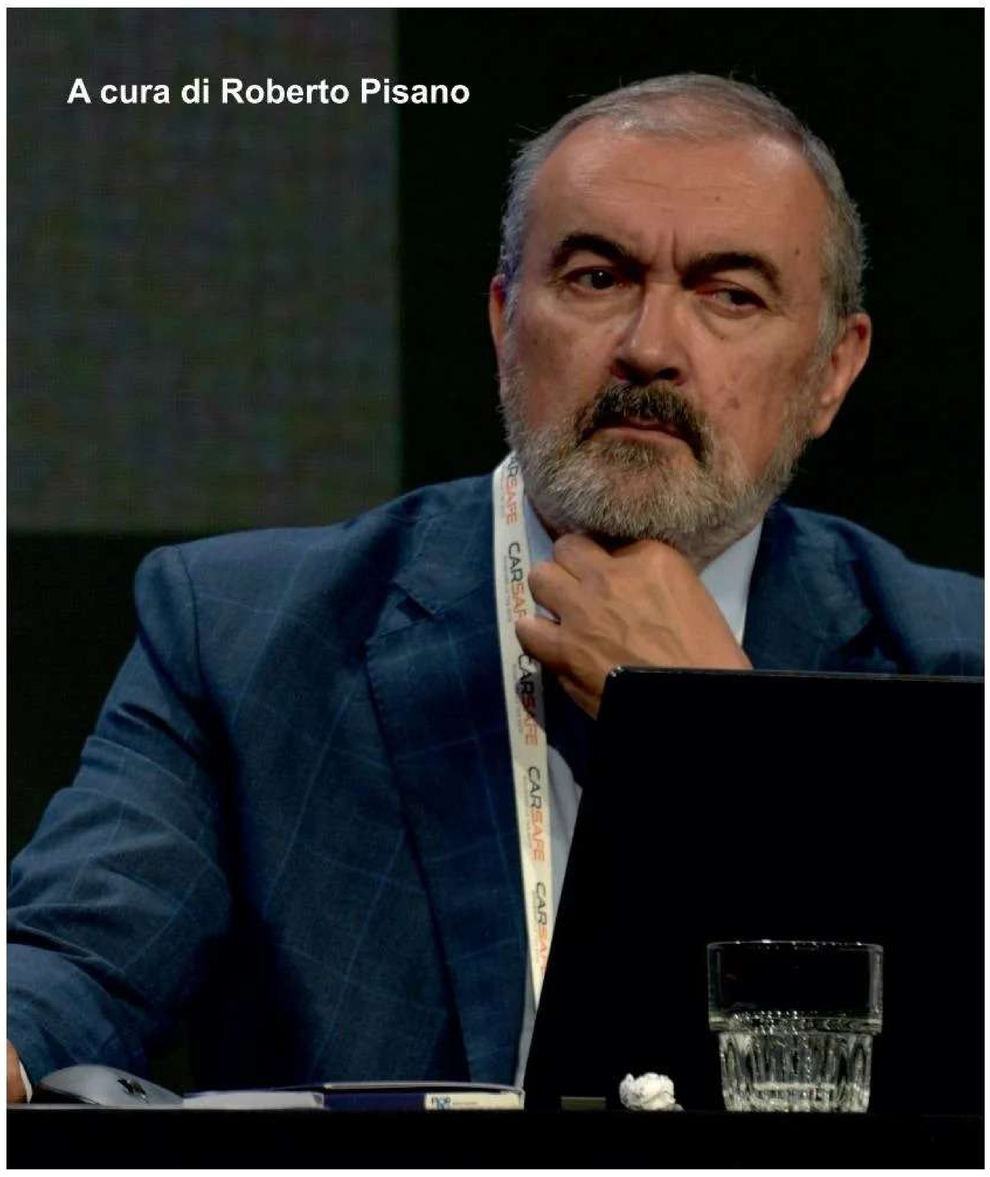
co, a dimostrazione della capacità intrinseca del Fondo, se soltanto gliene fosse stato concesso il tempo, come previsto dalle norme, di superare in autonomia i disequilibri che avevano determinato la decisione dell'autorithy di commissariarlo e di tagliare le prestazioni agli iscritti.
L'avanzo tecnico, come è noto, è il risultato che si ottiene confrontando il patrimonio del Fondo con le esigenze finanziarie necessarie per far fronte, nel lungo termine di almeno trent'anni, agli obblighi di prestazione pensionistica nei confronti degli iscritti. Questo risultato, dal 2016, anno di ripresa dell'amministrazione del Fondo da parte di un Consiglio di Amministrazione eletto dalle parti sociali, è sempre stato ampiamente positivo, e l'avanzo tecnico di 63 milioni di euro al 31/12/2016 è cresciuto fino ai 208 milioni al 31/12/2023

La redistribuzione di parte dell'avanzo tecnico

Da sin:
Elena Dragoni,
Claudio Demozzi,
Francesco Libutti,
sullo sfondo
della manifestazione Sna

Grazie a questi straordinari risultati, nel 2022, dopo il lungo e necessario processo preliminare e con l'approvazione della Covip, è stato possibile destinare 70 milioni di euro all'aumento delle pensioni, un primo parziale recupero dopo i tagli operati durante il commissariamento del Fondo. È stato un segnale concreto della reale possibilità di un'inversione di tendenza, dopo solo 6 anni dalla fine della gestione commissariale. E poiché questo risultato continua a crescere, tutto fa pensare che una ulteriore redistribuzione di una parte dell'avanzo tecnico sia molto più di una semplice ipotesi. D'altra parte, secondo le norme vigenti il bilancio tecnico del fondo deve presentare un equilibrio che già comprende un margine di sicurezza del 4%; se uno squilibrio negativo, come quello rilevato in passato, ha portato a decidere una drastica diminuzione delle prestazioni, pare ovvio che uno squilibrio positivo, non soltanto stabile, ma crescente, non possa che suggerire un aumento delle stesse.
All'impeccabile amministrazione del Fondo va il riconoscimento per aver interpretato con impegno e professionalità il mandato ricevuto dalle parti sociali. Al Presidente Francesco Libutti è riconosciuta la straordinaria capacità di una visione lucida delle esigenze attuali e prospettiche del Fondo e l'abilità nel conciliarle con le posizioni talvolta non condivise tra le parti sociali, fino al raggiungimento di una visione univoca, corroborata anche dai risultati che, nel tempo, si consolidavano a conferma dell'ottima amministrazione del Fondo.
Quella del Fondo Pensione Agenti è oggi una struttura che ha al suo interno delle elevate professionalità, che operano proficuamente nella gestione finanziaria grazie all'inserimento di nuove figure altamente qualificate a svolgere incarichi sempre più complessi con criteri moderni ed efficaci. Recentemente il sistema informativo del Fondo è stato sottoposto a una complessiva reingegnerizzazione. Si tratta di un progetto impegnativo, che ha lo scopo di adeguare il sistema ai migliori standard di flessibilità, efficienza e sicurezza.
In Piazza Barberini, quel 6 ottobre di nove anni fa, tutti erano determinati e convinti della possibilità di salvare il Fondo Pensione, ma forse nessuno immaginava che risultati di così alto livello sarebbero giunti in un tempo così relativamente breve. Eppure, è successo. E questo risultato lo si deve principalmente al Sindacato ed al suo gruppo dirigente, guidato da Claudio Demozzi, che prima di tutti e più di tutti era convinto della propria visione e con coraggio, consapevolezza e determinazione ha affrontato le controparti, ma anche le contrapposizioni interne allo stesso Sindacato, riuscendo a coinvolgere l'intera categoria nella lotta che ha portato allo storico risultato di salvare il Fonage dall'intento delle compagnie di trasformarlo in una sommatoria di Pip individuali a contribuzione definita e di metterlo in sicurezza mediante una gestione competente ed efficace.

Arriva l'Arbitro Assicurativo



L'interessante tesi di laurea di una "figlia d'arte" permette di approfondire la conoscenza della nuova figura che si affaccia nel mondo assicurativo

È sempre un piacere dare notizia della presentazione di una nuova tesi di laurea in materia assicurativa. In questo caso lo è ancora di più, non soltanto perché il nostro settore è ancora una volta oggetto di studio e approfondimento, ma anche perché ci troviamo di fronte al ragguardevole lavoro svolto da una giovane che ha scelto di percorrere, nell'ambito dei propri studi accademici, il solco già tracciato da suo padre.
Angelica Languino, autrice della tesi, è infatti figlia di Michele Languino, collega conosciuto ed apprezzato per il suo qualificato impegno nelle strutture territoriali e nazionali del Sindacato Nazionale Agenti.
Angelica Languino, 24 anni appena compiuti, ha conseguito la laurea magistrale in Giurisprudenza presso l'Università Aldo Moro di Bari, con una tesi intitolata "La gestione della microconflittualità. Verso l'introduzione dell'Arbitro Assicurativo", riportando la votazione di 110 e lode.
Dopo un'approfondita disamina della situazione dei tre segmenti del mercato finanziario (mobiliare, credito e assicurazioni), la tesi ripercorre l'evoluzione della normativa europea, fino alle direttive più recenti, volte ad armonizzarne le relative discipline anche attraverso la promozione della soluzione delle dispute contrattuali mediante meccanismi alternativi a quelli giudiziari, i cosiddetti ADR (Alternative Dispute Resolution), che, specificamente per il nostro settore, si concretizzano nell'istituzione della funzione dell'Arbitro Assicurativo.
Recepito dal Codice delle Assicurazioni, che ne ha definito la fisionomia, questo importante istituto per la risoluzione stragiudiziale delle controversie ha purtroppo un iter legislativo lentissimo a causa della complessità della normativa di riferimento, ma anche della particolare articolazione del settore assicurativo italiano e delle sue dinamiche.
Quello dell'Arbitro Assicurativo è un istituto che va a inserirsi nel panorama delle procedure ADR, ma con la caratteristica specifica di basarsi su un pronunciamento dell'Organismo e non sulla ricerca di un compromesso tra le parti come avviene, ad esempio, nella mediazione civile.
La dr.ssa Languino, che ringraziamo, ha gentilmente messo la tesi di laurea a disposizione del Sindacato, che potrà così arricchire la biblioteca documentale sulle tematiche assicurative, a disposizione di tutti i propri iscritti.

Papà Michele e Angelica il giorno della laurea

Le abbiamo rivolto alcune domande, per meglio comprendere le caratteristiche del lavoro svolto, approfittando dell'occasione anche per approfondire la conoscenza di un nuovo Istituto che avrà grande peso nel mondo assicurativo.

Prima di tutto una curiosità: perché ha scelto proprio questo argomento?

Il progetto di una tesi sull'Arbitro Assicurativo nasce dal continuo confronto e scambio tra me e mio padre sulle tematiche del settore. Ne abbiamo chiacchierato insieme e, dopo qualche ricerca, ho capito che ci avrei scritto la mia tesi di laurea. Il tema è tutt'oggi poco esplorato e dibattuto: è stato motivante provare a dare il mio piccolo contributo.

In cosa consiste il ruolo dell'Arbitro Assicurativo? Quali sono le controversie di sua competenza?

L'Arbitro Assicurativo o AAS, come i suoi "fratelli" ABF, o Arbitro Bancario Finanziario e ACF, o Arbitro per le Controversie Finanziarie, svolgerà un duplice ruolo: costituirà strumento essenziale di tutela dei consumatori di prodotti assicurativi, i quali potranno finalmente servirsi di un mezzo gratuito, celere e alternativo al processo per la risoluzione delle controversie; non trascurabile sarà inoltre la funzione di deflazione del contenzioso civile.

Stando alla formulazione provvisoria delle norme, l'Arbitro sarà competente in tutte le controversie con la clientela derivanti da tutti i contratti di assicurazione, senza alcuna esclusione.

Secondo la stessa Dirigenza Ivass, non sarebbe da sottovalutare, inoltre, che la valenza delle decisioni andrà oltre il singolo caso, generando così quella che potremmo definire una "giurisprudenza" dell'Arbitro assicurativo. Pensiamo, ad esempio, alla corretta lettura di clausole contrattuali e alla conformità di comportamenti.

Alcune limitazioni, come ad esempio l'impossibilità di servirsi di periti e consulenti, il limite del valore di controversia, potrebbero compromettere l'efficacia del ruolo?

Si ritiene da più parti che la concreta portata dell'istituto dipenderà proprio dai poteri che concretamente gli saranno attribuiti e dalle connesse limitazioni alla sua competenza. In particolar modo nelle norme provvisorie è disposto che, in consonanza con quanto previsto per gli altri due Arbitri, saranno escluse tutte quelle controversie che necessitino di accertamenti istruttori laboriosi; in altre parole, l'Arbitro Assicurativo dovrebbe decidere sulla base della sola documentazione allegata dalle parti, senza potersi servire dei tradizionali mezzi di prova indispensabili nelle controversie di particolare complessità. Pertanto, saranno escluse dalla competenza dell'Arbitro le complesse controversie del ramo danni, da cui notoriamente discende la più ampia area di contenzioso in questo settore; tuttalpiù, tali controversie potrebbero trovare accesso alla procedura dinanzi all'Arbitro nel giudizio secondo equità quando le parti lo richiedano espressamente o quando sussisterebbe la competenza per valore del Giudice di pace. Stando così le cose, occorre ridimensionare le aspettative sulla portata dell'istituendo organismo, che ragionevolmente rischia di non riuscire a sortire gli effetti sperati, soprattutto in termine di deflazione del contenzioso.

Quali sono i criteri di composizione dell'Organo collegiale che andrà ad assumere le decisioni?

