Anno XXVIII n. 151
Luglio-Agosto-Settembre 2024
Pubblicazione trimestrale

SNA
dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

L'Agente di Assicurazione



L'utilizzo etico dell'Intelligenza Artificiale in agenzia

20
RICERCA
B/M CLASSE 14
di Commissione Rcauto

54
DOSSIER
IA GENERATIVA
di Autori Vari

104
NEWS
DALLA CASSAZIONE
di Avv. Pasquale Santoro

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





“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. 151 Luglio-Agosto-Settembre 2024

Pubblicazione trimestrale

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

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, Filippo Guttadauro La Blasca, 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
Luglio-Agosto-Settembre 2024
Riproduzione Vietata
Chiuso in Redazione il giorno
11 Settembre 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 USPI



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'Al F. 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 Snachannel. 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.

COLLABORANO ALLA RIVISTA

SNA dal 1919 Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione



Marianna Pantano

Componente 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.



Franco Domenico Staglianò

Componente 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.



Tiziano Salerno

Componente 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.



Alessandro Ceccarelli

Componente 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.



Filippo Guttadauro La Blasca

Componente Gruppo di lavoro Comunicazione

Sono coniugato con Milena e padre di Valerio.
Dal 1979 sono impegnato in ambito sociale e svolgo attività di carattere politico-sindacale ad Asti, ricoprendo diversi incarichi sia per il Comune che per la Provincia.
Dal 1990 svolgo attività in ambito sindacale per la categoria degli agenti di assicurazione, sia a livello locale che nazionale.
Ho fatto parte dell'Esecutivo Nazionale SNA presieduto da Giovanni Metti e sono stato nominato Socio Onorario nel giugno del 2020 durante l'85° Comitato Centrale.
Dall'inizio della militanza in Sna ho collaborato con il settore della comunicazione, scrivendo articoli e commenti per le pubblicazioni sia del Siondacato che del settore.
Ho pubblicato numerosi libri, manuali e altro di divulgazione e informazione della categoria degli Agenti di Assicurazione e ho collaborato alla pubblicazione di riviste specializzate nel settore assicurativo. Ho frequentato master e corsi di specializzazione diventando, tra l'altro, formatore in ambito assicurativo.



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 GruppiAgenti. 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.

COLLABORANO ALLA RIVISTA



Alessandro Baroni

Aggregato al Gruppo di lavoro Comunicazione

Buongiorno, mi chiamoAlessandro 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.



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.



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.



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.



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.



Salvatore 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

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

















PAG. 11
EDITORIALE DEL DIRETTORE
Variabilità (contrattuale, tariffaria...)
di Roberto Bianchi

PAG. 12
IL PUNTO DEL PRESIDENTE
Mercato assicurativo in salute, parola di Ivass
di Claudio Demozzi

PAG. 16
ASSEMBLEA ANNUALE DELL'ANIA
Ania: la storia siamo noi, costruttori di futuro
di Marianna Pantano e Elena Belloni

PAG. 20
RICERCA RCAUTO
Bonus/Malus classe 14, un problema sociale
a cura della Commissione di studio Rca

PAG. 42
SINDACATO
La forza dello Sna è nel numero degli iscritti
di Franco Domenico Staglianò

PAG. 44
SINDACATO
Ognuno deve fare la sua parte
di Roberto Pecoraro

PAG. 46
IUS VARIANDI CONTRATTUALE
Diligenza, correttezza e trasparenza...
di Elena Belloni

PAG. 50
IUS VARIANDI CONTRATTUALE
Se la suonano e se la cantano
di Roberto Pisano

PAG. 52
MUP GENERALI
L'analisi dei bisogni e la consulenza...
a cure della Redazione

L'Agente di Assicurazione

SOMMARIO

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione



















PAG. 54 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
Non è tutto oro quello che luccica
di Roberto Bianchi

PAG. 57 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
Le Big Tech conoscono bene le insidie dell'IA
di Roberto Bianchi

PAG. 58 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
L'Europa all'avanguardia nel porre le regole
di Roberto Bianchi

PAG. 60 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
La riflessione etica sui progressi scientifici
di Roberto Bianchi

PAG. 63 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
La nuova carta etica di Sna
di Roberto Bianchi

PAG. 65 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
Uno strumento creato dall'uomo...
di Filippo Guttadauro La Blasca

PAG. 66 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
L'IA generativa e le relazioni sociali
di Filippo Guttadauro La Blasca

PAG. 67 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
Facciamo quattro chiacchiere con l'IA
di Filippo Guttadauro La Blasca

PAG. 73 DOSSIER
INTELLIGENZA ARTIFICIALE
L'IA dietro l'incontro benefico tra uomo...
di Marianna Pantano

SOMMARIO

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione



















PAG. 78
SICUREZZA STRADALE
Basta con la strage sulle strade
di Andrea Pieri

PAG. 82
SICUREZZA STRADALE
La strage infinita
di Roberto Bianchi

PAG. 85
SEMPLIFICAZIONI
Come tradurre dall'assicuratese
di Salvatore Tramacere

PAG. 88
FONAGE
Una storia di eccellenza di cui essere orgogliosi
di Andrea Pieri

PAG. 94
NORMATIVA
Ivass alleggerisce l'informativa precontrattuale
di Franco Domenico Staglianò

PAG. 97
NORMATIVA
Polizze catastrofali in aumento?
di Tiziano Salerno

PAG. 101
LEGGI E SENTENZE
L'oblio oncologico contro la discriminazione...
di Massimo Quezel

PAG. 103
CONFCONSUMATORI
Il mese delle Assicurazioni
di Martina Alfieri

PAG. 104
GIURISPRUDENZA NEWS
Commessi e committenti rispondono...
dell'avvocato Marco Festelli

SOMMARIO

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

















PAG. 105
GIURISPRUDENZA NEWS
Focus puntato sulle nuove sentenze
dell'avvocato Pasquale Santoro

PAG. 113
GIURISPRUDENZA L'ESPERTO
In nome della proporzionalità
dell'avvocato Pasquale Santoro

PAG. 116
DAL TERRITORIO
"Pagare tutti per pagare meno!"
a cura della Redazione

PAG. 121
DAL TERRITORIO
Quattro chiacchiere con Silvia
di Marco Becchio

PAG. 123
DIVERTISSMENT
Che le anime di Aznavour e Battisti...
di Franco Domenico Stagliano

PAG. 125
NON SOLO BUSINESS
Dal Re d'Italia alla Repubblica Italiana
di Franco Domenico Stagliano

PAG. 131
RECENSIONI
Gli agenti di assicurazione a Milano
di Roberto Bianchi

PAG. 135
RECENSIONI
Persuasori e Decisori
a cura della Redazione

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

Variabilità *(contrattuale, tariffaria, provvigionale...)*



A cura di Roberto Bianchi

Il mercato assicurativo italiano è profondamente segnato dalla diffusa convinzione che le strategie affaristiche delle compagnie prevalgano sul ruolo sociale attribuito loro, sia pure in modo non sempre consapevole, da famiglie, professioni, imprese, così come dalle istituzioni quando le risorse pubbliche non sono sufficienti a fare fronte alle richieste di sostegno provenienti dalla collettività a seguito di calamità e disastri naturali.
L'estesa ostilità verso l'industria assicurativa deriva in effetti dalla percezione dell'ingiustizia di fondo sulla quale si sviluppa il rapporto tra le imprese e il consumatore a causa dell'abuso di potere che le prime esercitano sistematicamente a danno del secondo. Certo è che le compagnie sembrano impegnarsi seriamente nell'alimentare i pregiudizi dell'opinione pubblica e ne sono testimonianza le sanzioni irrogate loro dall'Ivass che nel solo 2023 hanno superato i 6,2 milioni di euro per comportamenti non conformi alle regole.
Da qui il ruolo imprescindibile degli agenti nell'analizzare i bisogni espressi dal cliente, nel valutarne il rischio, nel reperire le polizze più coerenti e adeguate presso le fabbriche prodotti, nel garantire infine la corretta somministrazione delle garanzie sottoscritte dall'utente assicurativo. Un percorso esperto e gradito da tre quarti dei consumatori che scelgono ogni anno di stipulare le proprie polizze rami Danni presso l'agenzia di fiducia, al cui centro è posizionata strategicamente la consulenza professionale degli agenti.
Si tratta di una via tanto virtuosa da spingere Generali a tentare lo scippo di questa prerogativa affidata dalle norme di settore agli agenti facendosi attribuire dal cliente, mediante contratto sottoscritto, il compito di valutare le sue esigenze assicurative e le correlate soluzioni assicurative. Un tracciato, quello tradizionalmente seguito dagli intermediari professionali iscritti alla Sez. A del Rui, talmente efficace da indurre inoltre Allianz, UnipolSai, Zurich, Vittoria, Reale Mutua, le stesse Generali, a inserire nei nuovi contratti la facoltà di ritornare sulle proprie scelte di copertura concordate con l'assicurato per effettuarne altre anche in assenza di mutamenti della situazione oggettiva e di variare il premio secondo regole di difficile comprensione. Le imprese interessate forzano inoltre le rispettive reti agenziali, non di rado mediante premi di produzione in denaro, a sostituire in modo massivo il portafoglio rami danni con nuove polizze contenenti le clausole dello ius variandi contrattuale e tariffario finalizzate a fornire alla mandante, parte forte del contratto, il potere di limitare o restringere le garanzie e di aumentarne il costo in corso di contratto.
Questa scelta ha aperto un dibattito importante sulle modalità di difesa dei diritti del consumatore che lo Sna ha sottoposto alla valutazione dell'Istituto di Vigilanza in quanto tradisce la buona prassi voluta dalle norme comunitarie e nazionali che mette la tutela del cliente al centro creando una situazione ingiustificata di asimmetria informativa e di potere negoziale attraverso lo sbilanciamento del rapporto a favore dell'impresa. La variabilità delle garanzie e dei premi saranno infatti inevitabilmente a loro vantaggio e non certo del consumatore, con la conseguenza che le aspettative del sottoscrittore rischiano di essere frustrate fino alla perdita di equilibrio contrattuale. E ciò potrebbe compromettere la relazione fiduciaria non soltanto tra assicurato e assicuratore, cosa della quale sono tenute a rispondere le compagnie, ma anche tra assicurato e agente professionista, il quale prospetta la soluzione assicurativa, nonostante tra le sue prerogative non rientri la possibilità di incidere sui contenuti delle polizze e sul loro costo. C'è di fatto il pericolo fondato che, nonostante la trasparenza nell'esposizione delle informazioni necessarie a prendere una decisione consapevole, la competenza tecnica dimostrata nella consulenza prevendita, la disponibilità fornita quando si crei una discrepanza tra aspettative e prestazioni, il cliente rimanga deluso e si senta raggirato dall'incolpevole agente. Eppure, la fiducia personale verso l'intermediario è l'asset fondamentale per il successo di un'agenzia e l'agente non può permettersi il lusso di dissiparla in conseguenza delle decisioni, unilaterali quanto discutibili, adottate dalle mandanti.
A mio avviso, però, la nota più stonata, in un contesto di tale portata, è costituita dalla tiepida presa di posizione dell'Istituto di Vigilanza cha parla di "casi" di inserimento dello ius variandi, come se la questione non fosse pressoché generalizzata e di indefinito rispetto di "alcune minime condizioni", tra le quali la garanzia che il cliente possa adottare "scelte pienamente informate". Finora è mancato, da parte dell'Autoriity di settore, il richiamo al principio dell'immodificabilità unilaterale delle condizioni contrattuali e tariffarie, al quale è appesa la funzione stessa della consulenza prestata dalla nostra categoria e questo rende necessarie ulteriori azioni di denuncia da parte del Sindacato di concerto con le associazioni consumeristiche che hanno colto l'ampiezza del fenomeno.



MERCATO ASSICURATIVO in salute, parola di Ivass

a cura di Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna

Nel corso dell'ultima Relazione annuale dell'Istituto di Vigilanza sulle Assicurazioni (Ivass), il Presidente Luigi Federico Signorini ha confermato il quadro complessivamente sereno del comparto assicurativo in Italia, pur invitando a non abbassare la guardia. La situazione patrimoniale delle imprese si è consolidata, la redditività è migliorata e lo stato della liquidità induce ad una certa tranquillità. La crisi di Eurovita è stata risolta con successo mediante l'intervento di un pool di assicurazioni e banche, cioè con strumenti interni al sistema.

I campanelli di allarme suonano invece per le incertezze legate prevalentemente alle tensioni internazionali di carattere politico, commerciale e militare, che potrebbero influire negativamente sulle prospettive di crescita e sugli equilibri finanziari, nonché per i rischi connessi al cambiamento climatico, che per le assicurazioni rappresenta una sfida strategica.

Secondo quanto riferito dall'Ivass, nel 2023 l'indice di solvibilità medio delle compagnie italiane si attestava al 258 per cento, in aumento di 12 punti rispetto all'anno precedente, rimanendo sostanzialmente stabile anche all'inizio dell'anno in corso. Dopo il calo importante del 2022, il risultato di esercizio del settore è salito a 8 miliardi di euro, anche grazie all'inversione di tendenza nel ramo vita, settore nel quale le compagnie hanno ripreso a macinare utili.

Il ROE, al 10,5 %, è tornato su valori prossimi a quelli pre-pandemici e costituisce un risultato in linea con le previsioni di molti analisti. Certo il risultato è stato reso possibile anche dal supporto fornito dal MEF, il Ministero dell'Economia e delle Finanze, che ha esteso al 2023 la facoltà concessa alle imprese di assicurazione di sterilizzare temporaneamente, nel bilancio di esercizio, le minusvalenze latenti presenti nel portafoglio investimenti


Gian Luigi Signorini, Presidente Ivass

non durevoli, nonché quella di tener conto, per la distribuzione dei dividendi, della quota delle minusvalenze sospese riferite alle Gestioni separate, ritenute contrattualmente ribaltabili sui sottoscrittori delle polizze. L'esercizio di tale facoltà sembra abbia consentito alle Compagnie di "sterilizzare" minusvalenze per circa 7 miliardi, per la gran parte nel ramo Vita. Per stessa ammissione del Presidente Signorini, "il ricorso ripetuto a deroghe temporanee mette in discussione la capacità dei principi contabili vigenti di rappresentare correttamente la situazione patrimoniale, finanziaria e il risultato di esercizio" delle Compagnie. Da professionisti del settore, da consulenti attenti dei nostri clienti, dobbiamo tenere in considerazione (anche) questi aspetti. Continua inoltre l'ondata di riscatti nel ramo Vita. Il rialzo dei tassi ha continuato a incentivare nel 2023 il ricorso al riscatto delle polizze da parte degli assicurati più sensibili ai rendimenti, attratti dalla possibilità di beneficiare di alternative di investimento più redditizie. I riscatti sono cresciuti del 63%, mentre la raccolta premi è diminuita del 3 per cento circa. Secondo l'Ivass, vanno ripensati i modelli di business del comparto: "in presenza di rendimenti garantiti e facoltà di riscatto senza penalità, non possono che crearsi tensioni quando mutano le condizioni di mercato". Dopo questa dichiarazione, ci si può attendere un ripensamento delle polizze a contenuto finanziario da parte delle Compagnie, che probabilmente introdurranno ostacoli all'esercizio del riscatto, penalità correlate alla durata dell'investimento e limiti ai rendimenti garantiti. Questi ultimi, come sappiamo, sono pressoché scomparsi dal mercato nazionale. A breve potrebbe aprirsi un tavolo di confronto con l'Ivass, allargato ai Consumatori, su questi temi ed il Sindacato non mancherà di rappresentare, anche in quella sede, il punto di vista degli Agenti e dell'intera filiera distributiva delle assicurazioni.