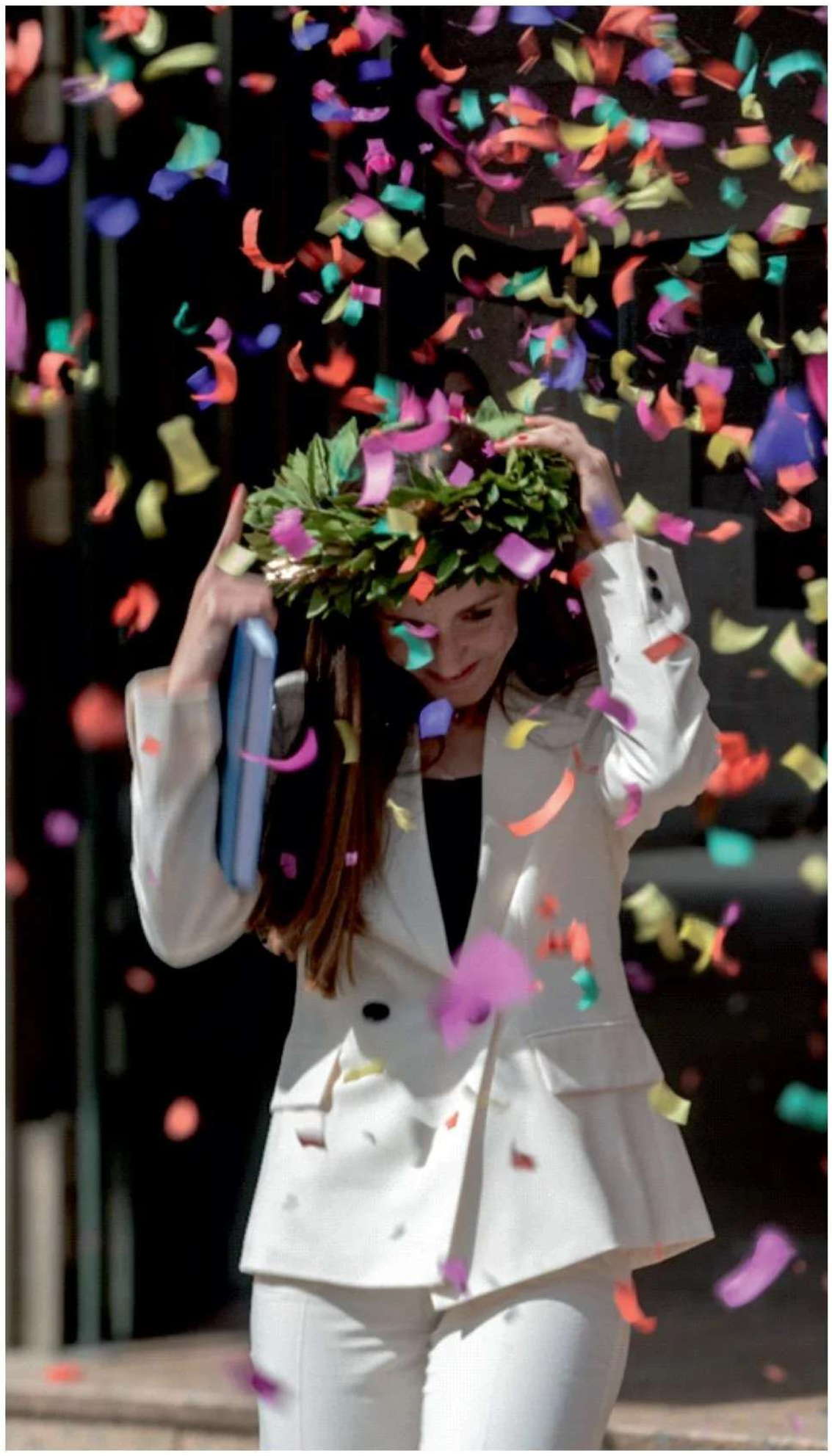
I criteri prescelti sono due: rappresentatività e professionalità. Per quanto concerne il primo criterio, la composizione del collegio deve rappresentare adeguatamente e in modo paritario le varie posizioni di interesse di modo che sia garantita l'indipendenza e l'equidistanza nella decisione; a tal fine è stato previsto che il presidente del collegio e due membri (fissi) siano scelti da IVASS e i restanti due dalle associazioni di categoria maggiormente rappresentative degli interessi concretamente coinvolti nella lite.

Passando al secondo criterio, vista la tecnicità della materia, è stato previsto che i membri del collegio siano scelti tra persone di indiscussa onorabilità, indipendenza e competenza in materie di rilevanza in ambito assicurativo. Entrambi i criteri di composizione dell'organo servono a garantire una decisione autorevole così che le parti vi si conformino spontaneamente, non essendo la stessa decisione di per sé giuridicamente vincolante.

Considera equilibrato un collegio nel quale 3 componenti su 5, uno dei quali è il Presidente,

sono di nomina IVASS?
Ritengo che con una siffatta composizione del collegio possa esserci il rischio che le decisioni siano influenzate dal "peso specifico" indotto delle (sempre incombenti) funzioni di vigilanza e dalla moral suasion che IVASS correntemente esercita nel suo agire. E ciò non sarebbe coerente rispetto alle finalità dell'Arbitro Assicurativo.

Quali differenze esistono, in sintesi, tra l'Arbitro Assicurativo e la Mediazione, quest'ultima oggi attiva e sostenuta in particolare dalla riforma Cartabia?
Siamo in presenza di ADR completamente diverse, pur essendo entrambe qualificate dal legislatore come idonee all'assolvimento della condizione di procedibilità dell'azione. La prima differenza che salta all'occhio è che la mediazione è una procedura universale, potendo essere impiegata per la soluzione di una qualsiasi controversia; il procedimento dinanzi al nascituro Arbitro Assicurativo è invece un'alternative dispute resolution di settore pensato specificamente per le controversie in campo assicurativo. Questo, a mio avviso, determina un orientamento dell'intera disciplina a favore degli interessi della clientela: a differenza che nella disciplina della mediazione, la legittimazione attiva spetta solo al contraente debole e l'inadempimento della decisione produce effetti solo a discapito della compagnia o dell'intermediario che dovrà sopportare la sanzione reputazionale; il cliente, qualora dovesse essere insoddisfatto della decisione, potrà semplicemente adire il giudice ordinario per vedere rivalutate le proprie pretese.
Il procedimento dinanzi all'Arbitro è improntato a un maggiore formalismo che ricalca quello del processo tradizionale, mentre per la mediazione è rimesso alla determinazione dei singoli organismi, godendo di maggiore libertà. La differenza in termini di elasticità della procedura è evidente, non si pongono, ad esempio, problemi di individuazione di competenza. Le parti con l'accordo di mediazione, il quale ha senz'altro natura contrattuale, possono gestire liberamente le rispettive posizioni di interesse, articolando accordi finali che prescindano da mere quantificazioni economiche, mirando piuttosto a salvaguardare la continuità della relazione (umana o professionale), laddove nelle casistiche al vaglio dell'Arbitro il tutto si conclude con la decisione (al massimo salvaguardando la mera reputazione del soggetto professionale).
La mediazione ha il precipuo obiettivo di facilitare l'accordo tra le parti in conflitto, con l'ausilio, fondamentale, del mediatore; accordo al quale le parti possono o meno aderire; l'Arbitro Assicurativo, invece, individua (come un giudice) la soluzione, alla quale dovranno conformarsi i litiganti. In conseguenza, le parti dovranno partecipare attivamente e personalmente solo nella mediazione e non anche nel procedimento dinanzi all'AAS, nel quale la formazione della decisione è rimessa esclusivamente all'Arbitro.

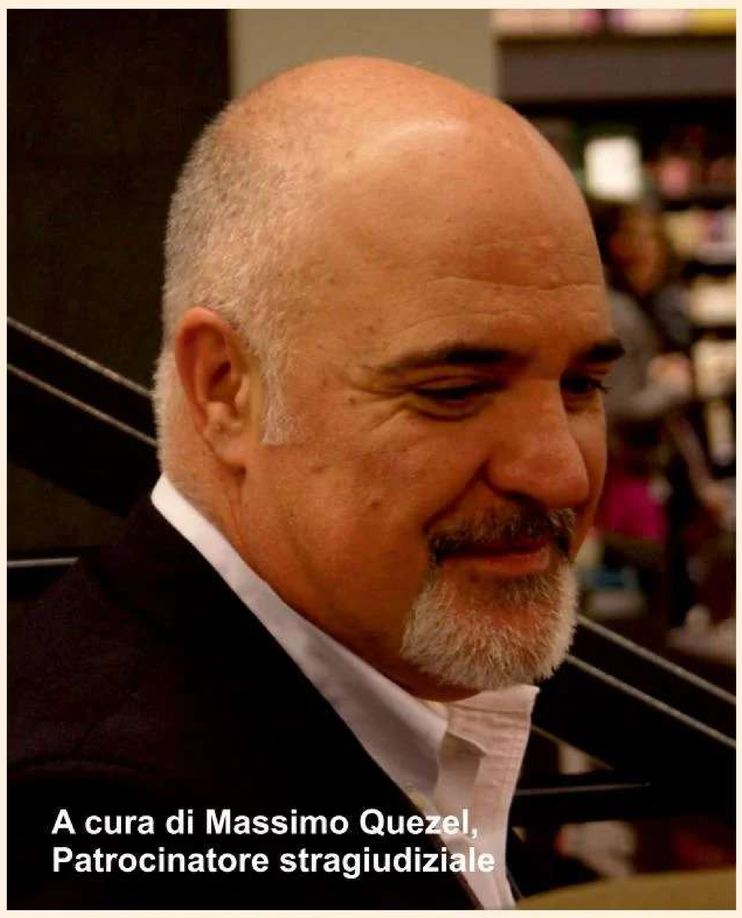


La maggiore differenza sta nel valore della decisione: nel caso della mediazione l'accordo (trascritto in un verbale) diventa tale se le parti lo sottoscrivono, conducendo ai medesimi effetti della sentenza esecutiva: con l'omologazione il verbale diviene titolo esecutivo per l'espropriazione forzata, per l'esecuzione in forma specifica e per l'iscrizione di ipoteca giudiziale. Tutt'altro effetto è invece attribuito alla decisione dell'Arbitro, che per definizione è non vincolante: in questo la conformazione alla decisione dipende dall'autorevolezza della stessa e non dalle conseguenze giuridiche che potrebbero derivare dall'inottemperanza.

L'istituzione dell'Arbitro Assicurativo sarà realmente un valore aggiunto nel nostro settore, in particolare per i consumatori?
Probabilmente la mia opinione su questo è già emersa nel rispondere alle precedenti domande.
Penso che le intenzioni del legislatore siano buone, ma la disciplina così conformata non mi sembra sufficiente a raggiungere gli obiettivi di tutela, soprattutto del consumatore.
La priorità dovrebbe essere quella di trovare una soluzione adeguata per gestire il contenzioso del ramo danni, proprio quello che viene di fatto limitato dalla competenza dell'Arbitro Assicurativo.
E se la scelta di assegnare la risoluzione di controversie così complesse ad un'ADR dovesse apparire troppo audace e irrealizzabile, forse sarebbe il caso di ripensare a come rendere più efficiente il processo ordinario (per quanto la sfida sia titanica…).
Come si sta organizzando Ivass al suo interno? Sono previsti a breve concorsi per assunzione di personale dedicato?
Già nel 2019 la responsabile dottoressa Maria Luisa Cavina, Capo del Servizio Tutela del Consumatore, ha presieduto la Commissione di concorso per l'assunzione di 15 laureati in giurisprudenza da destinare alla Segreteria tecnica dell'Arbitro Assicurativo.
Sono in corso valutazioni per trasferimenti interni, oltre che, a regime, altri concorsi per ragguagliare la pianta organica.
Quali dichiarazioni pubbliche ha tratto dai vertici dell'Istituto nel corso degli ultimi mesi?
Riporto sul tema la considerazione del presidente Signorini, nel corso della Relazione annuale a giugno 2023, che lascia intendere quanto Ivass sia impegnato per l'attuazione della riforma e le difficoltà in atto: "È tempo che l'Arbitro cominci a funzionare; contiamo sulla determinazione del Governo in merito. Non si può puntare a uno strumento perfetto fin dall'inizio, anche perché non si possono prevedere in anticipo tutte le condizioni che si realizzeranno: in particolare il carico dei casi da esaminare, che potrà anche essere molto elevato e richiedere aggiustamenti in corso d'opera, come è avvenuto per l'Arbitro bancario finanziario costituito presso la Banca d'Italia.
Correzioni o miglioramenti delle regole si potranno introdurre in seguito, meglio se con un iter semplificato; risulteranno più efficaci se basati sull'esperienza concreta.
Intanto continuiamo a preparare le strutture, con le risorse previste dalla legge, consci del compito assai impegnativo che ci attende e pronti a gestire nel modo migliore eventuali difficoltà".
Cosa manca per completare l'iter normativo regolamentare?
I passaggi istituzionali da completare sono in definitiva tre: una volta terminata la fase di consultazione sul regolamento interministeriale, attualmente in corso, arriverà il decreto, dopodiché si passerà alla consultazione sul regolamento IVASS, al quale anche Sna non mancherà di fornire il suo contributo con le sue Osservazioni.

Meglio tardi CHE MAI

Responsabilità medica: finalmente il decreto con le nuove procedure per assicurazioni e risarcimenti



Ci sono voluti sette anni, ma finalmente è stato emanato il decreto attuativo previsto dall'art. 10 della Legge 24/2017 recante "Disposizioni in materia di sicurezza delle cure e della persona assistita, nonché in materia di responsabilità professionale degli esercenti le professioni sanitarie" (la famosa "Gelli-Bianco") che stabilisce "i requisiti minimi delle polizze assicurative per le strutture sanitarie e sociosanitarie pubbliche e private e per gli esercenti le professioni sanitarie" nonché "i requisiti minimi di garanzia e le condizioni generali di operatività delle altre analoghe misure, anche di assunzione diretta del rischio".
Un settore, quello della responsabilità medica, che ha visto una evoluzione rapidissima negli ultimi decenni e che risulta da tempo non particolarmente appetibile per le compagnie assicurative. Tale circostanza ha determinato una graduale riduzione del mercato, con conseguente aumento dei costi delle coperture e ricorso sempre più frequente a sistemi di "autoassicurazione" da parte delle strutture che decidono di non dotarsi di una polizza, preferendo gestire internamente il rischio liquidando i risarcimenti attingendo al proprio patrimonio.
La Legge Gelli-Bianco si è inserita proprio in questo contesto, con l'obiettivo di introdurre una più efficace gestione del rischio clinico, fornire maggiori garanzie e tutele ai sanitari (così da disincentivare il ricorso alla cosiddetta "medicina difensiva") nonché sancendo finalmente l'obbligo per le strutture sanitarie e per il personale medico di assicurarsi o, eventualmente, di gestire il rischio mediante l'adozione di "analoghe misure" (ovvero la sopracitata autoassicurazione) secondo specifici principi guida che appunto il decreto di cui parliamo avrebbe dovuto definire i criteri entro centoventi giorni dall'entrata in vigore della legge.
Purtroppo, proprio per il ritardo nell'emanazione del decreto attuativo, l'offerta sul mercato non si può dire sia aumentata (pertanto, i costi in termini di premi non sono certo calati) complice anche la possibilità di eluderlo ricorrendo alle "analoghe misure", fino ad oggi prive di qualsivoglia disciplina.

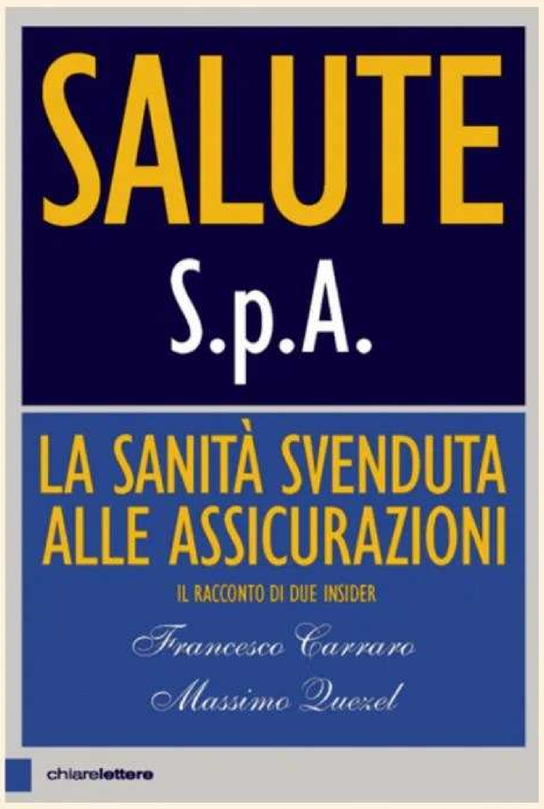
L'azione diretta del danneggiato

Uno degli aspetti senz'altro più interessanti e per il quale era forte l'attesa di questo decreto riguarda la disciplina dell'azione diretta del danneggiato nei confronti della compagnia assicurativa, al pari di quanto accade nella RC auto. Questo garantisce una pluralità di vantaggi per i danneggiati, soprattutto in ordine alla speditezza della procedura nonché alle maggiori garanzie di solvibilità che sono in grado di garantire le compagnie assicurative.
C'è da dire che, a differenza del settore della responsabilità auto, dove le coperture sono sostanzialmente standardizzate, la possibilità di introdurre tale procedura in ambito di responsabilità sanitaria non risulta certo agevole, sia in considerazione delle "analoghe misure" prevedibili dalle strutture che non intendono rivolgersi al mercato assicurativo, sia considerando che la struttura dei contratti assicurativi è molto ampia, potendo prevedere coperture solo parziali, franchigie e, in generale, lasciando ampia facoltà alle parti di stabilirne il contenuto.

Soltanto quattro eccezioni

Ciononostante, le eccezioni alla regola dell'azione diretta previste nel decreto, proprio per fornire maggiori garanzie ai soggetti danneggiati e non vanificare la nuova procedura, sono soltanto quattro. Non si potrà fare causa direttamente alla compagnia qualora si tratti di danni che derivano da attività che non sono oggetto della copertura assicurativa (ma que-

sto sembra evidente), oppure se la richiesta di risarcimento non è presentata nel periodo di vigenza della polizza (che comprende anche i dieci anni antecedenti la conclusione del contratto assicurativo) e non è riferita a sinistri verificatisi nel medesimo periodo. Inoltre, sono opponibili al ricorrente le specifiche limitazioni previste nel contratto assicurativo, relativamente alla eventuale quota di rischio non assicurata e gestita in proprio dalla struttura (il cosiddetto SIR) o l'eventuale previsione di franchigie. Si tratta, come è facile comprendere, di una limitazione assai significativa, visto che, come abbiamo detto, sono ancora molte le strutture che preferiscono ridurre il premio assicurativo prevedendo franchigie spesso alte, oppure non assicurando quote anche significative del rischio. Infine, la compagnia potrà eccepire il mancato pagamento del premio da parte dell'assicurato.



Massimali minimi e fondo di garanzia

Il decreto, inoltre, ha fissato il valore minimo dei massimali, suddivisi in tre categorie per le strutture (a seconda della complessità e del tipo di servizi che vengono resi) e in due per i professionisti sanitari (distinguendo tra quelli che svolgono attività chirurgica da quelli che non la svolgono). Per ciascuna categoria è stato fissato un massimale per sinistro e un massimale aggregato. Oltre tali massimali dovrebbe rispondere il fondo di garanzia la cui istituzione, sebbene prevista nella Legge Gelli Bianco, dovrà essere oggetto di un ulteriore decreto attuativo. Questo fondo, alimentato da contributi annuali che le imprese assicurative operanti nel settore della responsabilità medica saranno chiamate a versare, è un elemento fondamentale la cui assenza indebolisce in modo significativo tutta la nuova procedura, posto che ad esso si dovrà attingere non solo per i sinistri di valore superiore ai massimali, ma anche nei casi in cui le strutture risultino assicurate presso un'impresa insolvente, in stato di liquidazione coatta amministrativa o che abbia esercitato il recesso unilaterale.

Analoghe misure e fondi di copertura di riserva sinistri

Veniamo, infine, alla spinosa questione delle "analoghe misure" adottabili dalle strutture sanitarie in alternativa al ricorso al mercato assicurativo.
Ebbene, il decreto stabilisce innanzitutto che l'adozione di tale sistema di gestione del rischio sia disposta da una delibera approvata dai vertici della struttura, specificante le modalità di funzionamento e le motivazioni che hanno indotto ad optare per questa soluzione.
Ogni struttura dovrà istituire una specifica commissione di valutazione dei sinistri composta da specialisti ed esperti espressamente indicati nel decreto (medici legali, periti, avvocati interni, esperti in gestione del rischio) che stabilirà anche l'entità delle somme da porre a riserva in due specifici fondi: il fondo a copertura dei rischi e il fondo riserva sinistri.
Entrambi i fondi dovranno essere certificati dal collegio sindacale o da un revisore al fine di stabilirne la congruità e saranno impignorabili.

Come sarà parametrata la solvibilità delle strutture sanitarie?

Nonostante queste nuove disposizioni, che senz'altro mettono un po' di ordine nella disciplina delle soluzioni alternative alla copertura assicurativa, rimangono ancora aperte diverse questioni. Innanzitutto, manca una parametrizzazione della solvibilità delle strutture che possono ricorrere all'autoassicurazione. Si tratta di un punto fondamentale, posto che una struttura privata che adottasse le "analoghe misure" potrebbe anche non essere solvibile nel concreto (problema che sarebbe superato se ad assumersi il rischio fosse una compagnia di assicurazione). Manca, in altre parole, una disciplina analoga ai massimali imposti per legge alle coperture assicurative, che disponga una garanzia di solvibilità minima della struttura che decida di ricorrere all'autoassicurazione.
Inoltre, resta da chiarire come dovranno organizzarsi le strutture che decidessero di ricorrere a polizze assicurative con franchigie o con trasferimento del rischio solo parziale. Parrebbe che anch'esse siano chiamate a strutturarsi come sopra per la parte di rischio che, di fatto, verrebbe autogestito internamente.
Il decreto è formalmente in vigore dal 16 marzo 2024, pur prevedendo un periodo transitorio di 24 mesi, necessario per tutti gli adeguamenti che dovranno essere apportati sia da parte degli assicuratori (che saranno chiamati ad adeguare i contratti in conformità alle nuove disposizioni) che delle strutture sanitarie.

PlusCom
Servizi ICT Business

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

I Prodotti e i Servizi di Telecomunicazioni, oggi

Telefonia Fissa - PAGHI SOLO QUELLO CHE HAI CONTRATTUALIZZATO

- **Mantieni gli stessi numeri, la stessa modalità operativa con il vantaggioso servizio di assistenza diretta. PlusCom unico Interlocutore.**
- **Gestiamo qualsiasi tipo di linea e di tecnologia telefonica.**
- **Il nostro contratto non ha sorprese, aumenti unilaterali o penali di uscita.**

Internet - L'ACCESSO INTERNET CON DUE MARCE IN PIU: sempre attivo e con banda garantita!

- **FTTC:** fibra fino al cabinet in strada, rame in sede, fino a 200 mega/bps
- **FTTH :** fibra diretta in sede, fino a 1giga
- **FIBRA DEDICATA,** diretta ed esclusiva, per i Clienti in aree non coperte, compreso scavo e autorizzazioni, su progetto, fino a 10 giga/bps.

PLUS IN CLOUD

Le più innovative soluzioni in Cloud a supporto del tuo business

- **Centralino Virtuale** per la migliore gestione del tuo ufficio, anche multisede. Segreterie, messaggi di benvenuto, IVR, sedi secondarie integrate, interni in mobilità. Canone mensile unico senza investimenti iniziali.
- **Backup in Cloud** dallo smartphone al server, per non perdere, mai, i tuoi dati.
- **Mobile Services:** dal tuo database invio messaggi su smartphone clienti.

La soluzione per la tua attività la costruiamo, insieme!

CONSULENZA - TELEFONIA MOBILE AZIENDALE

PlusCom ha accordi diretti con i principali Operatori nazionali di Telefonia Mobile. Tim, Vodafone e WindTre a garanzia di un'effettiva copertura del servizio.

Svolgiamo, esclusivamente per i nostri Clienti, una consulenza nel tempo e a 360° per la scelta dell'Operatore e le migliori tariffe, potendo accedere a promozioni e scontistiche anche al di fuori delle normali campagne promozionali e commerciali.

PlusCom
Servizi ICT Business

Pluscom sas
Via Guido Cavalcanti, 1 - 20098 San Giuliano Milanese (MI)
Tel. 02 9840994 - Fax. 02 91390416 N. Verde 800 090 225
pluscom@pluscom.it - www.pluscom.it

Per un futuro assicurativo e finanziario PIÙ CONSAPEVOLE

*Dall'evento nazionale di **Confconsumatori**, proposte per migliorare la tutela assicurativa del cittadino*

A cura di Martina Alfieri, responsabile Ufficio stampa Confconsumatori

Nel mese di aprile, Parma ha ospitato l'evento nazionale di Confconsumatori "Generazione F: confronti, riflessioni e idee per un futuro finanziario e assicurativo più sostenibile". Centinaia di persone, provenienti da ogni parte d'Italia, si sono riunite per discutere di soluzioni e prospettive con l'obiettivo comune di migliorare la tutela del cittadino.
Come ha ricordato durante la due giorni il Presidente Marco Festelli, nel 2023 Confconsumatori ha confermato il proprio ruolo di riferimento in ambito assicurativo, informando le persone e supportandole nell'affrontare situazioni complesse come quelle che hanno travolto i clienti delle compagnie Eurovita e Novis. L'idea, nel lungo periodo, è quella di superare la dimensione assistenziale, per investire sempre di più sulla prevenzione e sulla formazione.
Il Sindacato Nazionale degli Agenti di Assicurazione si è rivelato un partner strategico fondamentale per l'Associazione, contribuendo a rafforzare le competenze degli operatori di Confconsumatori e collaborando alla realizzazione di incontri divulgativi aperti alla popolazione. Nei primi mesi del 2024, infatti, gli esperti di Sna sono stati coinvolti in tre webinar – sui temi delle polizze sanitarie, vita e Tcm, e anche delle polizze ramo I, ramo III e Pip – che hanno raggiunto complessivamente un bacino di oltre 800 spettatori.

Questi appuntamenti hanno dimostrato che l'attenzione verso la gestione delle proprie risorse economiche è sempre più alta, e va incentivata.
I webinar hanno inoltre posto le basi per immaginare i panel al centro della giornata del 18 aprile, costruita attorno al tema "Polizze vita e assistenziali: quale tutela per il nostro futuro?". Dopo la relazione di Riccardo Cesari (Ivass), i professionisti di Confconsumatori e di altre associazioni dei consumatori si sono confrontati con gli esperti di Sna – il presidente Claudio Demozzi, il componente dell'Esecutivo nazionale Emiliano Ortelli, e il Responsabile della comunicazione Roberto Bianchi –, con docenti dell'Università di Parma e dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, e con rappresentanti del Consorzio Mu.Sa e del sindacato FABI. I panel hanno offerto l'occasione per aprire un dibattito trasversale tra tutti gli stakeholder della filiera assicurativa – consumatori, professionisti del settore, agenti assicurativi –, compresi gli studenti universitari, i veri cittadini di domani. A ciascuno dei quattro panel organizzati tra il 18 e il 19 aprile hanno infatti partecipato in media 200 persone. Tra loro, anche i ragazzi iscritti al quinto anno nei corsi del Dipartimento di Scienze economiche e aziendali dell'Università di Parma. Sono proprio loro quella "Generazione F" che avrà il compito di disegnare il futuro assicurativo e finanziario italiano, in un'ottica sempre più sostenibile e responsabile. Intanto, un primo passo avanti è stato fatto: gli spunti emersi dalla due giorni "Generazione F: confronti, riflessioni e idee per un futuro finanziario e assicurativo più sostenibile" serviranno per proporre modifiche legislative volte a rafforzare i diritti dei consumatori.