Per quanto riguarda i rami danni, continua l'incremento della raccolta premi per il terzo anno consecutivo (+6,6% a 38 miliardi di euro). Ivass rileva la crescita delle polizze diverse dalla Rcauto obbligatoria: tra il 2014 e il 2023 l'incidenza complessiva dei comparti salute (malattia e infortuni) e property (incendio ed elementi naturali, nonché altri danni ai beni) è salita dal 32 al 40 per cento; un valore ormai prossimo a quello del comparto auto (42%).

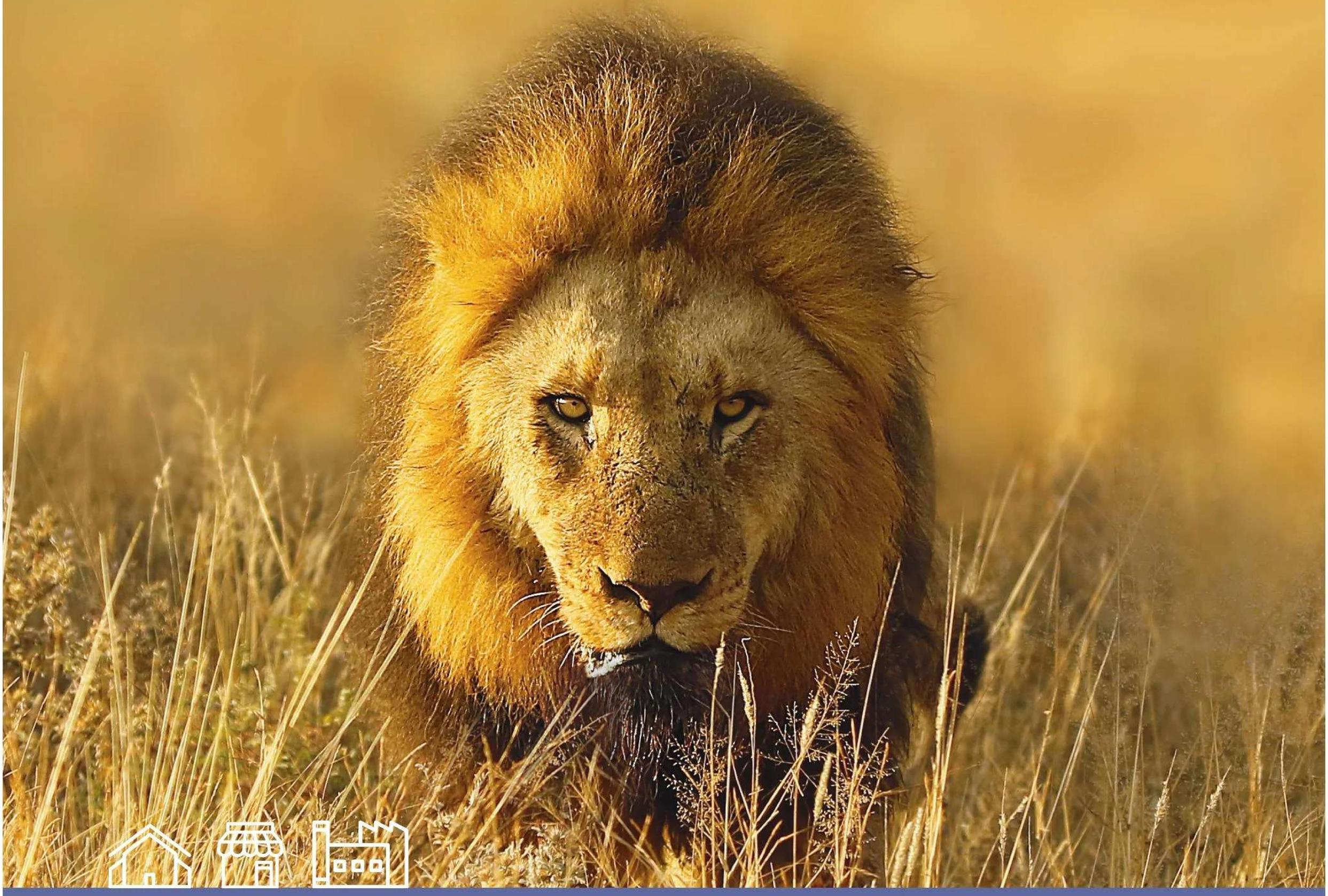
Il ROE del comparto Danni è diminuito nell'anno appena trascorso dal 9 all'8 per cento, rimanendo comunque in linea con la media dell'ultimo decennio. Continua altresì

il trend di crescita dei premi Rcauto, fenomeno iniziato a metà dell'anno 2022 e proseguito per tutto l'anno 2023. Al termine del 2023 i premi Rcauto erano cresciuti del 7,9% rispetto all'anno precedente. La crescita sembra proseguire anche nell'anno in corso, seppure a ritmi rallentati. Proprio in seguito a tali aumenti, il Governo e l'Ivass stanno per mettere in atto alcuni interventi, tesi alla mitigazione delle tariffe Rcauto, all'aumento della concorrenza ed al contenimento degli incidenti stradali. Uno dei provvedimenti che potrebbe vedere presto la luce è quello sulla portabilità delle scatole nere, cioè sull'interoperabilità delle medesime. Il cliente, in sostanza, non dovrà cambiare scatola nera ad ogni cambio di compagnia e non perderà la storicità, cioè i dati raccolti dalla scatola nera, al cambio di assicurazione. Il quadro si complica ulteriormente se pensiamo alla prossima emanazione dei Decreti attuativi dell'obbligo assicurativo contro le calamità naturali per le imprese. Stando al Presidente Ivass sarebbe evidente che lo schema attuativo da mettere in piedi per rendere operativo quanto stabilito dalla Legge di Bilancio debba essere sostenibile per le compagnie assicurative, in un contesto dove eventi di grande impatto possono essere pesanti e crescenti a causa degli effetti dei mutamenti climatici.
Allo stesso tempo anche le aziende assicurate devono essere tutelate in modo efficace, tramite una mutualizzazione ottimale dei rischi. "Le regole di attuazione, anche con riferimento al ruolo della SACE, vanno costruite in modo da minimizzare la selezione e da incentivare scelte e comportamenti da parte degli assicurati che mitighino il rischio; il tutto preservando una sana concorrenza, condizione essenziale di efficienza ed economicità. Andranno trovati efficaci strumenti per realizzare un'effettiva copertura universale, in particolare con riferimento alle tante piccole imprese che oggi ne sono prive". Per l'Ivass, che recentemente ha svolto una specifica indagine sull'argomento, va garantita la semplicità dei prodotti assicurativi offerti, l'adozione di modalità di sottoscrizione chiare e la massima trasparenza circa l'estensione delle coperture e le eventuali esclusioni e limitazioni. Particolare attenzione andrà riservata alla tempestività e congruità degli indennizzi.

IL RUOLO FONDAMENTALE DELL'AGENTE IMPRENDITORE

Segnatamente su questi ultimi aspetti, ritengo che il ruolo degli agenti risulterà fondamentale e che Ivass, Ania ed imprese assicuratrici ne siano consapevoli. Questo è il mondo nel quale, quotidianamente, operiamo. Essere consapevoli del valore che produciamo con il nostro lavoro e della portata, economica ma anche sociale ed occupazionale, di ciò che facciamo, rappresenta la prima linea di demarcazione, tra chi si sente mero venditore di prodotti preconfezionati sotto l'ombra della compagnia e chi, invece, interpreta il proprio ruolo quale Professionista della consulenza e della distribuzione assicurativa, Imprenditore al servizio della sua clientela con spiccate doti di conoscenza, trasparenza, affidabilità e qualità della relazione. Con una raccomandazione: se ci riconosciamo nella seconda categoria, non possiamo/dobbiamo prestarci a politiche commerciali che ci inducano ad agire in pregiudizio degli interessi dei nostri clienti, come i piani di incentivazione basati sulle riforme in pejus di intere linee prodotto o di interi portafogli. Così come non possiamo accettare alcune dequalificanti modalità di liquidazione dei sinistri, da talune Imprese, che compromettono l'immagine e la credibilità delle nostre Agenzie e del settore in generale. Al pari non possiamo accettare di continuare a vedere remunerato il nostro lavoro con tabelle provvigionali che, alcune volte, non coprono neppure i costi sostenuti per il mantenimento delle sotto-reti e del personale d'agenzia. La rivendicazione economica su questo fronte, che in qualità di Presidente nazionale della più grande Associazione di rappresentanza degli agenti in Italia, una delle più importanti in Europa, ribadisco dal palco del Congresso ormai da alcuni anni, costituisce un passaggio obbligato per la salvaguardia dell'intermediazione professionale. È questo un terreno di confronto con le Mandanti, non più procrastinabile, che deve coinvolgere innanzitutto i Gruppi Aziendali Agenti, ed in secondo luogo la nostra coscienza e capacità manageriale a livello di negoziato individuale.

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.

Ania: la STORIA SIAMO NOI, costruttori di futuro

*Le imprese assicurative sono chiamate ad incrementare il **ruolo sociale del settore assicurativo***

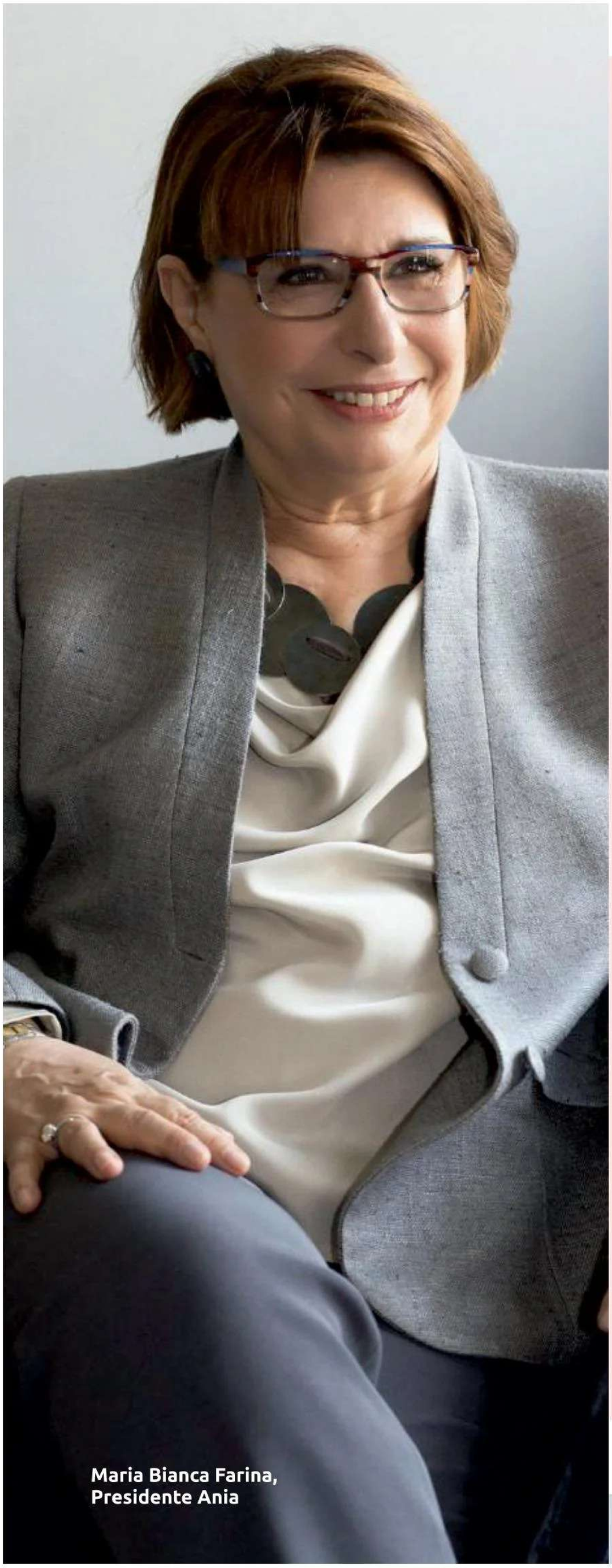
A cura di Marianna Pantano e Elena Belloni

Si è tenuta a Roma il 2 luglio 24, presso l'Auditorium Parco della Musica, l'assemblea annuale dell'ANIA, assemblea dal forte peso rappresentativo, a rimarcare l'importanza ed il peso di quest'evento la presenza del presidente delle Repubblica Italiana Sergio Mattarella, e delle massime autorità istituzionali. Insieme al Capo dello Stato la senatrice Licia Ronzulli, in rappresentanza del presidente del Senato Ignazio La Russa, e il presidente della Camera Lorenzo Fontana. Messaggi di saluto dalla premier Giorgia Meloni e dai ministri Giancarlo Giorgetti ed Elisabetta Casellati. Da remoto sono intervenuti il ministro Adolfo Urso e il presidente Ivass Luigi Federico Signorini. Non ci poteva essere occasione migliore per celebrare gli 80 anni dalla fondazione dell'associazione delle imprese assicurative che dal 31 agosto 1944 ad oggi, conta 129 imprese associate. Fu fondata per volontà di alcuni dei maggiori rappresentanti delle industrie assicurative che ebbero un'ampiezza di vedute tale da percepire cha al termine del secondo conflitto mondiale, sarebbe stato necessario creare un sistema sinergico in cui i legittimi interessi delle imprese private e quello di una Nazione da ricostruire facessero da spinta propulsiva per la rinascita del sistema Italia. Ottant'anni dopo purtroppo lo spettro della guerra aleggia di nuovo sul continente europeo e in Medioriente, sebbene non si possano paragonare in alcun modo i due periodi storici, è indubbio che lo scenario storico politico grava sull'operatività del sistema. Nella coinvolgente relazione, la Presidente Maria Bianca Farina ha toccato diversi temi, tutti pregnanti e che offrono più di qualche spunto di riflessione.