Generazione F, alcuni dei Relatori

FPA

FONDO PENSIONE AGENTI PROFESSIONISTI DI ASSICURAZIONE

www.fonage.it

Il fondo pensione complementare degli Agenti di Assicurazione

Costituito nel **1975** dalle rappresentanze di categoria degli **Agenti** e delle **Imprese di Assicurazione** costruisce, per ciascun Agente operativo iscritto, una pensione complementare alla pensione pubblica dell'INPS.

E' alimentato dal versamento di contributi suddivisi a metà tra **Agenti** e **Compagnie** ed è amministrato pariteticamente dai loro rappresentanti.

CONTATTA IL FONDO AI SEGUENTI RECAPITI:

TEL. **06 697643.1** - EMAIL. **fondopensioneagenti@fonage.it**

WWW.FONAGE.IT

Il danno morale esiste sempre e non è tabellato

La Suprema Corte di Cassazione
ha fatto chiarezza con l'ordinanza 26805

A cura di Marco Festelli,
Presidente Confconsumatori Aps

Con la standardizzazione dei risarcimenti, almeno per quanto concerne le micropermanenti, sempre meno si sente parlare di danno morale.
In realtà il danno morale esiste sempre, nei sinistri stradali come in altre fattispecie extracontrattuale, a condizione che l'atto illecito integri l'ipotesi di una condotta penalmente rilevante (ad esempio l'omicidio colposo stradale ovvero le lesioni colpose).
Si ricorda, ove fosse necessario, che di danno morale si parla espressamente agli articoli 2059 c.c. e 185 c.p.
Tuttavia che il danno morale, almeno negli incidenti stradali, sia una voce di danno tutt'ora risarcibile e non ricompresa nelle tabelle di legge non era poi così scontato, tanto che sul punto si è dovuta "ripronunciare" la Suprema Corta di Cassazione, che, di recente, ha ritenuto il morale del tutto autonomo rispetto al danno biologico (ordinanza n. 26805 del 12.09.2022) e meritevole di apposita ed espressa liquidazione equitativa del Giudice.
Secondo la moderna giurisprudenza di merito e di legittimità il Giudice, dopo aver identificato la situazione soggettiva protetta a livello costituzionale, deve valutare, sul piano della prova, l'aspetto interiore del danno (c.d. danno morale), atteso che oggetto dell'accertamento e della quantificazione del danno risarcibile alla luce dell'insegnamento della Corte Costituzionale (sent. n. 235 del 2014) e degli attt. 138 e 139 del Codice delle Assicurazioni Private, è anche la sofferenza umana conseguente alla lesione di un diritto costituzionalmente protetto, la quale, nella sua realtà naturalistica, si può connotare in concreto di diversi aspetti essenziali, costituenti danni diversi e, perciò, autonomamente risarcibili, ma solo se provati
caso per caso con tutti i mezzi di prova normativamente previsti (cfr., Cass. n 901/2018).
Sul Giudice del merito, pertanto, incombe l'obbligo di tener conto, a fini risarcitori, di tutte le conseguenze derivanti dall'evento di danno, nessuna esclusa, e con il concorrente limite di evitare duplicazioni attribuendo nomi diversi a pregiudizi identici. Ne deriva che, a fini liquidatori, si deve procedere ad istruttoria finalizzata all'accertamento concreto e non astratto del danno, dando ingresso a tutti i necessari mezzi di prova, ivi compresi il fatto notorio, le massime di esperienza e le presunzioni, valutando distintamente, in sede di quantificazione del danno non patrimoniale alla salute, le conseguenze subite dal danneggiato nella sua sfera interiore (c.d. danno morale, sub specie del dolore, della vergogna, della disistima di sé, della paura, della disperazione) rispetto agli effetti incidenti sul piano dinamico-relazionale (che si dipanano nell'ambito delle relazioni di vita esterne), autonomamente risarcibili (Cass.23469/2018, Cass.6443/23).
Il danno morale non va neanche confuso con la cosiddetta personalizzazione prevista dalle tabelle di legge o da quelle "milanesi" che costituisce una particolarità specifica e peculiare dal danno alla persona, alias danno biologico, non sostituisce la risarcibilità del "transeunte turbamento dello stato d'animo" subito dalla vittima di un reato.

Parliamo di veicoli ricevuti in eredità

La rubrica dell'Avvocato Pasquale Santoro prosegue con la risposta a due nuovi quesiti pervenuti in redazione

A cura di Tiziano Salerno

Alzi la mano chi, nella propria attività quotidiana in agenzia, non si sia mai trovato ad assistere un cliente che, a seguito della perdita di un familiare, debba gestire non solo le complesse e costose pratiche burocratiche della successione, ma anche la proprietà e la collegata assicurazione di uno o più veicoli. Sebbene possa sembrare una procedura semplice e lineare, se non affrontata correttamente fin dall'inizio, può comportare costi considerevoli.
Quando si eredita una o più autovetture, è essenziale conoscere le normative che regolano tali situazioni. Alla morte del proprietario, come vedremo nella risposta fornita dall'Avv. Pasquale Santoro che prosegue con successo la presente rubrica, si apre la successione ereditaria secondo l'art. 456 c.c. e gli eredi devono adempiere a una serie di obblighi e rispettare diverse scadenze. Indipendentemente dalla modalità di devoluzione dell'eredità – testamentaria o legittima – i chiamati all'eredità, i legatari e altre figure coinvolte devono presentare la dichiarazione di successione, salvo alcune eccezioni previste dalla legge.
Un aspetto cruciale riguarda la gestione delle autovetture appartenute al defunto. Secondo l'art. 94 del codice della strada, in caso di trasferimento di proprietà dei veicoli, gli eredi devono aggiornare la carta di circolazione e trascrivere l'atto di accettazione dell'eredità entro sessanta giorni. Il mancato rispetto di questi adempimenti comporta significative sanzioni amministrative.
Come ci informa l'Avv. Santoro, la normativa consente inoltre all'erede di utilizzare l'autovettura per un periodo di 30 giorni senza necessità di aggiornare la carta di circolazione. Tuttavia, se l'accettazione dell'eredità non avviene entro questo termine, è obbligatorio richiedere l'intestazione temporanea del veicolo, pena ulteriori sanzioni. L'accettazione dell'eredità, sia essa espressa o tacita, è un passaggio obbligato per l'erede che intenda utilizzare il veicolo, e deve essere formalizzata al più presto per evitare complicazioni legali e amministrative. Inoltre, è necessario gestire con attenzione il pagamento del bollo auto e l'assicurazione per evitare ulteriori problemi.
Il nostro esperto esplora nel dettaglio gli obblighi degli eredi nella gestione delle autovetture ereditate, fornendo un quadro chiaro delle normative applicabili e delle procedure da seguire per garantire una transizione senza intoppi e sorprese.
In chiusura della rubrica, breve flash sul tema della indennità di scorporo.

PRIMO QUESITO

Quale comportamento devono tenere gli eredi nel caso in cui nell'asse ereditario siano presenti delle autovetture?

Alla morte del de cuius si apre la successione di eredità (art. 456 c.c.). A questo punto a prescindere dalla forma di devoluzione dell'eredità (testamentaria o ex lege),

- i chiamati all'eredità (per legge o per testamento, anche se non hanno ancora accettato l'eredità, purché non vi abbiano espressamente rinunziato) e i legatari, anche nel caso di apertura della successione per dichiarazione di morte presunta, ovvero i loro rappresentanti legali;
- gli immessi nel possesso dei beni, in caso di assenza del defunto o di dichiarazione di morte presunta;
- gli amministratori dell'eredità;
- i curatori delle eredità giacenti;
- gli esecutori testamentari;
- il trustee

sono tenuti a presentare la dichiarazione di successione a meno che l'eredità sia devoluta al coniuge e ai parenti in linea retta del defunto e l'attivo ereditario abbia un valore non superiore a euro centomila e non comprenda beni immobili o diritti reali immobiliari (art 28 e 31 T.U. sulle successioni e donazioni).
Dall'apertura della successione inizia a decorrere anche un altro termine: quello utile a manifestare la volontà di accettare l'eredità (atteso che l'erede ha facoltà di accettare o rinunziare all'attività). Tale termine è di tre mesi dal decesso (art. 485 c.c.), per l'accettazione con beneficio d'inventario se è in possesso dei beni, e di 10 anni per l'accettazione pura e semplice o con beneficio di inventario se l'erede non è in possesso dei beni (art. 480 c.c.).

L'accettazione può avvenire in modo espresso

(art. 475 c.c.) o tacito (art. 476 c.c.).
A tale normativa di carattere generale, si giustappone (o meglio, si contrappone) una normativa di carattere speciale, contenuta nel codice della strada, che tuttavia non disciplina espressamente la fattispecie, ma va applicata per analogia.
Si allude all'art. 94 del codice della strada, a mente del quale:

2. In caso di trasferimento della proprietà degli autoveicoli, dei motoveicoli e dei rimorchi o nel caso di costituzione dell'usufrutto o di stipulazione di locazione con facoltà di acquisto, l'ufficio competente del Dipartimento per i trasporti, la navigazione, gli affari generali e del personale, su richiesta avanzata dall'acquirente entro sessanta giorni dalla data in cui la sottoscrizione dell'atto è stata autenticata o giudizialmente accertata, provvede al rilascio di una nuova carta di circolazione nella quale sono annotati gli intervenuti mutamenti della proprietà e dello stato giuridico del veicolo. Il competente ufficio del P.R.A. provvede alla relativa trascrizione ovvero, in caso di accertate irregolarità, procede alla ricusazione della formalità entro tre giorni dal ricevimento delle informazioni e delle documentazioni trasmesse, in via telematica, dall'ufficio del Dipartimento per i trasporti, la navigazione, gli affari generali e del personale.

Quali sono gli obblighi dell'erede

L'adattamento del testo normativo al caso di specie implica che, a seguito del decesso, l'erede deve accettare l'eredità, deve autenticare la propria firma sull'atto di accettazione dell'eredità ed entro sessanta giorni dall'autentica deve registrare l'atto e richiedere il rilascio del Documento Unico di Circolazione e di Proprietà del veicolo (DU) nel quale sono annotati gli intervenuti mutamenti della proprietà e dello stato giuridico del veicolo.
Nel caso dovesse omettere ciò:

2. Chiunque circoli con un veicolo per il quale non è stato richiesto, nel termine stabilito dal comma 1, l'aggiornamento dei dati presenti nell'archivio nazionale dei veicoli o il rinnovo della carta di circolazione è soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da € 363 a € 1.813.

Tuttavia, l'art. 94 co. 4 bis del codice della strada consente all'erede utilizzatore dell'autovettura la possibilità di circolare per 30 giorni, decorsi i quali, se non vi è stata ancora accettazione espressa dell'eredità, bisogna richiedere la cosiddetta intestazione temporanea dell'auto.

2. bis Fatto salvo quanto previsto dall'articolo 93, comma 2, gli atti, ancorché diversi da quelli di cui al comma 1 del presente articolo, da cui derivi una variazione dell'intestatario della carta di circolazione ovvero che comportino la disponibilità del veicolo, per un periodo superiore a trenta giorni, in favore di un soggetto diverso dall'intestatario stesso, nei casi previsti dal regolamento sono dichiarati dall'avente causa, entro trenta giorni, al Dipartimento per i trasporti, la navigazione ed i sistemi informativi e statistici al fine dell'annotazione sulla carta di circolazione, nonché della registrazione nell'archivio di cui agli articoli 225, comma 1, lettera b), e 226, comma 5. In caso di omissione si applica la sanzione prevista dal comma 3.

Ciò implica che l'erede, nei 30 giorni successivi al decesso del defunto può circolare. Decorso tale termine, tuttavia, deve richiedere la predetta annotazione sulla carta di circolazione, pena la sanzione di cui all'art. 94 co. 3 cod. della strada (da € 727 a € 3.629). Decorso tale termine, inoltre, in linea di principio, l'erede avrebbe ancora 9 anni e 11 mesi per accettare l'eredità formalmente. E quindi dalla data di accettazione avrebbe poi 60 giorni di tempo per effettuare la voltura al PRA. E secondo una lettura restrittiva (che non condivido) la durata della intestazione temporanea andrebbe a scadere 12 mesi dopo il decesso del proprietario originario, ovvero in coincidenza con lo spirare del termine della dichiarazione di successione.

La tacita accettazione

Mette conto precisare che l'atto espresso di accettazione dell'eredità, nel caso di utilizzo di fatto del veicolo da parte dell'erede, è ritenuto pleonastico dalla giurisprudenza (in diritto), atteso che il semplice utilizzo dell'auto lasciata dal defunto implica una tacita accettazione dell'eredità che inibisce all'erede la possibilità di rinunciarvi in futuro (neanche se dovesse scoprire che l'esposizione debitoria del de cuius superi le attività).

Per conseguenza l'erede che utilizza l'autovettura è tenuto comunque ad accettare espressamente l'eredità (perché altrimenti non può chiedere la nuova carta di circolazione) e deve farlo nel più breve tempo possibile, per poi recarsi al PRA per aggiornare la carta di circolazione nei 60 giorni successivi. Tanto renderebbe superflua anche la intestazione temporanea, se non per circolare nel tempo necessario per ricevere la nuova carta di circolazione (salvo che all'atto della richiesta della nuova non venga ritirata la vecchia: il che renderebbe comunque inutile la intestazione temporanea). Il decesso del proprietario non sospende l'obbligo del pagamento del bollo, a meno che l'erede non rinunci all'eredità e presenti la rinuncia (atto pubblico o scrittura privata autenticata) al PRA.

Con riguardo all'assicurazione, il defunto ha l'obbligo di informare immediatamente del decesso la Compagnia. Tuttavia, per poter volturare il contratto ritengo sia necessario aggiornare la carta di circolazione, ciò perché la classe di merito che regola il contratto è quella del proprietario e, questa, non viene mantenuta dall'erede, se non nel caso in cui l'erede sia familiare convivente del de cuius (in applicazione del Provv. IVASS n. 72/2018 nonché del disposto dell'art. 134 del codice delle assicurazioni private).
Nel caso in cui l'erede ometta la comunicazione e continui a versare il premio, non ritengo che l'assicuratore possa opporre all'erede l'inoperatività delle garanzie, in caso di sinistro, in quanto si applica la regola generale contenuta nel secondo comma dell'art. 1893 c.c.

1. Se il contraente ha agito senza dolo o colpa grave, le dichiarazioni inesatte e le reticenze non sono causa di annullamento del contratto, ma l'assicuratore può recedere dal contratto stesso, mediante dichiarazione da farsi all'assicurato nei tre mesi dal giorno in cui ha conosciuto l'inesattezza della dichiarazione o la reticenza.

2. Se il sinistro si verifica prima che l'inesattezza della dichiarazione o la reticenza sia conosciuta dall'assicuratore, o prima che questi abbia dichiarato di recedere dal contratto, la somma dovuta è ridotta in proporzione della differenza tra il premio convenuto e quello che sarebbe stato applicato se si fosse conosciuto il vero stato delle cose.

Orbene, atteso che l'erede non eredita la classe di merito del defunto (salvo l'eccezione indicata) e che la voltura avrebbe implicato l'inserimento nella classe di ingresso, l'eventuale sinistro potrà essere ridotto in misura proporzionale al minor premio incassato (nel caso in cui il de cuius era in bonus).

L'assicuratore non può neanche invocare l'aggravamento del rischio (in caso di passaggio dalla classe in bonus alla classe di ingresso) in quanto l'obbligo a contrarre non consente alla impresa di invocare l'art. 1898 c.c.

SECONDO QUESITO

L'indennità di scorporo è equiparabile all'indennità di scioglimento?

L'indennità di scorporo non può essere equiparata ad una indennità di fine mandato, perché ha natura risarcitoria e come tale va considerata una plusvalenza.
Tanto comporta che si cumula con il reddito di impresa e non va assoggettata a tassazione separata.
Tale interpretazione è supportata dal fatto che al termine del rapporto agenziale il monte provvigioni liquidato su portafoglio scorporato contribuirà al calcolo della indennità di scioglimento.
Mette conto precisare che la qualificazione che all'indennità viene data dalle compagnie, all'atto della sua corresponsione, non ha valore vincolante per l'Agenzia delle Entrate né giuridico in ordine alla qualificazione giuridica.

A cura di Roberto Bianchi

Mobilità elettrica, un flop?

Ecco i fattori che scoraggiano la domanda di e-car

Nel corso degli ultimi anni la crescente crisi climatica ha spinto il settore automobilistico ad avviare una vera e propria rivoluzione verso l'innovazione tecnologica e la transizione verde, accelerata dal provvedimento europeo entrato in vigore nell'aprile 2023 che consentirà, a partire dal 2035, l'immissione sul mercato di auto nuove che consentano di ridurre drasticamente le emissioni di CO2.

Il provvedimento non prevede esplicitamente il passaggio dai motori endotermici a quelli elettrici, quanto piuttosto lo stop della produzione e della vendita di auto e furgoni dotati di motori che utilizzano carburanti inquinanti, non escludendo però che siano introdotti nuovi e-fuel (carburanti green). Un combinato disposto, quello della diffusa esigenza di salvare il pianeta e della correlata legislazione comunitaria, che avrebbe dovuto accelerare la transizione ecologica sulla quale ha scommesso soprattutto la Cina, da sempre il maggiore produttore mondiale di batterie per auto, che non ha dato almeno per il momento i risultati auspicati.

I leader mondiali nella produzione di batterie per auto

La classifica delle prime 5 aziende produttrici vede al primo posto la cinese CALT con il 37% del mercato seguita dalla connazionale BYD con il 13,6%, raggiunta dalla coreana LG Energy Solution che fa registrare la stessa quota di mercato. Arrancano a distanza la giapponese Panasonic con il 7,3% e l'altra coreana SK On con il 5,4%.

Produttore di batterie	Quota di mercato 2021	Quota di mercato 2022
CATL (Cina)	33%	37%
LG Energy Solution (Corea)	8,7%	13,6%
BYD (Cina)	19,7%	13,6%
Panasonic (Giappone)	12%	7,3%
SK On (Corea)	5,7%	5,4%
SDI (Giappone)	4,8%	4,7%
CALB (Cina)	2,6%	3,9%
Gouxuan (Cina)	2,2%	2,7%
Sunwoda (Cina)	0,9%	1,8%
Farasis (Cina)	0,8%	1,4%
Altri	9,5%	8,6%

In particolare, la CATL, acronimo di Contemporary Amperex Technology Company Ltd, può contare su contratti che la legano da tempo alla maggior parte delle Case automobilistiche impegnate nella costruzione di auto a zero emissioni, tra le altre Tesla. Il mercato delle batterie per auto in generale ha fatto registrare nel 2022 una crescita del 71,8%, con una produzione che si è attestata a 517,9 Gigavattora (GWh) e nel 2023 ha raggiunto 749 GWh con una crescita ulteriore del 44%.

L'Italia fa registrare risultati di vendita deludenti

Ciononostante, quello che era lecito pronosticare come un vero e proprio boom si è dimostrato un limitato successo a livello planetario dal momento che le ca. 3,7 mln di auto elettriche vendute nel terzo trimestre del 2023 rappresentano appena il 18% del totale e addirittura un parziale flop in Italia ove nel marzo di quest'anno i veicoli a propulsione esclusivamente elettica (Bev) sono fermi a quota 3,3% e le ibride plug-in (Phev) a quota 3,5%.
Per contrasto nei primi tre mesi di quest'anno fanno un balzo in avanti le motorizzazioni a benzina che portano la quota di mercato al 31,4%, le ibride che salgono al 39,0%, mentre quelle a Gpl rimangono stabili al 7,6%

Alimentazione	Quota di mercato
Benzina	31,4%
Diesel	15,2%
Ibride	39,0%
Gpl	7.6%
Metano	0,2%
Pev (con spina)	6,8%

Fonte: UNRAE

Quali sono i motivi principali di questo sostanziale insuccesso? Secondo Michele Crispi, Presidente dell'Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri (Unrae), l'Associazione delle case automobilistiche che operano in Italia, "la prolungata attesa degli incentivi sta determinando una paralisi" nella vendita delle motorizzazioni a emissioni zero. Posto che questo sia vero rimangono altri fattori economici e tecnici che rendono irrealizzabili gli obiettivi posti dalla Comunità Europea e poco realistico il tentativo di imporre le auto elettriche nel breve periodo, tenuto conto del divario tra la domanda attuale e quella prevista dal legislatore.

Le auto elettriche costano ancora troppo

Iniziamo dal costo che costituisce il maggiore deterrente per chiunque intenda sostituire la propria autovettura con una elettrica che, secondo un'indagine condotta dall'associazione Consumerismo no profit, costa mediamente 10 mila euro in più di una equivalente a motore endotermico, con punte fino a 25 mila euro rispetto a un'auto a benzina. Un costo che deve essere moltiplicato per due o tre visto che tanti sono i mezzi di proprietà della normale famiglia italiana. "Per fare il pieno ad un'auto elettrica con una batteria da 40 kWh - ci informa l'associazione consumeristica - si spende oggi in media tra 24 e 40 euro circa, e il costo dipende dalla modalità di ricarica scelta: per le colonnine elettriche installate in strada i prezzi variano da un minimo di 0,60 euro/kWh per le ricariche lente (fino a 50 Kw) ai 0,99 euro/kWh per quelle ultraveloci (oltre i 150 kw), senza contare pacchetti e abbonamenti che offrono sconti ai clienti fidelizzati. È possibile ricaricare l'auto anche utilizzando la presa di corrente di casa, ma in questo caso serviranno in media dalle 10 alle 15 ore e il costo del pieno dipenderà dal piano tariffario per la fornitura di energia elettrica ". Dobbiamo considerare che per un pieno da 50 litri ad una vettura a benzina, considerato il prezzo medio settimanale della verde intorno a 1,85 euro/litro, il costo è oggi di 92,5 euro, una spesa quindi più alta che tuttavia consente di percorrere tra i 650 e i 750 km contro i 240/320 di un'auto elettrica. Ne consegue che il costo chilometrico è di poco differente: 0,13 euro/km per le auto a combustione a fronte di 0,12 euro per quelle a CO_2 zero.

Vantaggi e svantaggi delle e-car

Di contro un'auto elettrica non paga bollo (almeno per i primi 5 anni), per lo più parcheggia gratuitamente nelle strisce blu cittadine e circola liberamente nelle Ztl.
Non di solo denaro si vive e quindi per il bene del pianeta il cittadino medio, per senso di responsabilità verso le future generazioni, è chiamato a pagare la nuova vettura molto più cara delle equivalenti termiche e a spendere per l'alimentazione una cifra pressoché equivalente, pur sapendo che un'auto elettrica ha un'autonomia molto limitata di quella dichiarata dalle case costruttrici e che ci sono pochissime colonnine per la ricarica, soprattutto sulle strade extracittadine e sulle tratte autostradali. Di conseguenza sa di partire a una determinata ora per fare uno spostamento di qualche centinaio di chilometri dovendo peraltro procedere a una velocità inferiore ai limiti stradali per economizzare il consumo di energia e non sa di preciso a che ora arriverà o addirittura se arriverà in giornata a destinazione, tenuto conto della difficoltà di trovare colonnine e dei tempi eccessivamente lunghi necessari per la ricarica. Di seguito la classifica delle 10 autovetture elettriche con maggiore autonomia in Km che comprende per lo più modelli ad alte prestazioni e anche di grandi dimensioni, dato che per fare tanta strada serve una batteria molto ingombrante. Il pacco batteria da 80 KWh della Mercedes-Benz EQC pesa 650 kg e di conseguenza la massa complessiva del SUV tedesco sale a oltre 2.400 kg. È quindi scontato che, maggiori sono le dimensioni, maggiore è il peso e, quindi, è maggiore anche la quantità di materiali utilizzati e quindi il costo unitario delle batterie. Non a caso per poter disporre di un'autonomia da 500 a poco più di 700 Km è necessario spendere da 50 a 158 mila euro.

Marca e tipo	Autonomia in km	Costo in €
Mercedes EQS 580 4Matic	732	158.000
Tesla Model S Plaid	637	131.000
Tesla Model X Dual Motor	580	116.000
BMW iX eDrive50	630	104.000
Ford Mustang Mach-E Extended	610	70.000
Model 3 Long Range	602	62.000
BMW i4 e Drive 40	585	61.000
Volkswagen ID.3 Tour	540	50.000
Skoda Enyaq 80 iV	537	48.000
Kia EV6	528	50.000

Fonte: CQ Italia

In buona sostanza i fattori di maggiore criticità di una e-car sono il peso, le dimensioni, il costo e il tempo di ricarica.
Vale la pena di riferire che Toyota attribuisce alla sua batteria di nuova generazione non ancora in commercio la capacità di fornire a un EV un'autonomia di circa 1.200 km (746 miglia), circa il doppio di quella dei modelli più performanti attualmente sul mercato e potrà essere ricaricata in circa dieci minuti. Non si esprime ancora sui costi.

Il prezzo e la durata di una batteria di ricambio

Va inoltre detto che la produzione delle batterie aumenta ogni anno e tra una decina di anni ci troveremo a dover smaltire una grande quantità di batterie che contengono al loro interno elementi inquinanti come il cobalto e il nichel e, pur essendo ricaricabili più volte senza perdite prestazionali, avranno una durata media di ca. 7 anni, anche se le case costruttrici prevedono una perdita del 70% delle prestazioni entro gli 8-10 anni. La decadenza è soggetta ad ampie variazioni in base a diversi fattori come lo stile di guida, la potenza della carica somministrata dalle colonnine, la temperatura della batteria durante la guida e al momento della ricarica, la percentuale di carica residua al momento del rabbocco (mai > all'80-85% e < al 10-15%), che stressano la batteria determinando una maggiore usura dell'elettrolita liquido che ne accelera al decadenza fisiologica.
È anche vero che potranno avere una seconda vita, potendo funzionare in applicazioni diverse e meno impegnative delle auto, ad esempio come batterie di accumulo per le case. Dalla Finlandia arrivano voci di una soluzione in grado di renderle riutilizzabili per nuovi veicoli o per l'illuminazione pubblica.
Quanto costa però una batteria di ricambio? Considerando che la batteria è il cuore del mezzo elettrico, non stupisce che quelle più piccole costino intorno a € 7-9.000,00 e quelle più grandi e potenti fino a € 25-40.000,00, ma è evidente che questo costo aggiuntivo finisce per avere un impatto economico significativo sul prezzo complessivo dell'auto, soprattutto per i proprietari che intendono utilizzare il proprio mezzo per più di 7-8 anni e per quelli che acquisteranno un usato provvisto di una batteria vicina all'usura.