Marianna Pantano


Elena Belloni

LO SCENARIO EUROPEO



Maria Bianca Farina,
Presidente Ania

Gli ultimi tempi sono segnati da cambiamenti non indifferenti. Deglobalizzazione ed inflazione stanno segnando pesantemente la quotidianità. Dopo anni in cui si andava sempre più verso una completa globalizzazione, stiamo assistendo ad un'inversione di tendenza.
È opinione diffusa che il basso livello di inflazione sperimentata negli anni passati sia ampiamente dovuta al ridursi delle barriere commerciali, oggi si rileva un cambiamento in senso contrario dovuto principalmente ai conflitti nelle aree critiche e all'aumento delle barriere commerciali. Potrebbe pertanto sembrare ragionevole prevedere una retromarcia e una potenziale conseguente impennata dell'inflazione.
Nel breve e nel medio termine tutto ciò comporta implicazioni direttamente rilevanti anche per la nostra industria. È quindi fondamentale che il Governo sia parte integrante della leadership europea, a cui spetta il compito sia di rendere l'Europa più produttiva e competitiva sia di un'integrazione completa del mercato unico europeo.
Queste dovranno essere le grandi direttrici del prossimo quinquennio:

- Italia ed Europa dovranno condividere obiettivi comuni
- per rendere attiva questa inversione di tendenza è necessario identificare un Commissario europeo che abbia la responsabilità dell'attività legislativa del settore assicurativo, ciò aiuterebbe a creare collegamenti tra le unità competenti delle diverse Direzioni generali della Commissione europea.

Negli ultimi anni ci si è trovati ad affrontare delle sfide sempre più significative come la pandemia, il ritorno dell'inflazione, le guerre ed i cambiamenti climatici con i sempre più frequenti eventi atmosferici. I segni del riscaldamento globale con temperature in aumento, gli eventi meteorologici estremi con impatti devastanti sulla biodiversità e sugli ecosistemi, sono al centro dei principali dibattiti quotidiani dove si evidenzia come sia fondamentale agire d'anticipo e tutelarsi per i rischi legati ad eventi atmosferici e catastrofali. Nel 2023, infatti, è stato calcolato un aumento di eventi meteorologici estremi pari al +22% rispetto al 2022. Secondo l'Osservatorio Città Clima di Legambiente, il Nord Italia presenta il maggior numero di eventi meteorologici estremi, con 210 episodi, a seguire il Centro con 98 e il Sud con 70. Nel dettaglio sono in aumento alluvioni ed esondazioni fluviali (+170% rispetto al 2022), le temperature record nelle aree urbane (+150%), le frane da piogge intense (+64%), le mareggiate (+44%), i danni da grandinate (+34,5%), e gli allagamenti (+12,4%).

In Italia, quindi, si è registrato il massimo storico dei danni assicurati: oltre 6 miliardi, di cui 5,5 causati da eventi atmosferici e 800 milioni dalle alluvioni in Emilia-Romagna e in Toscana, ma anche nel mondo l'industria assicurativa si è trovata a dover pagare quasi 100 miliardi di euro per sinistri legati a catastrofi naturali.
Cresce inoltre la consapevolezza che le tradizionali garanzie offerte dallo Stato non siano più sufficienti per affrontare le nuove emergenze sopra citate, ma che allo stesso tempo non si può chiedere ai cittadini che vi facciano fronte da soli con le proprie risorse personali o aziendali. È in questo contesto molto critico, che accogliamo quindi con grande favore il documento approvato dai Ministri delle Finanze e dai Governatori delle Banche Centrali del G7 a Stresa, (con il supporto di Ocse e Iais ed il contributo di Ania) che evidenzia il ruolo fondamentale del settore assicurativo nel fronteggiare le conseguenze degli eventi di natura catastrofale.
A riguardo e data l'importanza della questione, è stato organizzato a Roma per il 20 settembre 2024 un incontro a livello internazionale su come dare un seguito concreto all'impulso del vertice di Stresa.
Il tema per l'Italia è particolarmente rilevante in quanto trattasi di un Paese sotto assicurato. Solo il 6% delle abitazioni è coperto contro i rischi di terremoto e alluvione e solo il 4% delle piccole imprese possiede una polizza contro tali rischi.
Alla luce di questa situazione, è stata certamente decisiva l'iniziativa del Governo di introdurre per tutte le imprese l'obbligo di copertura contro i danni catastrofali, con l'obiettivo di ridurre il gap di protezione assicurativa nel Paese (siamo in attesa del decreto per l'attuazione della norma).
Nel progetto è anche prevista la creazione di un pool di Compagnie, ad adesione volontaria, che, sfruttando il principio della mutualizzazione del rischio, sarà in grado di assicurare sia alle imprese italiane le migliori coperture assicurative con una riduzione dei costi per le stesse, sia la riduzione del costo del capitale per le Compagnie.
Il successo di questa iniziativa potrebbe innescare poi un meccanismo virtuoso da estendere anche alle coperture catastrofali per le abitazioni private e quindi venire incontro, oltre che alle imprese, anche alle famiglie.
La "mission" degli intermediari assicurativi è quindi quella di rafforzare la protezione di imprese e famiglie favorendo la crescita sostenibile del Paese. Proteggere i clienti su tutto ciò che per loro rappresenta un valore a cominciare ad esempio dalla loro abitazione copre un ruolo sempre più incisivo.
La parola "missione" indica pertanto l'impegno degli agenti nell'offrire loro sicurezza per mitigare i rischi e gestire le conseguenze di danni derivanti da eventi catastrofali.
Infine, la Presidente Farina pone l'accento sul servizio e sulla fidelizzazione che gli agenti vogliono alimentare nel rapporto con ogni singolo cliente.

IL CAMBIAMENTO DEMOGRAFICO

Di fianco al cambiamento climatico, un altro fenomeno, che pesa e peserà sempre di più sulle politiche sociali ed economiche nel nostro Paese, è l'invecchiamento della popolazione.
La questione dell'aumento della longevità va esaminato in parallelo con l'abbassamento della fertilità, il futuro prossimo vedrà la popolazione sempre più anziana, sempre più bisognosa di cure e tutto ciò comporterà una variazione del cambiamento dello stato sociale, in seno al quale le assicurazioni sono chiamate ad avere un ruolo importante.
L'Italia è il secondo Paese più vecchio al mondo, dopo il Giappone, con una speranza di vita tra le più elevate, grazie al miglioramento delle condizioni di vita e al conseguente aumento dell'aspettativa di vita. In tutta Europa, d'altro canto, il numero di persone che hanno superato i 65 anni è in aumento e il concomitante calo delle nascite sancisce l'invecchiamento della popolazione.
All'inizio del nuovo millennio la porzione di persone ultrasessantacinquenni si aggirava intorno al 16%; un ventennio dopo, il dato si incrementa di 5 punti percentuali.
Malgrado il dato riveli qualche differenza tra gli Stati europei, il fenomeno è uniformemente distribuito con una media del 21,3% di popolazione nel range degli anziani.
Una delle conseguenze dell'invecchiamento della popolazione è l'incremento della spesa sanitaria sociale, un Paese che invecchia necessita di forme sanitarie dedicate a questa tipologia di persone, e soprattutto pensate diversamente rispetto a quelle dedicate alla popolazione giovane; uno degli effetti del calo demografico, e del cambiamento dello stile di vita comporta come conseguenza anche la necessità di organizzazioni per la cura degli anziani, che restano soli per via dell'emigrazione dei figli, o per effetto della diffusione di famiglie prive di nucleo (famiglie unipersonali).
Oggi il welfare fatica a soddisfare i bisogni assistenziali, basti pensare che l'Italia è il primo paese in Europa per spesa per anziani in rapporto al PIL (13,7%), seguita da Francia e Finlandia.
Emerge dunque fortemente l'esigenza di formulare nuove risposte alle domande dei cittadini, risposte che possono trovare soluzione in un'azione coordinata e siner-

gica tra il pubblico e il privato. Merita particolare apprezzamento l'affermazione della Presidente Farina "Non si tratta di costruire un welfare privato riservato a chi se lo può permettere.


Sergio Mattarella, Presidente della Repubblica
Maria Bianca Farina, Presidente Ania

È possibile, invece, sviluppare una partnership fra pubblico e privati che sia inclusiva e orientata alla prevenzione e all'invecchiamento attivo per tutti".
È necessaria un'azione coordinata tra Stato e assicurazioni che punti allo sviluppo della previdenza complementare, implementando un sistema sanitario integrativo. Bisogna incrementare l'integrazione tra sicurezza sociale e assicurazione privata e coprire il rischio di non autosufficienza.
La differenza tra i premi versati in forme sanitarie integrative circa 5 miliardi e la spesa diretta dei cittadini in tema di sanità circa 40 miliardi, fornisce un quadro chiaro rispetto al gap da riempire mediante il trasferimento del rischio dai cittadini all'industria assicurativa. Per questo
è fondamentale che la modifica della sanità integrativa, venga rivisitata in parallelo con il tema del sostegno alla perdita dell'autosufficienza.

DIGITALIZZAZIONE

Il tema dell'innovazione tecnologica ha ormai assunto il ruolo di attore principale in moltissimi ambiti, spinta soprattutto dal progresso inesorabile dei sistemi di intelligenza artificiale, bisogna però ponderare attentamente i rischi, usufruendo di quanto ci possono offrire questi sistemi e tenendo fermo lo sguardo verso "un utilizzo etico, fortemente antropocentrico", locuzione impiegata dalla Presidente Farina nella sua relazione.
Sebbene l'IA sia ancora contornata da un'aura di misteriosa novità, le tecnologie di machine learning e data analytics, sono già da tempo utilizzate dalle imprese di assicurazione, producendo una riduzione dei costi marginali e tassi di crescita elevati. Le innovazioni tecnologiche diventano vera e propria infrastruttura immateriale aziendale, generando nuove professionalità e sistemi collaborativi. Con il loro utilizzo anche il sistema assicurativo cambia, diventando parte di un ecosistema digitale che lo rende protagonista in ambito welfare, mobilità e protezione della casa.

RUOLO SOCIALE DELLE ASSICURAZIONI

In questo non facile contesto socioeconomico, l'Ania intende dare ulteriore valore al ruolo sociale del ramo assicurativo, attraverso un programma di intenti che tocca più di qualche importante asset strategico; un occhio attento alle implementazioni e alle innovazioni informatiche messe in atto dall'industria assicurativa, evolvendo la propria infrastruttura IT, dialogando attivamente con l'Agid, per alimentare i data set con un occhio attento alla privacy; altresì mantenendo attivo una costruttiva sintonia con il Governo e le parti sociali, per favorire le collaborazioni pubblico – privato; ribadendo la solidità dei rapporti con le organizzazioni di rappresentanza della filiera produttiva di categoria.

Concludendo la sua relazione, la Presidente Farina ha rievocato l'atmosfera emotivamente toccante del momento storico in cui l'associazione Ania fu fondata, evidenziando come l'industria assicurativa abbia avuto un ruolo primario nella crescita economica del Paese Italia. La categoria degli intermediari può orgogliosamente dire di essere stata parte attiva, e di aver contribuito con il proprio lavoro a far crescere l'Italia e l'Industria Assicurativa.



Paolo Bullegas,
Componente EN Sna
e Responsabile
Commissione Rcauto

Bonus/Malus classe 14, un PROBLEMA SOCIALE

2.6 milioni di automobilisti evadono l'obbligo assicurativo, quanto incidono sul fenomeno le tariffe delle compagnie?
Ecco le risultanze dello studio effettuato da Sna

A cura della Commissione di studio Rca

I numeri dell'evasione assicurativa in Italia costituiscono un problema da analizzare con la massima attenzione per tutti i risvolti a esso connessi: la derivante omissione di soccorso in sede di sinistro, il costo sociale del Fondo vittime della strada, il più basso livello di mutualità, ma anche la sottrazione di gettito fiscale a favore dello Stato.
Secondo le stime, mediamente in Italia su 100 veicoli ne circolano 5,6 privi di garanzia assicurativa per i danni a terzi. La percentuale più alta di evasori si trova in Campania (10,7%), ma a sorpresa la seconda regione italiana con la percentuale tra le più elevate è quella della Valle D'Aosta (9,3%). In termini assoluti, la regione Campania ha il maggiore numero di veicoli non assicurati (366.000) e la seconda regione di questa spiacevole classifica appartiene al Nord: in Lombardia sarebbero 347.000 i veicoli non assicurati. In tutta la nazione si tratta di 2,6 milioni di veicoli: 1.064.000 al Sud (8,2%), 925.000 al Nord (4%), 596.000 al Centro (5,8%). Ma cosa induce un numero così elevato di automobilisti a rinunciare all'assicurazione per la protezione dei rischi di responsabilità?

Gli studi del Sindacato Nazionale Agenti avevano gia posto in osservazione il tema nel paper "50 ANNI DI ASSICURAZIONE OBBLIGATORIA RCA 1971-2021".
Nel documento, elaborato in occasione del convegno nazionale svoltosi al Museo dell'Automobile di Torino nel 2022, lo Sna aveva posto in evidenza il costo dell'assicurazione in classe di ingresso e aveva elaborato anche un progetto per riportare nella legalità le migliaia di automobilisti.
Tale progetto, posto all'attenzione di Ania e Ivass è rimasto, come si dice, lettera morta. Recentemente la Commissione di studio Rc auto Sna, coordinata da Paolo Bullegas e composta da Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro, ha ulteriormente approfondito il tema delle quotazioni delle compagnie per la classe 14 d'ingresso assicurativo Bonus/Malus, su quattro profili di rischio nelle città di Milano, Roma e Napoli. I risultati dell'indagine hanno rivelato in molti casi quotazioni quanto meno imbarazzanti, tali potenzialmente dal far desistere dalla sottoscrizione un automobilista dal reddito medio. Lo studio parte dall'analisi delle compagnie operanti a livello nazionale, riconfermando la concentrazione del mercato italiano dell'assicurazione obbligatoria che, dati alla mano, sia dalla prospettiva dei gruppi di controllo che da quella delle singole compagnie operanti, non cambiano il risultato: i primi cinque gruppi assicurativi o le prime dieci compagnie operanti nel ramo Rc auto hanno in mano il 75% del mercato. Tale concentrazione pone in evidenza la necessità di approfondimento per quelli che sono i pericoli per la concorrenza in un settore particolarmente delicato, considerata l'obbligatorietà assicurativa.