Marca e tipo	Costo in €
BMW i.3	7.000
Smart EQ fortwo	9.000
Hyunday Ionig	18.000
Tesla Model S Performance	25.000
Mercedes Benz ECQ	40.000

I mezzi con motori elettrici inquinano come quelli a endotermici?

Il partito degli scettici sostiene che, tutto considerato, il motore endotermico non inquina più di quello elettrico, ma i dati smentiscono questa convinzione non soltanto sul piano ideologico, quanto piuttosto su quello scientifico.
La European Enviromental Bureau (EAB) ci informa infatti che "le autovetture a batteria rilasciano mediamente nell'atmosfera soltanto 75 gr. di CO2 x Km. nell'intero ciclo di vita fino allo smaltimento finale" a fronte - le fa eco la Società Italiana di Medicina Ambientale (SIMA) - di 150/250 gr. di CO2 x Km. prodotti da un'autovettura a gasolio.
Va inoltre contestata la teoria secondo la quale per produrre l'energia che raramente è ricavata da fonti rinnovabili al 100%, necessaria a ricaricare gli accumulatori installati sulle vetture e per estrarre i metalli rari di cui si compongono le batterie delle auto EV (litio, cobalto, nichel, sodio) si genererebbe una quantità di emissioni paragonabile a quella causata dalla raffinazione del petrolio per la produzione di benzina.
Questa, sostiene lo US Energy Information Administration (EIA), un ente di statistiche e analisi indipendente americano, sarebbe una sciocchezza, dal momento che per produrre un litro di benzina serve circa i kWh di energia che comporta una emissione nell'atmosfera di 530 grammi di CO2, cui va sommato l'inquinamento derivante dalla combustione.
Secondo la procedura Life Cycke Assesment, utile per valutare gli impatti ambientali associati a tutte le fasi del ciclo di vita di un'autovettura comprese le fasi legate alle diverse produzioni, una Golf TDI di ultima generazione produrrebbe una media complessiva di 140 g/Km di CO2, mentre la e-Golf si fermerebbe a 119 g/Km.
Possiamo quindi dare per appurato che, se consideriamo l'intero ciclo di vita di una e-car, dall'estrazione dei materiali, passando per la produzione dell'energia elettrica necessaria a ricaricare gli accumulatori, fino al suo smaltimento, la circolazione di auto elettriche è meno inquinante perché emette meno CO2 rispetto a un'auto a combustione interna con analoghe caratteristiche e prestazioni.

Stiamo con i piedi per terra

Non c'è dubbio però che la Comunità Europea sia tenuta a emanare una direttiva contenente precisi obblighi in capo ai grandi produttori delle e-car affinché garantiscano un corretto riciclaggio e smaltimento delle batterie esauste per non lasciare al caso questo tema che necessita di una corretta attenzione preventiva, considerando che, anche procedendo ai ritmi attuali, tra qualche anno sarà spaventosa la quantità di accumulatori contenenti cellule tendenti all'esplosione se non smaltite nel modo corretto, nonché di elementi inquinanti come manganese, cobalto, nichel, dei quali si teme soltanto un misero 5% potrà essere riciclato.
Il rischio è che l'inquinamento venga spostato dalle città, ove le e-car emetteranno una misura di CO2 nettamente inferiore, agli spazi aperti che serviranno per stoccare le montagne di batterie esauste, provocando un danno all'ambiente e ai cittadini, compresi gli operatori addetti allo smaltimento e al riciclaggio, di difficile previsione. Supponiamo infatti che tutte le autovetture circolanti nel mondo fossero e-car avremmo la necessità di eliminare 1,5 miliardi di batterie, ovvero qualcosa come 225 milioni di tonnellate, ogni 7-8 anni.
Non dimentichiamo inoltre che i veicoli adibiti al trasporto, le navi, gli aerei sono ancora lontanissimi dalla trazione cd. PEV ovvero Plug-in Hybrid o 100% elettrica e quindi continueranno a inquinare per chissà quanti anni ancora come hanno sempre fatto finora.
Nessuna preclusione verso la mobilità green quindi, ma facciamo attenzione perché agire con la pancia potrebbe rivelarsi letale per le nuove generazioni.

PIL e occupazione al centro delle perplessità

Il Parlamento europeo ha approvato in via definitiva le nuove regole per la circolazione nelle città delle auto inquinanti Euro 7 che introducono nuovi limiti al consumo di pneumatici e freni.
Nel contempo, sono però state normate anche le auto elettriche introducendo alcune misure per dare una durata minima alle batterie. L'utilizzo di questi dispositivi e il loro smaltimento è una delle principali fonti di inquinamento derivate dalle auto con motori elettrici, che entrano quindi a far parte dell'impianto regolatorio europeo. Ovviamente, anche le norme su freni e pneumatici si intendono estese anche alle auto elettriche.
L'approvazione da parte dell'Unione europea del Green deal che imporrà un progressivo azzeramento della vendita prima e della circolazione poi delle auto a combustione creerà comunque un mercato molto ampio per l'automobile in Europa, che le aziende cinesi sembrano pronte a sfruttare.
Il recente accordo tra Stellantis e Leapmotor, produttore di vetture elettriche cinese, conferma l'interesse delle imprese di Pechino per il futuro dell'automobile nel Vecchio Continente e la contestuale voracità dell'ex Fiat, sia pure nella nuova veste di impresa plurinazionale, che si getta sul piatto con voracità disinteressandosi dell'impatto concorrenziale che ne deriverà e dimenticando di avere ricevuto per decenni agevolazioni pubbliche per miliardi in termini di fiscalizzazione degli oneri sociali, defiscalizzazione degli utili e finanziamenti a fondo perduto. Al contrario gli Usa hanno assunto un atteggiamento molto più difensivo, tanto che il presidente Joe Biden ha recentemente annunciato un aumento dei dazi fino al 100% sulla auto elettriche provenienti dalla Cina.
Sarebbe quindi poco lungimirante, se non addirittura irresponsabile, sostenere che "elettrico è bello" senza prendere in considerazione le inevitabili ricadute sul PIL e sui livelli occupazionali che potrebbero abbattersi in un Paese vissuto, fin dal primo dopoguerra, sul mito della mobilità su gomma made in Fiat che tanto posti di lavoro garantiva anche se a spese della collettività. Una scelta strategica scellerata sia dal punto di vista della devastazione ambientale prodotta, che della tassazione necessaria a sostenere i finanziamenti pubblici destinati alla viabilità stradale, a discapito di quella ferroviaria, navale e soprattutto intermodale che in un contesto geografico stretto e lungo come quello dell'Italia sarebbe essenziale.

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
Il Collegio Sindacale

RELAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE SUL BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2023

Care Colleghe e cari Colleghi,

come da Statuto e norme generali del Codice Civile, questo Collegio Sindacale ha esaminato il bilancio chiuso al 31.12.2023, la Nota integrativa, il bilancio previsionale per il 2024 che l'Esecutivo Nazionale ha messo tempestivamente a disposizione, onde poter approntare questa relazione.

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31/12/2023 la nostra attività è stata ispirata alle disposizioni di legge e alle norme di comportamento del collegio sindacale emanate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili.

In particolare:

• abbiamo vigilato sull'osservanza della legge e dell'atto costitutivo e sul rispetto dei principi di corretta amministrazione;

• abbiamo acquisito conoscenza e vigilato, per quanto di nostra competenza, sull'adeguatezza e sul funzionamento della struttura organizzativa della nostra associazione e del sistema amministrativo-contabile nonché sull'affidabilità di quest'ultimo a rappresentare correttamente i fatti di gestione, mediante l'ottenimento di informazioni dai responsabili delle funzioni, attraverso l'esame dei documenti aziendali e, a tale riguardo, dichiariamo di non aver osservazioni particolari da riferire;

• nel corso dell'attività di vigilanza non sono state presentate denunce ex art. 2408 c.c. così come non sono emerse omissioni, fatti censurabili, limitazioni, eccezioni o irregolarità tali da richiedere una menzione nella presente relazione;

• abbiamo effettuato, a norma di legge, le verifiche periodiche, a fronte delle quali sono stati redatti regolari verbali;

• abbiamo partecipato alle riunioni dell'Esecutivo Nazionale, in relazione alle quali, sulla base delle informazioni disponibili, non abbiamo rilevato violazioni della legge e dello statuto né operazioni manifestamente imprudenti, azzardate, in potenziale conflitto di interesse o in contrasto con le delibere assunte dall'Assemblea o tali da compromettere l'integrità del patrimonio sociale;

• abbiamo vigilato sull'impostazione generale data al bilancio, sulla sua generale conformità alla legge per quel che riguarda la sua formazione e struttura e, a tal riguardo, di non aver informazioni particolari da riferire;

• abbiamo verificato la rispondenza del bilancio ai fatti e alle informazioni in possesso a seguito dell'espletamento dei controlli attribuiti dalla legge.

Il bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2023, composto dallo Stato Patrimoniale, dal Conto Economico, dal Rendiconto Finanziario, dalla Nota Integrativa e dalla Relazione sulla Gestione, è stato oggetto di esame da parte nostra secondo i principi di comportamento del Collegio Sindacale, stabiliti dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili.

Tale complesso di documenti è stato messo a disposizione nei termini di cui all'art. 2429 C.C. (1)

I dati dello Stato Patrimoniale alla data del 31 dicembre 2023, in raffronto con i dati dell'esercizio precedente, sono riassumibili come segue:

	31/12/2023	31/12/2022
Attività	€ 3.468.673	€ 3.360.586
Passività	€ 1.750.655	€ 1.709.162
Patrimonio netto	€ 1.651.422	€ 1.566.034
Avanzo d'esercizio	€ 66.596	€ 85.388

L'Avanzo d'esercizio pari a € 66.596 trova riscontro con le risultanze del Conto Economico, redatto in forma scalare secondo quanto previsto dall'articolo 2425 del Codice Civile (3), che può essere così riassunto:

	31/12/2023	31/12/2022
Proventi e ricavi da attività tipiche	€ 2.209.430	€ 2.217.088
Costi per servizi	€ 1.470.262	€ 1.290.239
Altri oneri da attività tipica	€ 156.724	€ 139.907
Altri accantonamenti		€ 220.000
Costo personale dipendente	€ 495.120	€ 459.673
Imposte sul reddito	€ 20.728	€ 21.881
Avanzo d'esercizio	€ 66.596	€ 85.388

Costituisce parte integrante del bilancio la Nota Integrativa, predisposta ai sensi del Codice Civile, che fornisce le dovute informazioni sulla composizione delle immobilizzazioni, sulle relative variazioni, sui criteri di valutazione utilizzati e sulle variazioni delle singole poste. Prendiamo atto che il contenuto della Relazione sulla Gestione è compreso nella Nota integrativa nella quale l'Esecutivo Nazionale, come richiesto dal Codice Civile, ha illustrato le proprie valutazioni sull'andamento della gestione nel suo complesso e nei vari settori in cui il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazioni ha operato, sui costi, sui ricavi, sugli investimenti delle attività immobilizzate e sulla situazione finanziaria, confrontandosi con questo Collegio

Si precisa che:

- **non si è verificata la necessità di esercitare deroghe di cui all'articolo 2423, 4° comma C.C. (2);**
- **abbiamo verificato l'osservanza delle norme di legge inerenti la predisposizione della nota integrativa comprendente la relazione sulla gestione e a tale riguardo non abbiamo osservazioni particolari da riferire.**

Il Collegio Sindacale può attestare che, per le informazioni acquisite attraverso l'esame della documentazione amministrativa e contabile, l'attività del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazioni e le decisioni ed iniziative adottate dall'Esecutivo Nazionale per il conseguimento delle finalità statutarie si sono conformate al carattere tipologico del Sindacato.

Per quanto riguarda il bilancio previsionale per l'anno 2024 che viene proposto alla Vostra attenzione, lo stesso è stato redatto ricalcando lo schema del Bilancio finale al 31.12.2023 onde poter essere di più facile lettura e valutazione nei suoi contenuti, rispettando rigorosamente i principi di carattere prudenziali.

In definitiva, il Collegio Sindacale esprime parere favorevole all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31/12/2023 e del bilancio previsionale 2024, nonché alla proposta degli amministratori sulla destinazione dell'avanzo di gestione.

IL COLLEGIO SINDACALE

Lisi Salvatore	**Presidente del Collegio Sindacale**
Aluffi Silvia	**Sindaco Effettivo**
Romanazzi Fabio	**Sindaco Effettivo**

Note Legislative richiamate:

(1) Art. 2429: Relazione dei sindaci e deposito del bilancio

Il bilancio deve essere comunicato dagli amministratori al collegio sindacale e al soggetto incaricato della revisione legale dei conti, con la relazione, almeno trenta giorni prima di quello fissato per l'assemblea che deve discuterlo.

Il collegio sindacale deve riferire all'assemblea sui risultati dell'esercizio sociale e sull'attività svolta nell'adempimento dei propri doveri, e fare le osservazioni e le proposte in ordine al bilancio e alla sua approvazione, con particolare riferimento all'esercizio della deroga di cui all'articolo 2423, quarto comma.

(2) Art. 2423 comma quattro C.C.:

Se, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione degli articoli seguenti e' incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivare la deroga e deve indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore

(3) Art. 2425 Contenuto del Conto economico

SINDACATO NAZIONALE AGENTI DI ASSICURAZIONE

Sede Legale: VIA LANZONE N.2 MILANO (MI)

C.F. e numero iscrizione: 80053030153

Bilancio Abbreviato al 31/12/2023

Stato Patrimoniale Attivo

	Totali 2023	Esercizio 2022
B) Immobilizzazioni		
II - Immobilizzazioni materiali	665.603	684.765
III - Immobilizzazioni finanziarie	1.256.769	905.022
Totale immobilizzazioni (B)	*1.922.372*	*1.589.787*
C) Attivo circolante		
II - Crediti	14.436	8.146
esigibili entro l'esercizio successivo		8.146
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Imposte anticipate		
IV - Disponibilita' liquide	1.519.393	1.722.119
Totale attivo circolante (C)	*1.533.829*	*1.730.265*
D) Ratei e risconti	**12.472**	**40.534**
Totale attivo	*3.468.673*	*3.360.586*

Stato Patrimoniale Passivo

	Totali 2023	Esercizio 2022
A) Patrimonio netto		
I - Capitale	1.651.422	1.566.034
VI - Altre riserve		2
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	66.596	85.388
Totale patrimonio netto	*1.718.018*	*1.651.424*
B) Fondi per rischi e oneri	**1.258.723**	**1.331.082**
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	**136.582**	**127.925**
D) Debiti	**273.187**	**192.193**
esigibili entro l'esercizio successivo		192.193
esigibili oltre l'esercizio successivo		
E) Ratei e risconti	**82.163**	**57.962**
Totale passivo	*3.468.673*	*3.360.586*

Conto Economico

	Totali 2023	Esercizio 2022
A) Valore della produzione		
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	12.000	12.000
5) altri ricavi e proventi		
contributi in conto esercizio	2.166.482	2.169.607
altri	26	45.703
Totale altri ricavi e proventi	*2.166.508*	*2.215.310*
Totale valore della produzione	*2.178.508*	*2.227.310*
B) Costi della produzione		
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	12.107	10.507
7) per servizi	1.470.262	1.290.239
8) per godimento di beni di terzi	20.774	17.257
9) per il personale		
a) salari e stipendi	354.240	327.471
b) oneri sociali	97.771	89.812
c/d/e) trattamento di fine rapporto, trattamento di quiescenza, altri costi del personale	43.109	42.390
c) trattamento di fine rapporto	24.895	32.785
e) altri costi	18.214	9.605
Totale costi per il personale	*495.120*	*459.673*
10) ammortamenti e svalutazioni		
a/b/c) ammortamento delle immobilizz.immateriali e materiali, altre svalutazioni delle immobilizz.	27.525	27.690
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	27.525	27.690
Totale ammortamenti e svalutazioni	*27.525*	*27.690*
13) altri accantonamenti		220.000
14) oneri diversi di gestione	96.318	84.453
Totale costi della produzione	*2.122.106*	*2.109.819*
Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)	**56.402**	**117.491**
C) Proventi e oneri finanziari		
16) altri proventi finanziari		
b/c) da titoli iscr.nelle immob.che non costituisc.partecip.e da titoli iscr.nell'attivo circ.no partecip	26.355	6.724
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	26.355	6.724

	Totali 2023	Esercizio 2022
d) proventi diversi dai precedenti		
altri	9.175	271
Totale proventi diversi dai precedenti	*9.175*	*271*
Totale altri proventi finanziari	*35.530*	*6.995*
17) interessi ed altri oneri finanziari		
altri	4.608	17.217
Totale interessi e altri oneri finanziari	*4.608*	*17.217*
Totale proventi e oneri finanziari (15+16-17+-17-bis)	*30.922*	*10.222-*
Risultato prima delle imposte (A-B+-C+-D)	**87.324**	**107.269**
20) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		
imposte correnti	20.728	21.881
Totale delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	*20.728*	*21.881*
21) Utile (perdita) dell'esercizio	**66.596**	**85.388**

SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE

C.F. 80053030153

Sede legale : VIA LANZONE N. 2 20123 MILANO

BILANCIO DI PREVISIONE ANNO 2024

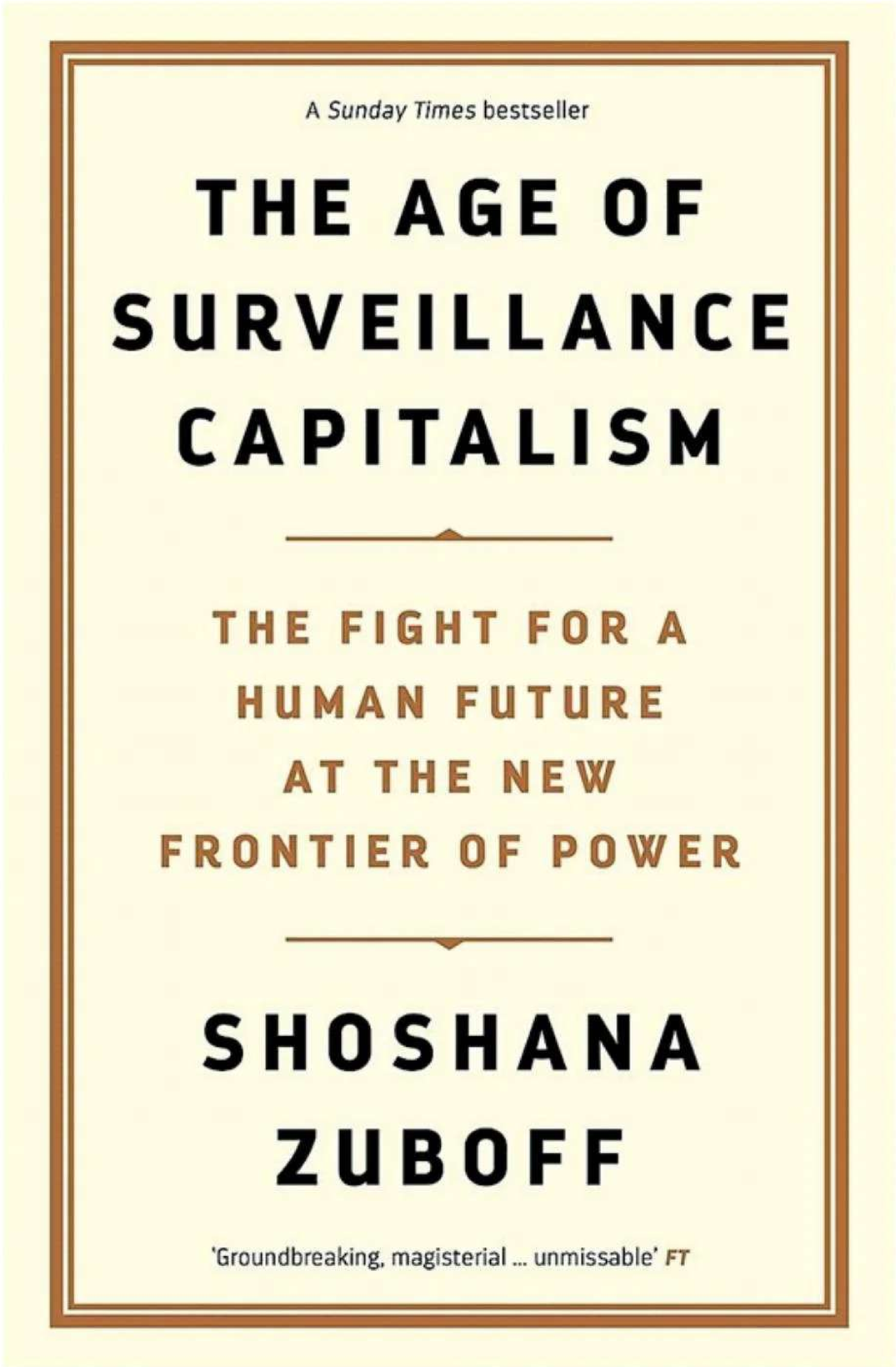
Attività Ordinaria

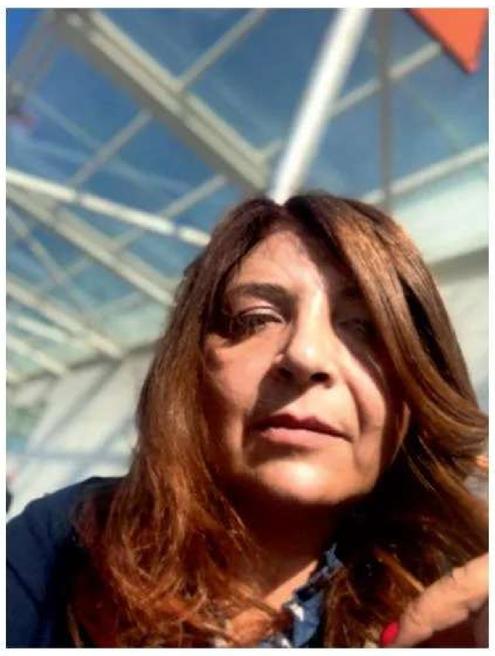
Avanzo finanziario anno precedente	€	66.595,60
Entrate		
Contributi da Agenti anno corrente	€	2.120.000,00
Contributi da Gruppi Aziendali	€	80.200,00
Contributi da Agenti anni arretrati	€	700,00
Contributi Integrativi	€	100,00
Proventi Finanziari	€	25.000,00
Rimborsi Cassa Malattia	€	2.000,00
Fitti Attivi	€	12.000,00
Totale entrate	*A*	**€** 2.240.000,00

Uscite

Spese per Consulenze		€	240.000,00
Premio di Assicurazione Tutela Legale ed altre Coperture Assicurative		€	423.000,00
Convegni e Corsi formativi SNA		€	160.000,00
Quota adesione Organismi Internazionali		€	42.000,00
Spese per Convegni, Congressi Gruppi Aziendali, Riunioni Nazionali e Internazionali		€	60.000,00
Spese per Commissioni SNA		€	50.000,00
S.N.A.S. S.r.l. per prestazioni di servizi per conto SNA		€	20.000,00
Spese per Stampa e Rappresentanza		€	115.000,00
Altri Costi di Funzionamento		€	200.000,00
Spese per Organi Statutari		€	250.000,00
Spese per il Personale Dipendente		€	530.000,00
Spese per Azioni Sindacali		€	60.000,00
Spese per Vertenze		€	50.000,00
Eventi non Previsti		€	10.000,00
Spese per Ristrutturazione Sede		€	30.000,00
Totale uscite	***B***	**€**	2.240.000,00

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
LIBERTA'
Lottiamo per una maggiore libertà ed autonomia professionale.
Unisciti a noi per un futuro di libertà.
SINDACATO NAZIONALE
AGENTI DI ASSICURAZIONE
SEMPRE AL TUO FIANCO
www.snachannel.it
www.snaservice.it





A cura di
Marianna Pantano

L'era del capitalismo della Sorveglianza

Autore Shoanna Zuboff
Editore: Sunday Times
Pubblicazione: 5 settembre 2019
Pagine: 704
Prezzo copertina flessibile: € 16,96

L'espressione "capitalismo della sorveglianza" è stata coniata da Shoshana Zuboff, sociologa e docente della Harvard Business School, che ha declinato il significato di questa espressione in un testo impegnativo (700 pagine circa) intitolato appunto "L'era del capitalismo della sorveglianza. La lotta per il futuro della nuova frontiera del potere", disegnando un futuro distopico per l'intera umanità, futuro quasi presente, o forse a ben guardare già reale.
Nel testo vanno distinti due aspetti: l'analisi storica, giuridica ed economica del nuovo capitalismo sorto all'ombra del campanile della tecnologia digitale, e la distopia di un potere antidemocratico, in cui si paventa un sistematico condizionamento del comportamento umano.
Il termine capitalismo, fa riemergere l'accezione marxista fortemente critica del sistema economico in cui l'accumulatore del capitale sfrutta il lavoro umano per il perseguimento dei propri obiettivi di crescita economica, o profitto, partendo dalla lavorazione delle materie prime con l'utilizzo dei mezzi di produzione di sua proprietà o comunque di proprietà del privato. Il capitalismo della sorveglianza è storicamente molto giovane, nasce vent'anni fa all'inizio del nuovo secolo, quando la rete divenne il mezzo di democratizzazione delle informazioni, sembrava a tutti, il mezzo postmoderno di realizzazione della libertà. Il nuovo capitalismo diverge da quello storico pur tuttavia emulandolo, il capitalismo tradizionale si configura nella trasformazione delle materie prime, nel nuovo capitalismo la nuova materia prima da trasformare è il comportamento umano.

SE È GRATIS, IL PRODOTTO SEI TU!