I profili dello studio hanno avuto come protagonisti: Osvaldo, 24 anni, che deve assicurare un motociclo 125; Anna, 35 anni, con una Fiat Punto; Mario, 45 anni, con una Ford Focus; Paolo, 65 anni, proprietario di una Peugeot 308.
L'indagine ha sviluppato i dati di 44 compagnie assicuratrici operanti nel ramo 10, Assicurazione R.C. veicoli terrestri, mettendo a confronto i prezzi delle garanzie assicurative del contratto base previsto dal Decreto n.54/2020 del Ministero per lo Sviluppo Economico MiSE (oggi MiMIT), per un totale di oltre 500 quotazioni.
Risultato: prezzi da capogiro per l'assicurazione obbligatoria Bonus Malus classe 14, per molti automobilisti economicamente insostenibili in tutti e tre i capoluoghi esaminati, con la punta per i residenti a Napoli, seguita da Roma e Milano.
Osvaldo deve assicurare il suo motociclo 125: il premio medio delle prime dieci compagnie di mercato è pari a 2.266 euro a Napoli, 1.965 euro a Roma, 1.280 euro a Milano. Il prezzo più eclatante per assicurare il suo mezzo

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO	PREMIO MEDIO PURO
Osvaldo, 24 anni assicura un Piaggio Liberty 125	Milano	1.279,91	678,93	3.289,00	220,00 totale Italia ciclomotori e motocicli
	Roma	1.964,82	921,31	5.237,00	
	Napoli	2.265,70	1.516,50	6.115,31	
Anna, 35 anni assicura una Fiat Grande Punto 1.2	Milano	1.864,13	1.027,48	3.645,68	231,00
	Roma	2.450,53	1.408,58	4.436,99	331,00
	Napoli	3.136,30	2.009,01	10.441,07	346,00
Mario, 45 anni assicura una Ford Focus 1.5	Milano	2.277,24	1.388,01	4.233,76	231,00
	Roma	2.810,97	1.582,00	5,560,22	331,00
	Napoli	3.310,88	2.273,61	12.356,63	346,00
Paolo, 65 anni assicura una Peugeot 308 1.6	Milano	2.056,69	1.196,36	4.060,13	231,00
	Roma	2.714,53	1.744,37	5.425,45	331,00
	Napoli	3.330,09	2.333,94	11.912,68	346,00

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto
Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

33

COMMISSIONE DI STUDIO RCA

per un anno a Napoli è superiore ai 6.000 euro, mentre nella stessa città l'offerta più bassa è pari a 1.516 euro.
Ad Anna, che deve assicurare una Fiat Punto 1.2, le cose vanno anche peggio: il premio medio delle prime dieci compagnie di mercato è pari a 3.136 euro a Napoli, 2.450 euro a Roma, 1.864 euro a Milano. La punta raggiunta per assicurare la sua auto a Napoli è di oltre 10 mila euro richiesti per un anno assicurativo. La quotazione più bassa a Napoli è pari a 2.009 euro.
Mario, per assicurare la sua Ford Focus 1.5, deve corrispondere un premio medio delle prime dieci compagnie di mercato pari a 3.311 euro a Napoli, 2.811 euro a Roma, 2.277 euro a Milano. A Napoli il preventivo più elevato per un anno di assicurazione raggiunge il record di 12.357 euro, mentre quello più basso nella stessa città 2.274 euro.
Per Paolo, che deve assicurare la sua Peugeot 308 1.6, il premio medio delle prime dieci compagnie di mercato è pari a 3.330 euro a Napoli, 2.714 euro a Roma, 2.057 euro a Milano. A Napoli il preventivo più elevato per un anno di assicurazione è pari a 11.912 euro, quello più basso nella stessa città 2.334 euro.
Quotazioni in alcuni casi impressionanti quelle richieste per assolvere l'obbligo assicurativo, prezzi proibitivi per la maggioranza degli italiani: così la piaga dell'evasione assicurativa ben difficilmente potrà essere ridimensionata. Ma all'evidenza di prezzi esageratamente elevati, è possibile avanzare l'ipotesi di elusione dell'obbligo di contrarre tramite una vera e propria antiselezione dei rischi? Il Codice delle assicurazioni (D.lgs 209/2005) si occupa del tema all'art. 132, che disciplina l'obbligo a contrarre delle compagnie assicuratrici, mentre l'art. 310-bis dispone le sanzioni a carico delle compagnie nei casi di rifiuto ed elusione dell'obbligo: l'inosservanza dell'articolo 132, commi 1, 1-bis e 1-ter, è punita con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 2.500 ad euro 15.000 e da euro 1 milione ad euro 5 milioni qualora l'inosservanza sia attuata con riferimento a determinate zone territoriali o a singole categorie di assicurati.
Dunque, spetta all'organo di vigilanza accertare se sussistano le condizioni dell'elusione dell'obbligo a contrarre, anche verificando le analisi previste dall'organo attuariale che sviluppa la relazione annuale di cui all'art.272 degli Atti delegati.
Fintanto che i premi mantengono in troppi casi livelli d'inaccessibilità, si alimenta quel substrato di truffatori che attraverso siti internet ben congegnati propongono premi più abbordabili, peccato che i contratti siano completamente falsi: sono stati individuati oltre 200 siti-truffa nel solo 2023. Ma a complicare il quadro c'è anche la pratica di "estero vestizione" dei veicoli, particolarmente diffusa in Campania e soprattutto nella provincia di Napoli: i veicoli cancellati dal pubblico registro automobilistico in Italia sono poi reimmatricolati in Paesi dell'Est Europa, in particolare in Polonia, dove vengono anche assicurati e dati in locazione o in comodato a cittadini italiani con una spesa di meno di 600 euro annui, tutto compreso.

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Commissione di Studio Rc auto

Coordinatore Responsabile: **Paolo Bullegas**

Gruppo di studio: **Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro**

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

La Commissione di studio Rc auto del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione promuove e sostiene la trasparenza e la concorrenza dell'assicurazione obbligatoria per la responsabilità civile dei veicoli.

La Commissione di studio Rc auto Sna sviluppa ricerche per diffondere informazioni accurate e accessibili ai media e al mercato, collabora con Enti pubblici e Università producendo pubblicazioni anche di supporto alle fonti legislative.

Coordinatore responsabile: *Paolo Bullegas*

Gruppo di studio: *Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro*

Il contenuto della presentazione non può considerarsi esaustivo se non accompagnato dalla relazione dell'autore
La diffusione della presentazione o dei dati contenuti è condizionata alla citazione: «elaborazione a cura della Commissione di Studio Rc auto SNA»

SNA – 20123 Milano via Lanzone, 2 – www.snaservice.it – sna@snaservice.it

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

COMMISSIONE DI STUDIO RCA

Coordinatore Responsabile: **Paolo Bullegas**
Gruppo di studio: **Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro**

BONUS/MALUS PREMI RC AUTO CLASSE 14

CONTENUTI DELLA RICERCA

Questa ricerca della Commissione nazionale di Studio Rca del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione (SNA) pone in evidenza i premi assicurativi applicati dalle compagnie operanti nel Ramo Rc auto per un consumatore che deve assicurarsi per la prima volta con la formula "contratto base" Bonus/Malus classe 14 (classe d'ingresso assicurativo).

La rilevazione dei premi, effettuata nel mese di marzo 2024, ha considerato 4 residenze differenti (Milano, Roma, Napoli) per 4 profili di rischio:

Uomo, 24 anni, assicura un Piaggio Liberty 125 (Osvaldo)

Donna, 35 anni, assicura una Fiat Grande Punto 1.2 (Anna)

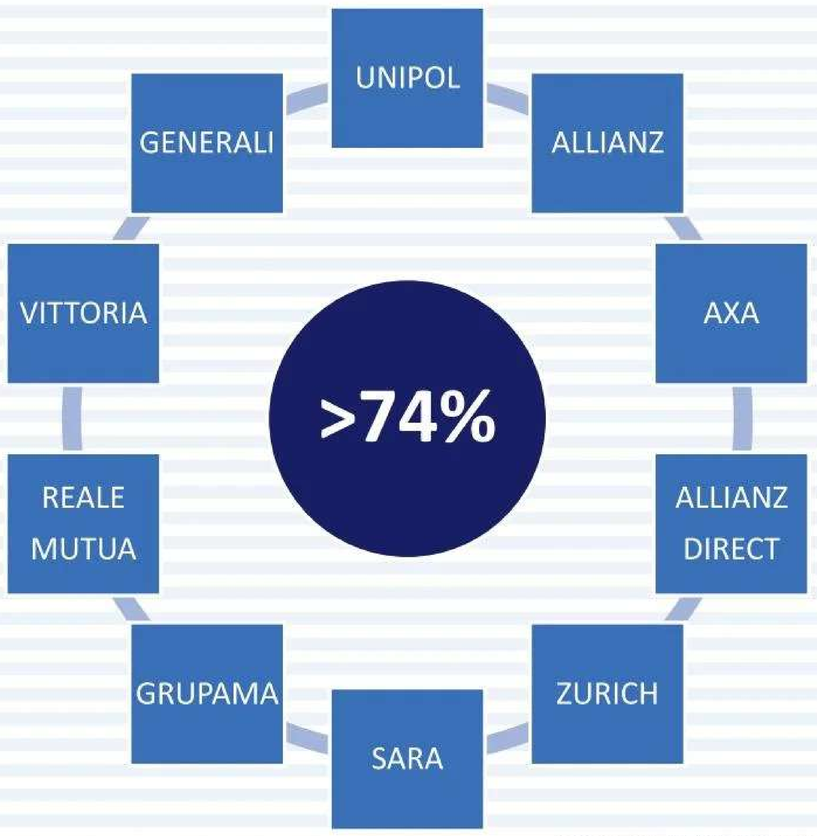
Uomo, 45 anni, assicura una Ford Focus 1.5 (Mario)

Uomo, 65 anni, assicura una Peugeot 308 (Paolo)

COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE (ramo 10: veicoli terrestri)

1-10	11-20	21-30	31-40	41-44
UNIPOLSAI	IPTIQ EMEA P&C	HELVETIA SVIZZERA S.A.	AXA MPS	VERA
GENERALI ITALIA	SARA	BENE	ASSICURAZIONI DI ROMA	EUROHERC OSIGURANJE
ALLIANZ	ITALIANA	ASSIMOCO	UNICREDIT ALLIANZ	INCONTRA ALLIANZ
VITTORIA	GREAT LAKES	NOBIS	HELVETIA ITALIA	DALLBOG
AXA	ITAS MUTUA	QUIXA	CRÉDIT AGRICOLE	
REALE MUTUA	GENERTEL	ADRIATIC OSIGURANJE	VHV ITALIA già *Val Piave*	
ZURICH EUROPE AG	LINEAR	SOGESSUR SA SOCIETE GENERALE	AIOI NISSAY DOWA	
GROUPAMA	ALLIANZ VIVA	INTESA SANPAOLO	BCC	
HDI	TUA	ZURICH *Zurich Connect*	ASSICURATRICE MILANESE	
ALLIANZ DIRECT Genial più	VERTI	ARCA	ADMIRAL EUROPE *ConTe*	

QUOTA DI MERCATO PRIME 10 COMPAGNIE ASSICURATRICI ramo 10: Rc veicoli terrestri



QUOTA DI MERCATO PRIMI 5 GRUPPI ASSICURATIVI
ramo 10: Rc veicoli terrestri



Veicoli esposti al rischio anno 2022

REGIONI	Autovetture	Ciclomotori	Motocicli	Autobus	Autocarri	Motocarri	Macchine operatrici	Totale Veicoli
PIEMONTE	2.509.504	51.663	243.431	5.264	339.367	6.901	14.396	3.170.526
VALLE D'AOSTA	74.768	1.802	5.813	137	13.563	1.798	1.084	98.965
LOMBARDIA	5.998.443	131.624	603.186	11.132	789.899	10.249	30.441	7.574.974
TRENTINO A.A.	645.040	21.105	71.869	2.511	98.172	3.749	8.163	850.609
FRIULI VENEZIA G.	721.089	16.988	86.641	896	82.809	2.039	3.723	914.185
VENETO	2.833.212	76.949	267.979	5.481	392.109	4.278	14.938	3.594.946
LIGURIA	716.487	28.339	275.698	1.298	92.507	9.526	4.424	1.128.279
EMILIA ROMAGNA	2.580.545	65.339	270.512	5.549	371.073	4.714	14.116	3.311.848
TOSCANA	2.157.857	93.201	322.152	5.625	262.804	17.909	7.935	2.867.483
UMBRIA	541.985	20.987	43.258	803	69.904	4.699	2.055	683.691
MARCHE	887.409	36.962	98.039	2.788	121.816	3.583	3.731	1.154.328
LAZIO	3.345.696	58.048	405.102	32.224	346.315	7.982	10.927	4.206.294
ABRUZZO	734.650	17.579	61.602	2.165	97.836	2.248	3.257	919.337
MOLISE	178.291	4.276	11.952	820	28.192	560	736	224.827
CAMPANIA	2.313.405	28.421	238.715	4.340	217.362	10.734	6.065	2.819.042
PUGLIA	1.947.788	29.866	135.091	4.594	215.678	17.722	5.080	2.355.819
BASILICATA	340.627	5.904	17.250	1.432	53.437	1.826	1.645	422.121
CALABRIA	935.169	11.484	51.557	2.381	110.386	5.936	2.882	1.119.795
SICILIA	2.447.467	69.095	286.195	4.743	261.992	10.166	5.300	3.084.958
SARDEGNA	865.137	11.288	57.805	2.387	118.992	5.568	3.237	1.064.414

Veicoli non assicurati (2022)

REGIONI	Stima veicoli non assicurati	Incidenza non assicurati
PIEMONTE	165.000	4,5%
VALLE D'AOSTA	13.000	9,3%
LOMBARDIA	347.000	4,4%
TRENTINO A.A.	42.000	3,8%
FRIULI VENEZIA G.	31.000	2,8%
VENETO	132.000	3,1%
LIGURIA	50.000	4,0%
EMILIA ROMAGNA	145.000	3,8%
TOSCANA	134.000	4,3%
UMBRIA	34.000	4,0%
MARCHE	53.000	4,0%
LAZIO	320.000	8,1%
ABRUZZO	57.000	5,2%
MOLISE	15.000	5,4%
CAMPANIA	366.000	10,7%
PUGLIA	172.000	6,1%
BASILICATA	25.000	5,5%
CALABRIA	115.000	8,5%
SICILIA	302.000	8,8%
SARDEGNA	68.000	5,5%

Stima Ania -totale veicoli terrestri- su dati della Motorizzazione Civile

-

PREMIO MEDIO DELLE PRIME 10 COMPAGNIE DI MERCATO

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILO	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14
Osvaldo, 24 anni, assicura un Piaggio Liberty 125	Milano	1.279,91
	Roma	1.964,82
	Napoli	2.265,70

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto (9 compagnie a Milano e Napoli: assente 1 offerta)

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILO	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14
Anna, 35 anni, assicura una Fiat Grande Punto 1.2	Milano	1.864,13
	Roma	2.450,53
	Napoli	3.136,30

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILO	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14
Mario, 45 anni, assicura una Ford Focus 1.5	Milano	2.277,24
	Roma	2.810,97
	Napoli	3.310,88

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILO	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14
Paolo, 65 anni, assicura una Peugeot 308 1.6	Milano	2.056,69
	Roma	2.714,53
	Napoli	3.330,09

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto

I PREVENTIVI PIÙ ONEROSI E MENO ONEROSI A CONFRONTO CON IL PREMIO MEDIO PURO

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO PURO	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO
Osvaldo, 24 anni assicura un Piaggio Liberty 125	Mi lano	220,00 ci clomotori e motoci cli (totale Itali a)	678,93	3.289,00
	Roma		921,31	5.237,00
	Napoli		1.516,50	6.115,31

* Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO PURO	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO
Anna, 35 anni assicura una Fiat Grande Punto 1.2	Mi lano	231,00	1.027,48	3.645,68
	Roma	331,00	1.408,58	4.436,99
	Napoli	346,00	2.009,01	10.441,07

* Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO PURO	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO
Mario, 45 anni assicura una Ford Focus 1.5	Mi lano	231,00	1.388,01	4.233,76
	Roma	331,00	1.582,00	5,560,22
	Napoli	346,00	2.273,61	12.356,63

* Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO PURO	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO
Paolo, 65 anni assicura una Peugeot 308 1.6	Mi lano	231,00	1.196,36	4.060,13
	Roma	331,00	1.744,37	5.425,45
	Napoli	346,00	2.333,94	11.912,68

* Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

TUTTI I PREVENTIVI
Profilo assicurato, compagnia assicuratrice, residenza

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 OSVALDO, 24 ANNI PIAGGIO LIBERTY 125	MILANO	ROMA	NAPOLI
UNIPOLSAI ASSICURAZIONI	1.726,30	2.412,33	
ALLIANZ	1.321,94	1.518,01	1.771,01
GENERALI ITALIA	1.213,50	1.516,50	**1.516,50**
VITTORIA ASSICURAZIONI	884,14	1.637,30	2.024,00
AXA ASSICURAZIONI		➡ 3.162,50	➡ 3.162,50
SOCIETÀ REALE MUTUA	869,13	1.298,05	1.707,75
ALLIANZ DIRECT *Genial Più*	1.985,91	2.864,88	3.438,87
GROUPAMA	695,01	1.535,48	3.067,50
ZURICH INSURANCE EUROPE AG	1.291,00	➡ 1.749,00	➡ 1.749,00
SARA ASSICURAZIONI	1.532,28	1.954,17	1.954,17
ITALIANA ASSICURAZIONI	1.340,00	➡ 1.708,00	➡ 1.708,00
HDI ASSICURAZIONI	1.849,14	2.099,72	2.099,72
GREAT LAKES INSURANCE	➡ 1.518,00	➡ 1.518,00	➡ 1.518,00
IPTIQ EMEA P&C	➡ 1.518,00	➡ 1.518,00	➡ 1.518,00
ITAS MUTUA	934,00	1.738,00	3.994,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 OSVALDO, 24 ANNI PIAGGIO LIBERTY 125	MILANO	ROMA	NAPOLI
GENERTEL	744,69	**921,31**	1.581,25
COMPAGNIA ASS. LINEAR	➡ 1.911,42	➡ 1.911,42	
ALLIANZ VIVA	1.778,33	➡ 2.340,26	➡ 2.340,26
TUA ASSICURAZIONI	963,73	1.644,50	1.644,50
VERTI ASSICURAZIONI	1.138,50	1.593,90	1.593,90
HELVETIA COMPAGNIA SVIZZERA D'ASSICURAZIONI S.A.	1.276,24	1.899,56	1.899,56
ASSIMOCO ASSICURAZIONI	848,97	1.292,10	2.292,42
BENE ASSICURAZIONI	➡ 1.771,00	➡ 1.771,00	➡ 1.771,00
QUIXA ASSICURAZIONI	➡ 2.481,00	3.162,50	➡ 2.481,00
SOGESSUR SA SOCIETE GENERALE	➡ 1.938,59	➡ 1.938,59	➡ 1.938,59
NOBIS COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI	1.411,51	➡ 1.897,50	➡ 1.897,50
INTESA SANPAOLO ASSICURA	1.323,00	➡ 1.750,00	➡ 1.750,00
ZURICH INSURANCE COMPANY LTD Zurich Connect	➡ 2.909,50	➡ 2.909,50	➡ 2.909,50
ADRIATIC OSIGURANJE	2.869,02	3.688,74	➡ 3.893,67
ARCA ASSICURAZIONI	➡ 1.652,00	➡ 1.652,00	➡ 1.652,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 OSVALDO, 24 ANNI PIAGGIO LIBERTY 125	MILANO	ROMA	NAPOLI
AXA MPS ASSICURAZIONI DANNI S.p.A.	1.116,68	1.609,71	2.277,00
UNICREDIT ALLIANZ ASSICURAZIONI	1.911,00	2.403,00	2.403,00
HELVETIA ITALIA ASSICURAZIONI	1.126,34	1.782,18	1.899,56
LE ASSICURAZIONI DI ROMA MUTUA	1.223,07	1.397,78	**6.115,31**
ASSICURATRICE VAL PIAVE	922,00	1.726,00	3.982,00
CRÉDIT AGRICOLE ASSICURAZIONI	1.112,82	1.518,00	1.518,00
ASSICURATRICE MILANESE	2.095,00	**5.237,00**	5.237,00
BCC ASSICURAZIONI S.P.A.	**678,93**	1.066,85	1.644,50
VERA ASSICURAZIONI S.P.A.	**678,93**	1.066,85	1.644,50
DALLBOGG INSURANCE COMPANY	1.254,81	1.681,80	5.080,24
AIOI NISSAY DOWA INSURANCE COMPANY OF EUROPE SE	949,00	1.416,00	1.897,00
EUROHERC OSIGURANJE D.D.	2.869,02	3.688,74	3.893,67
INCONTRA ASSICURAZIONI S.P.A.	2.627,56	2.977,81	
ADMIRAL EUROPE COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. ConTe	**3.289,00**	3.289,00	3.289,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 ANNA, 35 ANNI FIAT GRANDE PUNTO 1.2	MILANO	ROMA	NAPOLI
UNIPOLSAI ASSICURAZIONI	1.408,58	**1.408,58**	2.688,13
ALLIANZ	1.492,80	1.983,85	2.333,94
GENERALI ITALIA	2.131,00	3.224,00	3.794,50
VITTORIA ASSICURAZIONI	1.720,45	2.702,66	3.225,82
AXA ASSICURAZIONI	1.469,50	2.001,50	3.574,50
SOCIETÀ REALE MUTUA	1.309,58	1.818,94	2.751,34
ALLIANZ DIRECT Genial Più	2.009,01	2.009,01	**2.009,01**
GROUPAMA	**3.645,68**	**4.436,99**	4.436,99
ZURICH INSURANCE EUROPE AG	1.485,00	2.171,00	3.474,00
SARA ASSICURAZIONI	1.969,71	2.748,80	3.074,78
ITALIANA ASSICURAZIONI	1.493,00	1.818,00	3.667,00
HDI ASSICURAZIONI	**1.027,48**	1.526,66	2.515,14
GREAT LAKES INSURANCE	1.840,07	2.352,80	3.605,25
IPTIQ EMEA P&C	1.840,07	2.352,80	3.605,25
ITAS MUTUA	1.188,00	1.908,00	3.933,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 ANNA, 35 ANNI FIAT GRANDE PUNTO 1.2	MILANO	ROMA	NAPOLI
GENERTEL	1.469,47	1.843,79	2.311,90
COMPAGNIA ASS. LINEAR	1.379,29	2.147,21	3.500,26
ALLIANZ VIVA	1.297,25	2.022,03	3.984,76
TUA ASSICURAZIONI	1.659,32	2.258,03	2.909,50
VERTI ASSICURAZIONI	1.714,54	2.377,27	3.100,80
HELVETIA COMPAGNIA SVIZZERA D'ASSICURAZIONI S.A.	1.648,44	2.754,31	3.923,56
ASSIMOCO ASSICURAZIONI	1.262,85	1.915,62	3.051,88
BENE ASSICURAZIONI	2.350,16	➡ 3.162,50	➡ 3.162,50
QUIXA ASSICURAZIONI	2.285,00	2.978,00	2.998,00
SOGESSUR SA SOCIETE GENERALE	3.222,30	➡ 3.795,00	➡ 3.795,00
NOBIS COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI	1.416,50	2.124,50	3.668,50
INTESA SANPAOLO ASSICURA	3.019,00	➡ 3.988,00	➡ 3.988,00
ZURICH INSURANCE COMPANY LTD Zurich Connect	1.316,50	1.728,38	3.437,62
ADRIATIC OSIGURANJE	2.287,73	4.045,92	**7.913,39**
ARCA ASSICURAZIONI	3.264,00	3.264,00	3.264,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 ANNA, 35 ANNI FIAT GRANDE PUNTO 1.2	MILANO	ROMA	NAPOLI
AXA MPS ASSICURAZIONI DANNI S.p.A.	1.727,26	2.301,94	3.795,00
UNICREDIT ALLIANZ ASSICURAZIONI	2.164,00	3.245,00	3.289,00
HELVETIA ITALIA ASSICURAZIONI	1.533,19	2.561,65	3.710,86
LE ASSICURAZIONI DI ROMA MUTUA	2.747,66	2.747,66	**10.441,07**
ASSICURATRICE VAL PIAVE	1.177,00	1.897,00	4.122,00
CRÉDIT AGRICOLE ASSICURAZIONI	2.144,20	3.162,50	3.162,50
ASSICURATRICE MILANESE	➡ 2.979,00	➡ 3.000,00	➡ 3.000,00
BCC ASSICURAZIONI S.P.A.	1.195,10	1.604,73	2.833,24
VERA ASSICURAZIONI S.P.A.	1.195,10	1.604,73	2.833,24
DALLBOGG INSURANCE COMPANY	1.317,13	2.095,44	3.855,60
AIOI NISSAY DOWA INSURANCE COMPANY OF EUROPE SE	1.355,00	1.531,00	3.400,00
EUROHERC OSIGURANJE D.D.	2.287,73	4.045,92	**7.913,39**
INCONTRA ASSICURAZIONI S.P.A.	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13
ADMIRAL EUROPE COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. ConTe	3.462,10	3.322,22	3.390,72

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 MARIO, 45 ANNI FORD FOCUS 1.5	MILANO	ROMA	NAPOLI
UNIPOLSAI ASSICURAZIONI	1.665,30	1.798,63	2.630,60
ALLIANZ	1.679,70	2.333,94	2.333,94
GENERALI ITALIA	2.506,00	3.339,00	3.794,50
VITTORIA ASSICURAZIONI	2.480,93	3.044,89	4.352,99
AXA ASSICURAZIONI	1.635,50	2.171,00	3.371,00
SOCIETÀ REALE MUTUA	1.590,51	2.301,37	2.997,88
ALLIANZ DIRECT Genial Più	2.491,02	2.515,09	2.515,09
GROUPAMA	4.233,76	4.436,99	4.436,99
ZURICH INSURANCE EUROPE AG	2.202,00	3.094,00	3.601,00
SARA ASSICURAZIONI	2.287,68	3.074,78	3.074,78
ITALIANA ASSICURAZIONI	1.818,00	2.319,00	3.732,00
HDI ASSICURAZIONI	1.388,01	2.074,30	3.022,24
GREAT LAKES INSURANCE Prima	1.726,90	2.380,24	3.605,25
IPTIQ EMEA P&C Prima	1.726,90	2.380,24	3.605,25
ITAS MUTUA	1.461,00	2.086,00	3.933,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 MARIO, 45 ANNI FORD FOCUS 1.5	MILANO	ROMA	NAPOLI
GENERTEL	1.638,74	2.057,52	2.273,61
COMPAGNIA ASS. LINEAR	2.500,72	3.500,26	3.500,26
ALLIANZ VIVA	1.529,01	2.373,94	3.984,76
TUA ASSICURAZIONI	2.143,07	2.909,50	2.909,50
VERTI ASSICURAZIONI	2.052,68	2.411,73	3.100,80
HELVETIA COMPAGNIA SVIZZERA D'ASSICURAZIONI S.A.	2.052,04	3.295,78	3.923,56
ASSIMOCO ASSICURAZIONI	1.492,83	2.286,26	3.403,17
BENE ASSICURAZIONI	3.162,50	3.162,50	3.162,50
QUIXA ASSICURAZIONI	2.517,00	2.949,00	2.998,00
SOGESSUR SA SOCIETE GENERALE	2.995,07	3.795,00	3.795,00
NOBIS COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI	1.764,00	2.865,00	3.668,50
INTESA SANPAOLO ASSICURA	3.827,00	3.988,00	3.988,00
ZURICH INSURANCE COMPANY LTD Zurich Connect	1.760,71	2.312,91	3.437,62
ADRIATIC OSIGURANJE	3.144,00	5.560,22	12.193,43
ARCA ASSICURAZIONI	3.264,00	3.264,00	3.264,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 MARIO, 45 ANNI FORD FOCUS 1.5	MILANO	ROMA	NAPOLI
AXA MPS ASSICURAZIONI DANNI S.p.A.	1.678,36	2.236,79	3.795,00
UNICREDIT ALLIANZ ASSICURAZIONI	➡ 3.259,00	➡ 3.289,00	➡ 3.289,00
HELVETIA ITALIA ASSICURAZIONI	1.908,55	3.065,20	3.923,56
LE ASSICURAZIONI DI ROMA MUTUA	2.945,07	3.047,30	**12.356,63**
ASSICURATRICE VAL PIAVE	1.450,00	2.075,00	4.128,00
CRÉDIT AGRICOLE ASSICURAZIONI	2.064,15	3.162,50	3.162,50
ASSICURATRICE MILANESE	➡ 3.000,00	➡ 3.000,00	➡ 3.000,00
BCC ASSICURAZIONI S.P.A.	1.682,16	2.306,38	2.909,50
VERA ASSICURAZIONI S.P.A.	1.682,16	2.306,38	2.909,50
DALLBOGG INSURANCE COMPANY	1.441,90	2.293,94	3.855,60
AIOI NISSAY DOWA INSURANCE COMPANY OF EUROPE SE	1.412,00	**1.582,00**	3.400,00
EUROHERC OSIGURANJE D.D.	3.144,00	5.560,22	**12.193,43**
INCONTRA ASSICURAZIONI S.P.A.	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13
ADMIRAL EUROPE COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. ConTe	3.462,10	3.322,22	3.390,72