La scoperta della miniera si fa risalire agli inizi del nuovo secolo ad opera di Google, che in fase iniziale si limita ad analizzare i dati sulle ricerche degli utenti in rete in modo da fornire agli stessi dei risultati mirati, la situazione cambia quando Google decide di trarre profitto da questa banca dati attraverso la vendita delle informazioni ottenute con il tracciamento delle attività.
Dalle sette sorelle alle magnifiche sette. Dopo Google, il primo follower è stato Meta (Facebook), poi Amazon, Apple, tanto per citare le più conosciute che hanno investito nel business della raccolta dati, investimento risultato più che vincente, il dato di capitalizzazione delle 7 aziende big tech risulta essere a dicembre 2023 pari a 12 mila miliardi di dollari, pari a 17 volte le aziende quotate a Piazza Affari.
Questi modelli di business stanno sollevando preoccupazioni riguardanti la privacy, la sicurezza dei dati, e l'etica, stimolando perplessità e le formulazioni di leggi che le regolamentino come il GDPR in Europa.
Nel capitalismo della sorveglianza, un dato digitale è un'informazione personale o comportamentale raccolta dalle piattaforme on line durante l'utilizzo. I dati vengono poi utilizzati per fini commerciali, come la profilazione degli utenti e la personalizzazione degli annunci. Zuboff mostra come l'implementazione e la ricerca nei rami tecnologici sia direzionata verso l'estrazione di dati da tutta l'esperienza che l'utente fa on line, finanche dalla velocità di scroll. L'estrema raccolta di dati si concede gratuitamente se ci imbattiamo negli I.O.T. per intenderci l'Apple watch, o qualunque altro oggetto di uso quotidiano come lo smartphone che trasmette alla rete i nostri dati, i battiti cardiaci, la sudorazione, i nostri valori ematici.
Il capitalismo della sorveglianza si alimenta quindi non solo dello sfruttamento del lavoro umano, come sostenuto da Marx, ma della complessiva esperienza umana. Ogni singola persona è costantemente monitorata in ogni ricerca che fa in rete, perché rappresenta il plusvalore del nuovo capitalismo. Questa operazione di costante vigilanza si traduce in lavoro non retribuito per le big tech, i nuovi capitalisti che sfruttano i dati e le informazioni personali per creare strategie di marketing personalizzate e influenzare il comportamento. Gli utenti finiscono per diventare merce essi stessi da vendere a chi necessita di dati sul comportamento umano per vendere i propri prodotti. Le persone diventano lavoratori inconsapevoli, che senza apparente coercizione, si rendono più che disponibili ad essere scrutate e orientate verso il consumo, attraverso rinforzi che sembrano efficienti servizi, utility per rendere la vita più comoda, per invitarci a non pensare, tanto fa tutto l'app, a non aprire un libro, tanto lo ascolto, a non uscire di casa, tanto acquisto su internet, tutto ciò a squarciare il velo del facile e pigro utilizzo, svela le gabbie artificiali controllate da algoritmi dell'intelligenza artificiale dei motori di ricerca e delle piattaforme digitali dei capitalisti della sorveglianza.

PRODOTTO O ESCA, L'ABDICAZIONE ALL'UNICITÀ PENSANTE

Il costo del facile utilizzo e della comodità della poltrona di casa è la rinuncia alla libertà di scelta, alla privacy, seppure venga tutelata con ipocrite formule di accettazione; il costo di tutto ciò è l'abdicazione ad essere individui unici ed inviolabili, la cessione del diritto di essere soggetti pensanti, di essere donne e uomini semplicemente.
La conoscenza che le big tech accumulano sul comportamento degli utenti, è immensa, mentre di contro gli utenti poco sanno di come le big tech operano, di cosa fanno dei dati degli utenti, è in uso uno strano senso di fiducia verso l'on line, generato dalla comodità.
Internet è ormai essenziale nella vita di ognuno per avere una vita sociale, essere off line genera stress, scriviamo più cose sui social di quante non ne diciamo a noi stessi; tuttavia, è anche saturo di forme pubblicitarie subordinate ai capitalisti della sorveglianza.
Il punto, il concetto chiave è la trasformazione dei dati in comportamenti per fini commerciali Questo processo si focalizza sulla profilazione delle persone, su una sorta di personalizzazione estrema, di vendita mirata, e di categorizzazione. I big data però a differenza degli studi sulla psicologia alla base del marketing tradizionale, sono più veloci e meno costosi.
In questa logica, non sei il cliente, ma il prodotto: i dati in eccesso, cioè le informazioni personali generate attraverso l'uso di dispositivi e servizi digitali vengono trasformati in merce.

DAI DATI PREVISIONALI AI FUTURES COMPORTAMENTALI

I dati che vengono estrapolati in maniera inconsapevole dagli utenti del cyber spazio vengono poi elaborati per prevedere il comportamento a breve e lungo termine, i cosiddetti dati previsionali diventano merce per le aziende che hanno bisogno di conoscere i comportamenti, si creano così dei nuovi market players che trattano in futures umani. E fu così che il comportamento umano divenne materia prima. Nel testo si incontrano spesso frasi come la seguente: "L'esperienza umana è ormai materia prima che viene trasformata in dati comportamentali e poi venduta come <prodotti di previsione> in un nuovo mercato quello dei <mercati comportamentali a termine> … dove operano imprese desiderose solo di conoscere il nostro comportamento futuro".
L'esperienza, il comportamento viene trasformato in materiale grezzo gratuito, tale materia grezza estratto da un essere umano viene elaborato da un processo che ha l'obiettivo di produrre surplus comportamentale attraverso operazioni effettuate con algoritmi ed intelligenza artificiale, per generare dei prodotti predittivi, che anticipano ciò che il consumatore farà o acquisterà.
I prodotti di questa elaborazione non vengono scambiati su un mercato tradizionale, ma vengono scambiati over the counter, sul balcone, una negoziazione al di fuori dei mercati regolamentari, che pur tuttavia incide su quest'ultimi. La Zuboff racconta di scambi e contrattazioni che avvengono su piattaforme a cui partecipa l'industria assicurativa, della biomedicina, del marketing.
I bias cognitivi, il modo cioè con cui il nostro cervello distorce la realtà, come la behavioural economics (l'economia comportamentale) rappresenta, possono essere utilizzati più efficacemente una volta che si conoscono così approfonditamente i dati comportamentali.

PREVEDERE PRIMA E GUIDARE POI, I COMPORTAMENTI INDIVIDUALI

L'architettura globale appare come un sistema di sorveglianza e controllo, fortemente interconnesso e pervasivo, che sfuma i confini tra il virtuale ed il reale. Questo processo non solo mira a modellare e influenzare attivamente l'individuo nel suo insieme (percezione dell'io, umore, emozioni e personalità), adattandolo a ciò che il sistema ritiene ottimale, quanto piuttosto si propone anche di trasformare l'ambiente fisico in cui le persone vivono in uno spazio altamente tecnologico e interconnesso.
Gli obiettivi di tale sistema sembrano doppi: da un lato, influenzare e condizionare direttamente le azioni delle persone per allinearle con le proprie necessità di crescita e di accumulazione del valore; dall'altro garantire che tali comportamenti siano predittivi e anche guidati, chiudendo il cerchio del controllo che è sia estrattivo che predittivo.

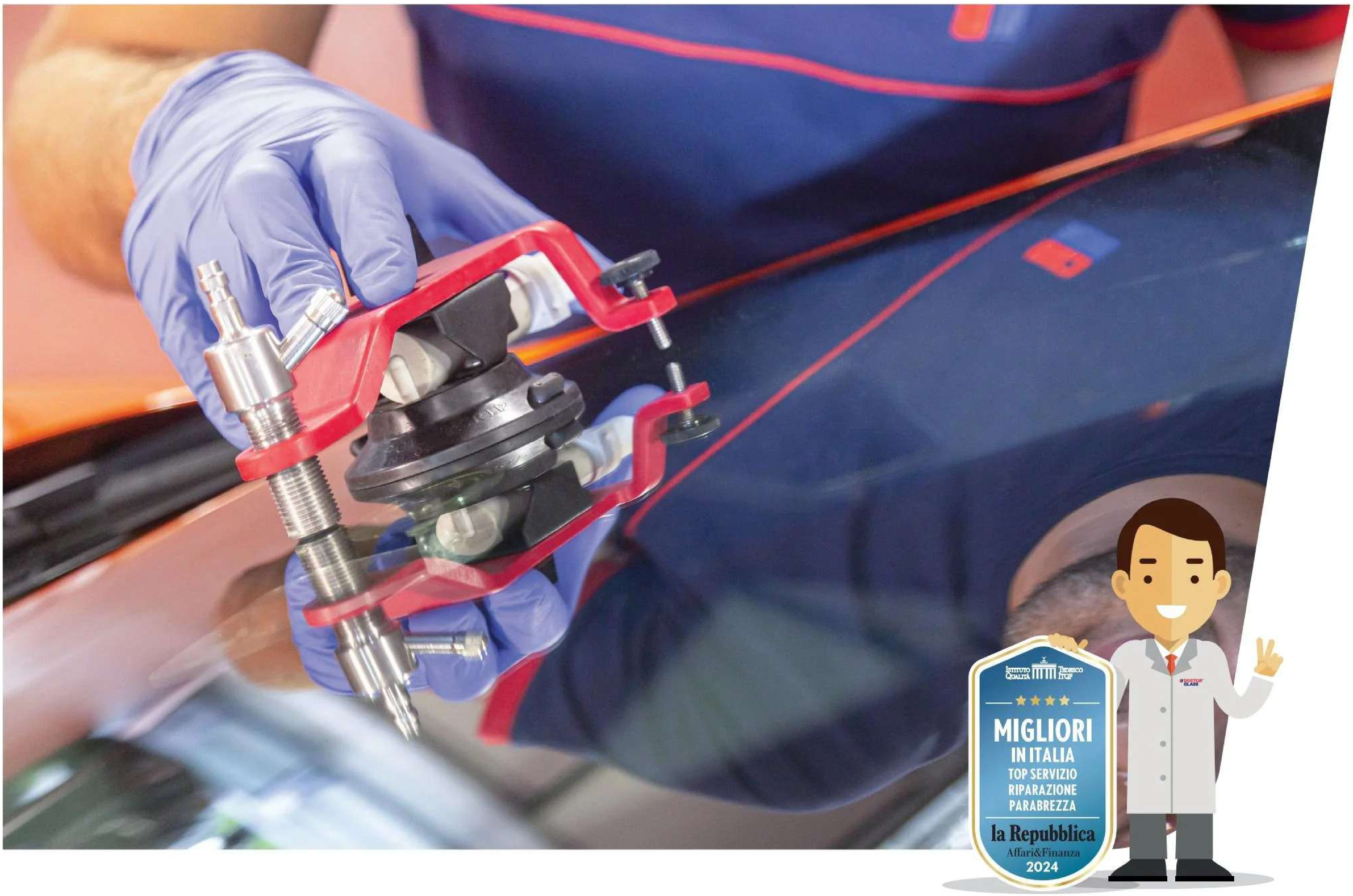
L'ANNULLAMENTO DELLA MUTUALITÀ ASSICURATIVA

Appare pleonastico sottolineare il peso e l'importanza dei dati nel mondo assicurativo, dove per dato non si intende esclusivamente l'anagrafica del cliente, ma il suo comportamento, dove va, quanto sport fa, che frequenza di check up medici fa, lo stile di vita, la frequenza del battito cardiaco.
Questa metamorfosi globale pone alcuni quesiti, fra questi il più ingombrante è il concetto di mutualità. Il concetto sul quale si è fondata l'industria assicurativa si trasforma radicalmente nell'epoca dei big data, la famosa personalizzazione prende corpo materiale poiché ognuno di noi paga per il rischio che corre, mentre finora il concetto di mutualità rendeva condiviso il rischio, con l'avvento dell'analisi predittiva ogni cliente paga in maniera commisurata alla propria personale alea. I dati: questa parola permea da qualche anno le discussioni di ogni consesso assicurativo, finora non abbiamo percepito l'importanza di salvaguardare i dati dei clienti, l'abbiamo spesso bollato come una inevitabile concessione, un onere dovuto a leggi lontane dalla quotidianità, eppure dobbiamo renderci conto che la libertà va difesa a partire dalle azioni quotidiane.

A RISCHIO LA DEMOCRAZIA A BENEFICIO DI CHI?

Il libro della Zuboff termina paventando un pericolo per la democrazia, dettato dal connubio tra le big tech e le istituzioni, come se ci fosse un segreto comitato che dirige il mondo, il pericolo più grande, dice la scrittrice, è che queste forme di controllo antidemocratico vengano fatte passare come inevitabili sotto l'egida del progresso tecnologico, e sotto il piacere del ricevere un like.
L'autrice crede che ci siano due leve su cui poter agire la pubblica indignazione e la pubblica opinione; si pone tre domande su cui far leva per sollevare la pubblica indignazione: Chi sa? Chi decide? E chi decide cosa decide?
E la consapevolezza della pubblica opinione formata e informata potrà generare regole per contrastare il dominio delle big tech.
L'indignazione deve essere la spinta dal basso che ci permette di vivere ancora in una democrazia vera e raccontare le storie, magari sbagliate, però reali, delle nostre vite.
"È uno scandalo che il capitalismo della sorveglianza ci abbia tolto tanti diritti abusando delle proprie competenze digitali e della promessa di rendere la conoscenza più democratica. Il futuro potrà anche essere digitale, ma dovrà prima essere umano" (p. 536).

Parabrezza: la riparazione conviene quando è sicura



Buona parte dei danni ai cristalli dell'auto è riparabile ma richiede sempre un intervento specializzato.

Non rischiare con il fai da te! Per trovare la soluzione migliore e avere garanzia di sicurezza, rivolgiti agli specialisti Doctor Glass®.
Il personale altamente qualificato deciderà come intervenire in base alla tipologia e alla localizzazione del danno. Doctor Glass® ripara all'istante le piccole incrinature del parabrezza dell'auto o dei veicoli industriali. E se non è possibile, sostituisce il vetro immediatamente, anche a domicilio.

Se sei coperto da una polizza cristalli convenzionata con Doctor Glass, questo intervento è gratuito.

Call Center 800 10 10 10
www.doctorglass.com

DOCTORGLASS®
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA

CVT

CENTRALINO **VIRTUALE TOTALE**

GESTIONE FACILE

RISPARMIA SUI COSTI

AUMENTA LA PRODUTTIVITÀ

24hr

Con il CVT sono possibili personalizzazioni e integrazioni con i maggiori gestionali del settore assicurativo

AssiEasy

SINTESI

TTY CREO

Omnia web 8

Il Centralino Virtuale Totale è predisposto alla registrazione delle chiamate commerciali come da provvedimento Ivass 97 del 04/08/2020, regolamento 40/2018 entrato in vigore il giorno 31 Marzo 2021.

FIRST POINT SRL

SOLUZIONI INFORMATICHE

Per Informazioni :

0524 533301

commerciale@firstpoint.it