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 PAOLO, 65 ANNI PEUGEOT 308 1.6	MILANO	ROMA	NAPOLI
UNIPOLSAI ASSICURAZIONI	1.447,40	1.842,44	2.688,13
ALLIANZ	➡ 1.470,53	➡ 2.333,94	➡ **2.333,94**
GENERALI ITALIA	2.007,00	2.888,00	3.794,50
VITTORIA ASSICURAZIONI	1.991,06	3.097,19	3.733,22
AXA ASSICURAZIONI	1.528,00	2.071,50	3.699,00
SOCIETÀ REALE MUTUA	1.582,11	2.249,41	3.424,29
ALLIANZ DIRECT Genial Più	2.211,97	➡ 2.515,09	➡ 2.515,09
GROUPAMA	**4.060,13**	➡ 4.436,99	➡ 4.436,99
ZURICH INSURANCE EUROPE AG	1.937,00	2.636,00	3.601,00
SARA ASSICURAZIONI	2.331,71	➡ 3.074,78	➡ 3.074,78
ITALIANA ASSICURAZIONI	1.841,00	2.264,00	3.732,00
HDI ASSICURAZIONI	**1.196,36**	**1.744,37**	2.928,33
GREAT LAKES INSURANCE	1.412,12	2.014,33	3.605,25
IPTIQ EMEA P&C	1.412,12	2.014,33	3.605,25
ITAS MUTUA	1.678,00	2.396,00	3.933,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 PAOLO, 65 ANNI PEUGEOT 308 1.6	MILANO	ROMA	NAPOLI
GENERTEL	1.796,33	2.256,52	2.832,00
COMPAGNIA ASS. LINEAR	➡ 3.500,26	➡ 3.500,26	➡ 3.500,26
ALLIANZ VIVA	1.336,48	2.085,28	3.984,76
TUA ASSICURAZIONI	2.021,92	2.678,04	2.909,50
VERTI ASSICURAZIONI	2.049,56	2.411,73	3.100,80
HELVETIA COMPAGNIA SVIZZERA D'ASSICURAZIONI S.A.	1.939,14	3.114,38	3.923,56
ASSIMOCO ASSICURAZIONI	1.395,94	2.137,87	3.373,52
BENE ASSICURAZIONI	➡ 3.162,50	➡ 3.162,50	➡ 3.162,50
QUIXA ASSICURAZIONI	➡ 2.998,00	➡ 2.998,00	➡ 2.998,00
SOGESSUR SA SOCIETE GENERALE	3.171,81	➡ 3.795,00	➡ 3.795,00
NOBIS COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI	1.771,00	2.656,50	3.668,50
INTESA SANPAOLO ASSICURA	➡ 3.698,00	➡ 3.988,00	➡ 3.988,00
ZURICH INSURANCE COMPANY LTD Zurich Connect	1.860,81	2.428,94	3.437,62
ADRIATIC OSIGURANJE	3.067,79	**5.425,45**	
ARCA ASSICURAZIONI	3.264,00	3.264,00	3.264,00

PREVENTIVASS premi Rca Contratto base B/M classe 14 PAOLO, 65 ANNI PEUGEOT 308 1.6	MILANO	ROMA	NAPOLI
AXA MPS ASSICURAZIONI DANNI S.p.A.	1.572,18	2.095,27	3.795,00
UNICREDIT ALLIANZ ASSICURAZIONI	2.692,00	➡ 3.289,00	➡ 3.289,00
HELVETIA ITALIA ASSICURAZIONI	1.803,54	2.896,51	3.923,56
LE ASSICURAZIONI DI ROMA MUTUA	➡ 3.134,92	➡ 3.134,92	**11.912,68**
ASSICURATRICE VAL PIAVE	1.667,00	2.385,00	4.128,00
CRÉDIT AGRICOLE ASSICURAZIONI	2.286,57	➡ 3.162,50	➡ 3.162,50
ASSICURATRICE MILANESE	➡ 3.000,00	➡ 3.000,00	➡ 3.000,00
BCC ASSICURAZIONI S.P.A.	1.730,21	2.288,92	2.909,50
VERA ASSICURAZIONI S.P.A.	1.730,21	2.288,92	2.909,50
DALLBOGG INSURANCE COMPANY	1.455,78	2.316,00	4.261,45
AIOI NISSAY DOWA INSURANCE COMPANY OF EUROPE SE	1.654,00	1.850,00	3.400,00
EUROHERC OSIGURANJE D.D.	3.067,79	5.425,45	**10.611,64**
INCONTRA ASSICURAZIONI S.P.A.	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13	➡ 2.688,13
ADMIRAL EUROPE COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. ConTe	3.462,10	3.322,22	3.390,72

RC AUTO, PREMI LORDI BONUS/MALUS CLASSE 14

CONTRATTO BASE RC AUTO

PROFILI	CITTÀ DI RESIDENZA	PREMIO MEDIO* CLASSE 14	PREVENTIVO MENO ONEROSO	PREVENTIVO PIÙ ONEROSO	PREMIO MEDIO PURO
Osvaldo, 24 anni assicura un Piaggio Liberty 125	Milano	1.279,91	678,93	3.289,00	220,00 totale Italia ciclomotori e motocicli
	Roma	1.964,82	921,31	5.237,00	
	Napoli	2.265,70	1.516,50	6.115,31	
Anna, 35 anni assicura una Fiat Grande Punto 1.2	Mi lano	1.864,13	1.027,48	3.645,68	231,00
	Roma	2.450,53	1.408,58	4.436,99	331,00
	Napoli	3.136,30	2.009,01	10.441,07	346,00
Mario, 45 anni assicura una Ford Focus 1.5	Mi lano	2.277,24	1.388,01	4.233,76	231,00
	Roma	2.810,97	1.582,00	5,560,22	331,00
	Napoli	3.310,88	2.273,61	12.356,63	346,00
Paolo, 65 anni assicura una Peugeot 308 1.6	Mi lano	2.056,69	1.196,36	4.060,13	231,00
	Roma	2.714,53	1.744,37	5.425,45	331,00
	Napoli	3.330,09	2.333,94	11.912,68	346,00

* Media delle offerte (preventivass) dalle prime 10 compagnie del mercato assicurativo Rc auto
Premio puro (€) = Costo medio complessivo dei sinistri al lordo dei sinistri tradivi (€) x Frequenza sinistri con seguito (%)

-

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

COMMISSIONE DI STUDIO RCA

La Commissione di studio Rc auto del Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione promuove e sostiene la trasparenza e la concorrenza dell'assicurazione obbligatoria per la responsabilità civile dei veicoli.

La Commissione di studio Rc auto Sna sviluppa ricerche per diffondere informazioni accurate e accessibili ai media e al mercato, collabora con Enti pubblici e Università producendo pubblicazioni anche di supporto alle fonti legislative.

Coordinatore responsabile: *Paolo Bullegas*

Gruppo di studio: *Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro*

Il contenuto della presentazione non può considerarsi esaustivo se non accompagnato dalla relazione dell'autore
La diffusione della presentazione o dei dati contenuti è condizionata alla citazione: «elaborazione a cura della Commissione di Studio Rc auto SNA»

SNA – 20123 Milano via Lanzone, 2 – www.snaservice.it – sna@snaservice.it

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione dal 1919

Commissione di Studio Rc auto

Coordinatore Responsabile: **Paolo Bullegas**

Gruppo di studio: **Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro**

20123 Milano via Lanzone, 2 – www.snaservice.it – sna@snaservice.it

dal 1919
Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione
COMMISSIONE DI STUDIO RCA

Coordinatore Responsabile: **Paolo Bullegas**

Gruppo di studio: **Giacomo Castoldi, Carlo Colombo, Massimiliano Pro**

BONUS/MALUS PREMI RC AUTO CLASSE 14

MILANO, 30 aprile 2024

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!



CALL CENTER
DI CANALIZZAZIONE

RICAMBI AL MIGLIOR PREZZO
E CON LE MIGLIORI TEMPISTICHE

ACCORDI CON COMPAGNIE
ASSICURATIVE E DI NOLEGGIO

CONTATTI

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

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

WWW.CARSAFE.IT

A21 HOLDING

La forza dello Sna è nel NUMERO degli iscritti

*A tutti si chiede di affrontare anche le piccole sfide, come nell'esecuzione della "**Zia Monaca**"*

A cura di Franco Domenico Staglianò



Novemilaseicentonovantacinque. Scriverlo in lettere, per tutta la sua lunghezza, fa di questo numero un'icona: siamo davvero ad un passo da quota 10.000 (o, se preferite, diecimila). Lo Sna tocca il record storico degli iscritti, da sempre la forza, allo stesso tempo trainante e di spinta, della nostra ultracentenaria associazione. Gli iscritti sono quindi sprone e linfa vitale per il Sindacato, e non soltanto, per dirla brutalmente, per l'affluenza di denaro apportato, ma soprattutto per l'uso che viene fatto dei contributi associativi, come questi vengano interamente dedicati alla causa della categoria degli Agenti Professionisti di Assicurazione. Perché è inutile nascondercelo, l'attività sindacale ha un costo, di personale dipendente che deve essere adeguatamente e contrattualmente retribuito, ma anche di tecnici, di legali, consulenti, di commissioni di lavoro e di studio che richiedono l'impegno di decine di colleghi i quali, oltre che giustamente impegnarsi nella propria attività quotidiana che dà loro di che garantirsi pane e companatico, si spendono volontariamente e gratuitamente nell'interesse collettivo e, in molti casi, cercando di limitare il più possibile i costi.

A proposito di risparmi, la rivista che avete sotto mano nasce da una riunione di lavoro tenutasi sulla piattaforma Zoom lo scorso 8 luglio, anche se l'incontro in presenza rimane sempre la soluzione più efficace per il confronto delle idee.

Dal momento che il nostro gruppo di lavoro comincia (e di questo siamo tutti felici) ad implementarsi con nuove risorse, nuove "penne virtuali" che apportano nuove idee e nuovi stimoli per un confronto franco e collaborativo, si rende però difficile e costoso poter organizzare una giornata di incontro in qualche parte d'Italia che significherebbe affrontare importanti costi di gestione, di viaggio ed anche assicurativi.

La soluzione dell'incontro a distanza azzera questi costi ed agevola sensibilmente i componenti del gruppo che non devono far conto di aerei, treni, auto, ore da impiegare per gli spostamenti, i pasti, i pernottamenti. Ciononostante le spese di gestione sono elevate anche se improntate alla sobrietà e al buon senso.

Tornando al tema del presente articolo, siamo ad un passo, dunque, da quota diecimila iscritti e questo deve responsabilizzare tutti noi nel promuovere lo Sna, nel par-

lare di Sindacato ai nostri colleghi, per informarli sulla bontà della scelta di affidarsi ad un'associazione che conosce i loro bisogni, comuni a tutta la categoria, conosce le pastoie con le quali sono quotidianamente alle prese, le difficoltà organizzative dovute all'applicazione di norme astruse, i lacci e lacciuoli disseminati nel percorso della loro, la nostra, attività. Far comprendere che lo Sna è il loro baluardo, l'unica struttura in grado di poterli aiutare nei momenti di difficoltà, un'organizzazione rodata per intervenire e dare assistenza in tutti gli ambiti, fiscali, legali, commerciali, nei rapporti con le mandanti. E che lavora a pieno regime per gli interessi della categoria, basti vedere i ricorsi al Tar e alle varie Authority laddove se ne sia ravvisata la necessità.
Forza, colleghi, diamoci dentro, la quota dell'Everest l'abbiamo superata già nel 2019, puntiamo in alto… ma, facciamo attenzione.
Ciascun iscritto deve dare il proprio apporto, anche minimo (ci mancherebbe!), impegnarsi a raccogliere e superare le piccole sfide: per esempio, farsi portatore della "buona novella" e "tirar dentro" altri colleghi. Piccole sfide che, se realizzate e finalizzate, assumono contorni ben più ampi.
Come l'esecuzione de La Zia Monaca. Si tratta di una marcia religiosa composta nella seconda metà dell'800 dal maestro Giuseppe Cecchi, appositamente per essere eseguita dalla banda musicale cittadina durante la processione del Corpus Domini a Empoli.
Nella mia città è tradizione consolidata l'esecuzione de La Zia Monaca durante la processione del Corpus Domini e questo indipendentemente dalla banda: il pezzo è un "cult", eseguito anche da complessi bandistici provenienti da altre città, come è stato negli anni nei quali la filarmonica empolese ha vissuto momenti di crisi esistenziale per carenza di strumentisti.
Esiste soltanto un video su YouTube dove questa marcia viene eseguita, se volete ascoltarla digitate:
https://youtu.be/_zPAtmC4n6g.
È un brano piuttosto impegnativo, specialmente per i clarinetti, per cui i giovanissimi strumentisti che affrontavano per la prima volta lo spauracchio de La Zia Monaca, si trovavano davanti ad una sfida che necessitava impegno e dedizione. Riuscire a superarla non era solo un obiettivo gratificante, ma motivo di orgoglio. Lo fu per me, cinquanta anni fa, lo è stato anche quest'anno, quando sono stato cooptato, dopo ben 42 anni, per suonare durante la processione del 2 giugno. Quella piccola sfida, superata, l'ho sentita ancora mia, quando ho dovuto affrontarla a così tanti anni di distanza.
E superarla ancora una volta. Le sfide che ho raccolto e superato nei venti anni di iscrizione allo Sna, prima da semplice iscritto, quindi da Presidente Provinciale, poi e attualmente da componente del gruppo di lavoro stampa e comunicazione e, da un anno o poco più, da Coordinatore Regionale, grazie anche all'aiuto di tanti colleghi e comunque sempre da portatore d'acqua, sono state motivo di gratificazione e orgoglio.
Gratificazione e orgoglio che auguro a tutti voi, in special modo a colui che sarà il decimillesimo collega iscritto al Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione.



Ognuno deve fare LA SUA PARTE

*È necessario creare il **ricambio generazionale**, per rivitalizzare le sezioni provinciali*



A cura di Roberto Pecoraro

Stiamo osservando da diverso tempo una tendenza all'aumento del numero di iscritti.
Diciamo che siamo un Sindacato a trazione anteriore, l'ottimo lavoro del nostro Presidente Claudio Demozzi e della sua squadra sta portando buoni frutti, siamo all'avanguardia in tutte le questioni vitali del nostro presente e del nostro futuro.

Ottimi anche gli incontri sul territorio, tanti e di qualità. Non dobbiamo però accontentarci dell'attuale trend, dobbiamo guardare nel dettaglio cosa possiamo fare tutti, anche perché assistiamo, di contro, a una costante diminuzione della partecipazione.
Il coinvolgimento della base è vitale per la forza e per l'esistenza stessa del Sindacato.
La pandemia avrà cambiato le abitudini ma un'analisi attenta ci può guidare in questa sfida.
Il ruolo di collante è di competenza delle Sezioni provinciali, a cui guardano i colleghi iscritti e non, e se sono invisibili, consentitemi l'ovvietà, non le vede nessuno. Indubbiamente ci sono colleghi infaticabili che portano avanti le Sezioni dopo tanti anni con lo stesso entusiasmo del primo giorno, e in questa disamina non mi riferisco a loro, ma da tempo osservo il fenomeno di colleghi attivissimi in sede di Congressi nazionali e Comitati centrali che non inviano da decenni alcuna e-mail agli iscritti della loro Provinciale, ma si guardano bene dal farsi da parte lasciando ad altri più motivati il coordinamento della Provinciale, e di Sezioni provinciali fantasma, che si manifestano in contesti nazionali soltanto con la presenza del rispettivo Presidente o, ahimè, totalmente assenti. Cosa arriverà del lavoro del Sindacato agli incolpevoli colleghi, iscritti e non, che operano in quella zona?
Fenomeni questi facilmente individuabili e che non riesco a tollerare nel rispetto dei valori del Sindacato e per riguardo verso i colleghi. Il meraviglioso NIR se può contare sulla interazione naturale con la Sezione provinciale acquisisce forza.
Sento dire che non c'è ricambio, ma il ricambio va creato, abbiamo casi politici e sindacali "illustri" che hanno portato nella fossa le organizzazioni di cui facevano parte, i troppi casi squallidi di attaccamento alla poltrona ci devono far riflettere. Certamente la nostra natura di volontariato deve darci una forte pazienza e un atteggia-



Il futuro della categoria

mento soft nei confronti di tutti, ma una scossa costante è indispensabile per rianimare il confronto, linfa vitale di cui si nutre anche la parte apicale per poter guidare il Sindacato.
Uno scollamento tra la base e i vertici, a volte tangibile, se non limato potrebbe produrre effetti devastanti. Sento dire ancora con una certa enfasi "per trent'anni ha guidato la Provinciale di…", non può essere di per sé un valore. Cosa sarebbe successo se in questi trent'anni quella Sezione provinciale fosse stata guidata da almeno 3/4 Presidenti? Di sicuro avremmo oltre al Presidente provinciale storico altri 3 colleghi esperti provenienti dalla stessa zona, e questo è già salvifico. Tutti gli ex presidenti hanno un'alta percentuale di presenza alle riunioni, e livelli mediamente elevati competenza e attaccamento al Sindacato. Oltretutto è auspicabile il coinvolgimento nei Gruppi di lavoro di chi lascia la "poltrona", così da valorizzare concretamente la base stessa con il contributo delle persone che hanno più cose da dire. Concordo pienamente sulla inutilità di certe derive fastidiose che ogni tanto vengono fuori senza alcun fine positivo per la nostra comunità, ma esse trovano terreno fertile nella stagnazione di alcune sacche della nostra organizzazione a livello provinciale.
L'organizzazione del corso di preparazione alla prova di idoneità per l'iscrizione alla sezione A
del Rui avvicina tutti gli anni al Sindacato tanti giovani, è auspicabile la predisposizione di programmi di studio dedicati a loro per non recidere questo filo virtuoso, mi sembra che i corsi organizzati con varie università italiane siano presidiati quasi esclusivamente da colleghi maturi, favorire la partecipazione con sostanziosi sconti per i giovani darebbe una linfa importante al nostro Sindacato. L'inserimento dei giovani nelle Provinciali risente pesantemente delle criticità espresse precedentemente, non mancano esempi virtuosi, ma il lavoro da fare è enorme. Abbiamo tutti gli elementi per dare dei correttivi nell'interesse della categoria tutta, auspico uno sforzo comune che porti a un rinnovamento dolce quanto continuo.

L'Agente di Assicurazione

IUS VARIANDI CONTRATTUALE

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

DILIGENZA, CORRETTEZZA e TRASPARENZA, i mantra dell'intermediazione

E se il diritto di modificare i contenuti contrattuali non fosse legittimo?

A cura di Elena Belloni



Come noto, il vigente Codice delle Assicurazioni richiede, da parte dei distributori assicurativi, particolari attenzioni e cautele nell'interpretare le esigenze assicurative dei clienti e nel proporre agli stessi prodotti coerenti che ne possano soddisfare gli interessi.

L'introduzione da parte delle compagnie in alcune polizze, della facoltà di modificarne unilateralmente le clausole ("ius variandi") sta creando nell'ambito della distribuzione assicurativa profonde perplessità.

Vi sono casi in cui lo ius variandi viene prospettato ed esercitato in sede di disdetta/mancato tacito rinnovo, ma vi sono anche polizze che consentono la modifica delle condizioni in costanza di contratto.

Dall'ottobre 2023 all'aprile 2024 le più grandi compagnie assicurative del ns. Paese, oltre ad avere incrementato i premi delle nuove polizze casa (+20-30%), in seguito principalmente dei cambiamenti climatici, stanno anche praticando una politica commerciale discutibile sul piano della correttezza dei rapporti con gli utenti, volta a fissare un nuovo prezzo delle polizze poliennali esistenti senza l'invio di disdetta e a peggiorare le condizioni contrattuali con l'introduzione della sopra citata variabilità contrattuale. In alcuni casi, si tratta di clausole che arrecano gravi pregiudizi all'utenza e che sono inserite sia nelle polizze destinate a persone fisiche sia in quelle destinate alle imprese, con risvolti molto preoccupanti in alcuni rami come, ad esempio, quello dei contratti malattia (cd. polizze sanitarie).

Come sopra citato, negli ultimi anni siamo stati travolti da cambiamenti climatici importanti con i sempre più frequenti eventi atmosferici. L'aumento del costo nominale dei risarcimenti dovuto all'inflazione, nonché l'infittirsi dei danni legati ad eventi climatici, hanno avuto un impatto alquanto oneroso sul costo dei sinistri e sulla combined ratio delle compagnie. Ci sono, quindi, questioni di sostenibilità tecnica che vanno tenute in considerazione.

In ogni caso, in assenza di una specifica disciplina di settore, occorre garantire il rispetto del codice del consumo, della giurisprudenza e dei principi generali di trasparenza, correttezza e buona fede individuati in particolare dal Codice delle Assicurazioni.



La parola all'Avvocato Gianluigi Malandrino

Analizziamo la questione insieme all'Avv. Gianluigi Malandrino (nella foto a sinistra), consulente legale di Sna, al quale abbiamo rivolto alcuni quesiti riguardanti gli aspetti legali e giuridici della materia in discussione.

Secondo lei avvocato, è corretto ritenere illegittimo lo Ius variandi?

Il contratto di assicurazione, come ogni altra tipologia contrattuale, è l'incontro delle volontà dei contraenti, per "costituire regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale". Le modifiche contrattuali possono normalmente essere introdotte con l'accordo di entrambe le parti; il nostro sistema giuridico considera negativamente clausole che consentano ad una sola delle parti di modificare il contenuto del contratto, soprattutto quando si tratti di clausole che non consentano una predeterminazione delle ipotesi specifiche nelle quali il contratto può essere modificato, risultando in tal modo generiche e indeterminate. Va poi considerato che sia il Codice del Consumo, sia in particolare il Codice delle Assicurazioni, prevedono specifiche tutele a favore dei clienti, per quanto attiene alle trattative precontrattuali ed alla stipulazione delle polizze. Dobbiamo anche distinguere il caso in cui un contratto assicurativo contenga già al suo interno clausole di "ius variandi" attribuito alle compagnie, dalla ipotesi in cui sia consentito il recesso con preavviso alla scadenza del contratto. Nel primo caso la clausola contrattuale di ius variandi va attentamente esaminata sotto vari profili, per poterne eventualmente decretare la legittimità, fermo restando che non sono ammissibili clausole che non consentano una corretta predeterminazione delle ipotesi di variazione del contratto in quanto eccessivamente generiche ed ampie. Nella diversa ipotesi in cui la compagnia assicuratrice decida di recedere nei termini contrattuali alla scadenza della polizza, senza consentirne il tacito rinnovo, il recesso è legittimo, ma occorre valutare se la contestuale prospettazione di variazione peggiorative per il cliente, quale condicio sine qua non per ottenere il rinnovo della polizza, non vada a presentare una prassi commerciale scorretta. In pratica agire su un cliente ancora legato dal contratto in fase di disdetta, attribuisce alla compagnia assicuratrice un vantaggio che può alterare la libertà contrattuale del cliente.

Ritengo perciò che nei termini sopra riportati l'esercizio dello ius variandi non possa considerarsi legittimo.

Le compagnie stanno facendo pressione sugli agenti, promettendo loro anche premi economici, per spingere i clienti ad accettare le nuove condizioni peggiorative evitando anche la disdetta prevista dai contratti e talvolta anche invitando gli stessi agenti a rifiutare il rinnovo della polizza qualora l'assicurato non intenda accettare le modifiche peggiorative, come può tutelarsi un intermediario in caso di denuncia da parte dei consumatori?

Gli agenti debbono prioritariamente tutelare l'interesse del cliente affinché il contratto assicurativo proposto, oppure il suo rinnovo siano coerenti con le esigenze del cliente stesso. L'obiettivo che gli artt. 119 bis e 119 ter del Codice delle Assicurazioni perseguono è pur sempre quello del soddisfacimento del migliore interesse del cliente. Per cui gli agenti dovranno conformare il proprio comportamento principalmente alle suddette regole contenute nel Codice delle Assicurazioni.

IUS VARIANDI CONTRATTUALE

Diversamente potranno essere chiamati a rispondere di eventuali pregiudizi sofferti dagli assicurati.

Accettare i premi economici delle Compagnie come riconoscimento remunerativo per aver riformato in maniera massiva i contratti, significa, per gli intermediari assicurativi, condividere la legittimità dello ius variandi e quindi essere ritenuti responsabili in caso di denuncia da parte dei consumatori?

Occorre aver presente che l'art. 119 bis n. 4 del Codice delle Assicurazioni stabilisce che "i distributori di prodotti assicurativi non ricevono un compenso e non offrono un compenso ai loro dipendenti… in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei contraenti…". Alla luce di questa disposizione del Codice risulta difficile considerare corretto un compenso che venga erogato per il perseguimento di interessi diversi e magari, contrari, rispetto a quello degli assicurati.

Gli intermediari assicurativi iscritti allo Sna ritengono lo Ius Variandi lesivo per gli interessi dei clienti e pertanto si dissociano da ogni e qualsiasi responsabilità che possa essere a loro addebitata dai clienti, rilevando che i pregiudizi connessi alla predisposizione di clausole che consentano alle imprese di modificare in senso peggiorativo le condizioni contrattuali, sono da imputarsi unicamente alle compagnie di assicurazione. Cosa si dovrebbe fare per non essere ritenuti responsabili e quindi totalmente dissociati dalle scelte delle Compagnie?

Credo di aver già risposto: se è vero che gli agenti assicurativi operano innegabilmente anche al fine di soddisfare gli interessi delle compagnie mandanti – ed a tal fine sono dalle stesse remunerati – resta pur sempre quel limite imprescindibile per il quale l'attività distributiva ed i relativi compensi debbono necessariamente tenere prioritariamente conto degli interessi dei clienti.



Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna

Alcune compagnie stanno già valutando una revisione della prassi dello Ius Variandi. Ma nel frattempo che consigli suggerisce per non esporci? Evidenziare l'adesione espressa del cliente alla clausola e l'operatività di esse solo in presenza di un giustificato motivo indicato nel contratto? Con la previsione di meccanismi di uscita dal rapporto senza oneri e spese?

È chiaro che gli agenti non hanno la facoltà di modificare il testo contrattuale delle polizze. Il loro compito è quello di identificare nel modo migliore gli oggettivi interessi dei clienti e proporre contratti assicurativi coerenti con gli stessi, illustrandone con la massima chiarezza e trasparenza le positività e le negatività. Rispettando tali regole l'agente può sconsigliare oppure consigliare al cliente il prodotto assicurativo, illustrandone in particolare tutte le clausole che possano risultare gravose per l'assicurato. Nel dubbio che una clausola contrattuale non sia stata adeguatamente valutata dal cliente, può certamente essere utile farsi rilasciare dallo stesso una dichiarazione nella quale il cliente confermi di accettare la clausola stessa dopo averla esattamente compresa. Non ritengo invece che l'agente possa prevedere meccanismi di uscita dal rapporto contrattuale, se il contratto di polizza non lo consente espressamente.

Il tavolo di confronto proposto dallo Sna all'Ania



Nel frattempo, lo Sna ha coinvolto l'Associazione nazionale delle imprese assicuratrici per comunicare la dura presa di posizione degli intermediari assicurativi contro gli atteggiamenti delle Compagnie in merito alla questione dello Ius Variandi e quindi da queste riforme massive in pejus dei portafogli agenziali e dall'inserimento sistematico di clausole di jus variandi nelle polizze in corso. Ogni contraente dovrebbe avere un'illustrazione chiara delle modifiche proposte ed un congruo preavviso per consentirgli di avere consapevolezza dell'effettiva portata delle clausole in questione che è anche una condizione essenziale ai fini della validità delle stesse

Infine, lo Sna si dichiara favorevole ad un confronto costruttivo con l'Ania imperniato sull'importanza di tutelare i clienti e l'integrità etica e deontologica degli agenti professionisti.
Sarebbe, inoltre, un'ottima occasione per l'industria assicurativa dimostrare che privilegia la tutela del consumatore rispetto alle esigenze bilancistiche delle singole compagnie. La categoria degli agenti di assicurazione riveste ormai un'imprescindibile funzione consulenziale nell'orientare le scelte di acquisto dei clienti verso soluzioni coerenti e adeguate alle proprie esigenze e ai propri interessi, come richiesto appunto dal Codice delle Assicurazioni; tale ruolo attribuito dal Legislatore comporta pertanto che gli agenti siedano con pieno diritto in ogni tavolo nel quale si dibatta degli interessi degli assicurati e degli assicurandi.

L'Agente di Assicurazione

SNA dal 1919 Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Se la suonano e se la cantano

È ormai diffuso il malcostume di prevedere per le compagnie il diritto di modificare unilateralmente i termini delle polizze

A cura di Roberto Pisano

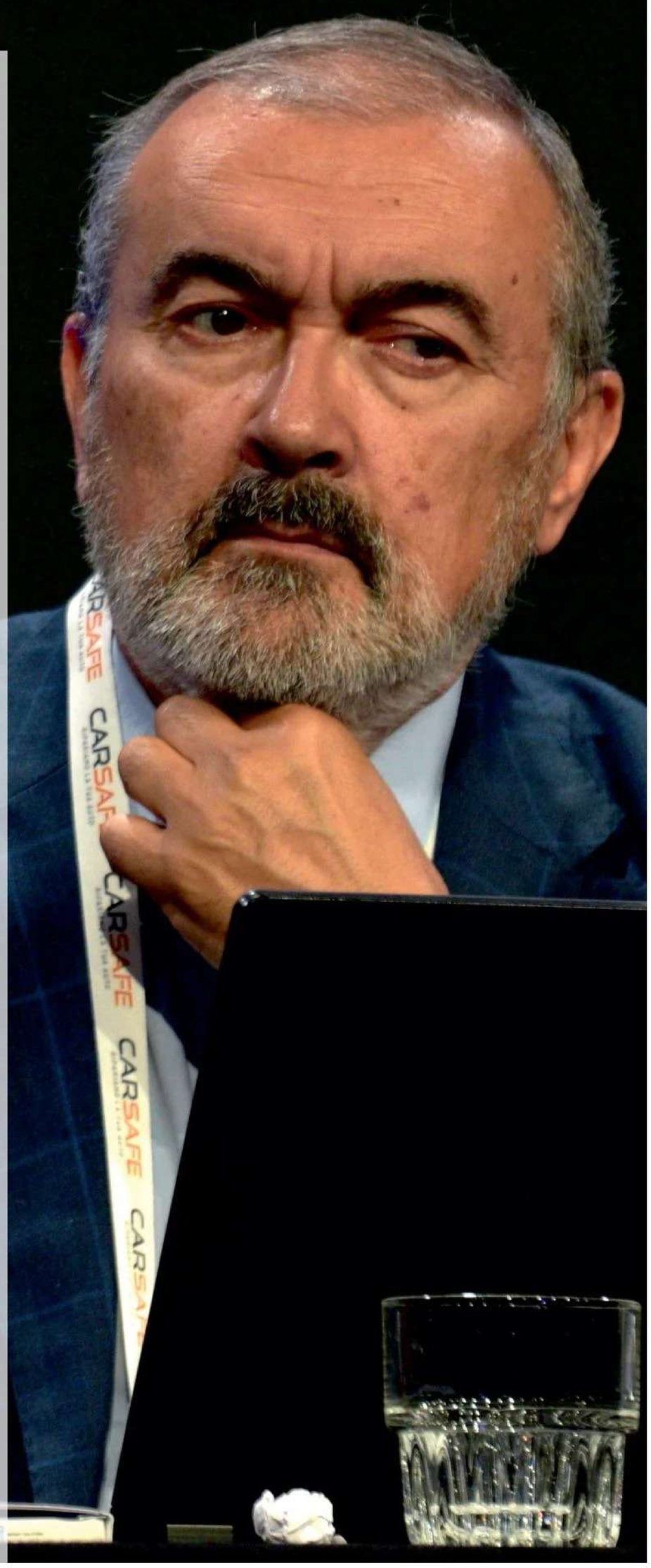
Il significato di assicurare è nella parola stessa: rendere sicuro, tutelare con certezza, proteggere, garantire.
Da sempre chi sceglie la via dell'assicurazione lo fa per avere la certezza di prestazioni in caso di eventi che potrebbero minare la serenità della vita, la stabilità di un'azienda, il patrimonio di una famiglia; chi si assicura lo fa perché sceglie di trasferire con certezza le conseguenze economiche negative di eventi aleatori ad una compagnia di assicurazione che, per mestiere, si impegna a farsene carico sottoscrivendo un contratto.
Ma cosa succederebbe se la compagnia decidesse unilateralmente di modificare l'impegno assunto, stabilendo di non onorarlo o di farlo in modo o in misura differente da quanto originariamente pattuito? La logica suggerirebbe di considerare inadempiente la compagnia e che spetterebbe alla legge tutelare il diritto dell'assicurato di ricevere comunque la prestazione pattuita.

La deriva di un sistema

Una volta era così, ma le cose stanno cambiando e il sistema assicurativo, fondato sul principio della sicurezza, rischia di sprofondare nell'indeterminatezza. La causa di questa possibile deriva è nello Ius Variandi, sul quale sempre più compagnie puntano, credendo evidentemente di aver trovato un modo semplice e quasi automatico per garantire i propri profitti eliminando, di fatto, il rischio della gestione negativa di un ramo assicurativo o di un singolo prodotto. Lo Ius Variandi è un principio giuridico, inesistente nel settore assicurativo, la cui diffusione manderebbe a gambe all'aria il sistema delle tutele assicurative contro i danni ed il suo importante ruolo di ammortizzatore sociale.
In occasione dell'emissione di nuovi contratti, ma anche di campagne di riforma del portafoglio, le compagnie inseriscono nelle polizze una clausola che consente loro di modificare i termini della garanzia, o il premio, in presenza di situazioni che, secondo un giudizio unilaterale, possono modificare la valutazione originaria del rischio assicurato. Il cliente che non volesse accettare queste variazioni dovrebbe provvedere a disdettare la polizza nei termini previsti dalle norme, mentre il pagamento del premio avrebbe il significato di accettazione delle nuove condizioni.

Ti assicuro che... anzi, no

Le modifiche che le compagnie si riservano di applicare riguardano in genere le condizioni di copertura, compresi i limiti di risarcimento, gli scoperti, le franchigie. Per fare un esempio banale, un consu-



matore che avesse assicurato la propria casa per i danni da incendio, dopo alcuni anni potrebbe ricevere dalla compagnia una lettera che gli spiega che poiché la sua casa si trova in un viale alberato, da quel momento il rischio dell'incendio propagato dall'esterno non è più coperto dalla polizza, oppure è risarcibile con uno scoperto del 50%. È facile immaginare quali conseguenze avrebbe una massiva diffusione di questo principio, che è ormai applicato in tutti i rami delle assicurazioni, comprese quelle per la non autosufficienza. Il Sindacato Nazionale Agenti è intervenuto già da tempo su questo importante problema, che non manca di avere riflessi sull'attività degli agenti, i quali potrebbero essere considerati responsabili in caso di variazione in peius delle polizze, in quanto, come è noto, hanno l'obbligo di agire sempre nel migliore interesse del cliente.


Luigi Federico Signorini, Presidente Ivass

Cosa dice l'Ivass

Alle segnalazioni formali del Sindacato, l'Istituto di Vigilanza ha indirettamente risposto con l'intervento del Presidente Luigi Federico Signorini all'Assemblea annuale dell'Ania. "Nel comparto dei rischi property – ha detto Signorini - abbiamo di recente rilevato, a seguito delle segnalazioni di associazioni rappresentative di agenti e broker, casi di inserimento nei contratti di clausole che attribuiscono alla compagnia la facoltà di modificare unilateralmente le condizioni durante la vigenza del contratto, ovvero al momento di un tacito rinnovo". L'Ivass ha avviato un'istruttoria, valutando che, in alcuni casi si deve tenere conto di alcuni aspetti definiti di "sostenibilità tecnica" che giustificherebbero lo Ius Variandi, ma che "occorre garantire il rispetto – sulla base del codice del consumo, della giurisprudenza e di principi generali di buona fede – di alcune minime condizioni". Ivass ritiene che debba essere prevista l'adesione espressa dell'utente alla clausola, che la stessa possa essere operativa "solo in presenza di un giustificato motivo indicato nel contratto", che si debba comunque garantire l'equilibrio contrattuale e che siano riconosciuti al cliente dei meccanismi compensativi e l'uscita dal rapporto senza oneri e spese.

Le responsabilità di alcuni Gaa

Il Presidente Sna Claudio Demozzi, che si è detto "soddisfatto dell'attenzione che l'Ivass ha dimostrato di riservare alla questione delle clausole ius variandi, inserite nelle polizze di numerose compagnie, spesso all'oscuro degli agenti e dei rispettivi Gruppi Aziendali Agenti", non ha però mancato di sottolineare la responsabilità di alcuni Gaa. "In alcuni casi, purtroppo – ha detto Demozzi - i Gaa non solo non si sono opposti a tali clausole, ma hanno barattato riconoscimenti economici per l'opera di riforma massiva in pejus dei portafogli agenziali, pur in presenza di precise disposizioni di Legge e regolamentari che vietano agli intermediari di ricevere o erogare compensi che li possano indurre ad agire in pregiudizio degli interessi dei clienti. Questo comportamento è da ritenere molto grave".

La posizione di Sna

La posizione del Sindacato Nazionale Agenti è molto netta, come la stessa Associazione ha ribadito in una recente comunicazione inviata all'Ania, con la quale sottolinea che in alcuni casi le clausole di Ius Variandi inserite nelle polizze di consumatori e imprese arrecano pregiudizi rilevanti all'utenza, con risvolti estremamente preoccupanti. Senza mezzi termini, Sna informa l'Ania che "Il Sindacato Nazionale disapprova qualsiasi formulazione dei contratti di assicurazione che consenta alle imprese di svincolarsi dalle obbligazioni assunte o di modificare in peius le originarie clausole contrattuali; per tale ragione – prosegue la comunicazione all'Ania - a tutti gli agenti associati allo Sna è stata rappresentata la specifica problematica qui esposta, rilevando la particolare attenzione che dovrà essere posta in sede di proposta di contratto, rispetto a possibili ipotesi di ius variandi delle polizze a maggior ragione in sede di riforma di quelle in corso".
Pur dicendosi disponibile a un confronto sul tema, nell'interesse dei consumatori e degli agenti, il Sindacato precisa che gli agenti associati a Sna si dissociano da ogni e qualsiasi responsabilità che possa essere a loro addebitata dai clienti, in quanto i pregiudizi che possono derivare all'utenza in conseguenza dell'applicazione delle clausole in questione sono imputabili esclusivamente alle compagnie di assicurazione.


Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna

L'analisi dei bisogni e la consulenza rientrano nei compiti primari dell'agente

La titolarità autonoma del dato non è negoziabile e oltretutto non se ne comprende la necessità

A cura della Redazione



Il Modello Unico Precontrattuale (MUP) adottato dalla compagnia Generali ha suscitato nella categoria degli agenti professionisti un forte malumore derivante dal rischio che la compagnia intenda appropriarsi del compito di analizzare a 360 gradi le esigenze assicurative della clientela che le norme di settore attribuiscono con estrema chiarezza agli intermediari.

Abbiamo rivolto al Presidente nazionale Sna Claudio Demozzi una intervista incentrata proprio sul contratto con il quale i clienti rilasciano alla compagnia Generali il compito di valutare i propri bisogni assicurativi. Un'operazione resa paradossalmente possibile dalla raccolta della firma da parte della rete agenziale stessa e che lo Sna considera contraria agli interessi della categoria, il cui compito principale è piuttosto quello di fornire alla clientela una consulenza trasparente che tenuta in massimo conto la reale necessità di sicurezza proveniente dalle famiglie, dalle professioni e dalle imprese.

Claudio Demozzi, Presidente nazionale Sna

Presidente Demozzi, secondo l'Accordo-quadro che i clienti di Generali sottoscrivono con la compagnia, quest'ultima sarebbe incaricata di svolgere l'attività consulenziale per i clienti medesimi, anche per il tramite della propria rete distributiva. Perché per lei è inaccettabile?

La Cassazione 24 aprile 2015 n. 8412 ha sancito, ancora una volta, che "il dovere di un'informazione esaustiva, chiara e completa e quello di proporre al contraente polizze assicurative realmente utili per le esigenze dell'assicurato sono doveri primari dell'assicuratore e dei suoi intermediari o promotori". I doveri imposti dal legislatore di fornire polizze adeguate alle esigenze del cliente e dunque "realmente utili", unitamente al dovere di fornire all'assicurando un'informativa esaustiva, completa e chiara, sono doveri primari degli intermediari la cui violazione, costituendo una condotta negligente ai sensi dell'art. 1176 c. 2, comporta necessariamente il risarcimento del danno patito dal terzo danneggiato. Gli intermediari assicurativi sono pertanto tenuti ad agire già nella fase precontrattuale con la massima cautela, osservando con sommo scrupolo gli obblighi imposti dalla legge, al fine di evitare non solo eventuali sanzioni amministrative, ma altresì possibili ingenti richieste risarcitorie da parte dei terzi danneggiati. In questa fase precontrattuale, gli Intermediari acquisiscono dal cliente i dati e le informazioni necessari all'anzidetta attività di valutazione, cioè alla fase propriamente consulenziale del rapporto con il cliente, che appartiene a loro, agli Intermediari agenti, subagenti e brokers, non certo alla compagnia che, in questa fase, non è ancora in alcun modo coinvolta nel rapporto contrattuale con il cliente che eventualmente potrà instaurarsi con la firma della polizza.

Quindi potremmo dire che la consulenza e l'analisi dei bisogni assicurativi sono attività proprie dell'intermediario?

Certamente si! Non solo per buon senso. Il Codice delle assicurazioni ed i Regolamenti Ivass dicono chiaramente che l'attività di analisi dei bisogni dei clienti viene svolta dal distributore e la compagnia riveste il ruolo di distributore solamente quando opera direttamente sul mercato, cioè senza intermediari. In tutti gli altri casi, che sono la larga maggioranza, anzi la quasi totalità, il distributore coincide, per definizione, con l'intermediario. Per questo è inaccettabile che per default la compagnia faccia firmare ai clienti un contratto secondo il quale l'analisi dei bisogni assicurativi e la consulenza vengono effettuati dalla stessa compagnia e non, come invece avviene e come sarebbe lecito attendersi, dagli agenti. È incredibile che si accetti un tale modus operandi e che solamente un Gaa su sei del Gruppo Generali abbia avuto la forza di opporvisi. E poi c'è la questione dell'Accordo-dati…

Parla della co-titolarità e della titolarità autonoma?

Abbiamo visto come nella fase precontrattuale, cioè prima dell'eventuale sottoscrizione di una polizza, il cliente affidi i propri dati personali all'agente. Non vi è dubbio che in questa fase consulenziale i dati passino dal cliente all'agente, senza alcun coinvolgimento della compagnia, anche perché la consulenza potrebbe concludersi con un nulla di fatto, cioè senza la firma di alcuna polizza. Per questo riteniamo, come Sna, che tali dati rientrino prima di tutto in un trattamento di cui è titolare autonomo l'agente e poi, ma solo in un secondo momento e limitatamente a quei dati utili all'emissione del contratto, si possa parlare di titolarità in capo alla compagnia. Per questo sosteniamo che l'agente non possa che essere titolare autonomo del trattamento dei dati dei suoi clienti e che eventuali accordi, imposti/proposti dalle compagnie, che intendano modificare per via negoziale detta titolarità siano inaccettabili ed incoerenti con la realtà delle cose, con lo stato di fatto e di diritto in cui si vengono a trovare gli agenti nel rapporto con i clienti. È solo un esempio. Uno dei molti esempi possibili. Molti esperi della materia ci confermano che parlare di contitolarità, in questi casi, appare davvero come una vera e propria forzatura.

Perché gli agenti e le loro Rappresentanze aziendali dovrebbero accettare simili forzature? Nell'interesse di chi?!

Secondo alcuni colleghi, i Gruppi aziendali avrebbero sottovalutato la portata di alcuni passaggi dei recenti Accordi integrativi e dell'Accordo dati Generali. Cosa ne pensa al riguardo?

Studiare, approfondire la conoscenza del settore a 360 gradi è per tutti noi fondamentale, soprattutto quando rivestiamo cariche sindacali e ci assumiamo pertanto l'onore e l'onere di rappresentare la categoria, a qualsiasi livello e dunque di perseguire, di difendere, anche nel nostro vivere quotidiano, la tutela della nostra centralità distributiva e dei nostri diritti professionali, imprenditoriali. Per questo ritengo inammissibile che una Rappresentanza aziendale possa sottovalutare il contenuto di Accordi che sono negoziati per mesi, a volte per anni, soprattutto quando gli argomenti trattati sono oggetto di dibattiti, confronti, azioni legali e prese di posizione, chiarissime, del Sindacato più rappresentativo della categoria agenziale. Penso che sia altrettanto grave l'indifferenza di centinaia di colleghi, che operano in queste condizioni e che sembrano accettare supinamente vincoli negoziali ed operativi capestro, contrari agli interessi degli agenti, che rischiano di minare il presente ed il futuro della nostra categoria.

Non è tutto oro quello che luccica

Opportunità e rischi di una rivoluzione che procede a passi da gigante

A cura di Roberto Bianchi



Di recente, avendo preso parte in qualità di moderatore al convegno organizzato dalla Provinciale Sna di Padova intitolato "*L'intelligenza artificiale nella Distribuzione assicurativa*", ho avuto modo di confrontarmi pubblicamente su questo argomento che trovo estremamente coinvolgente e al contempo controverso.

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE E LE COMPAGNIE

L'IA sta infatti permeando ogni aspetto della nostra vita e il settore assicurativo non fa eccezione, dal momento che la rivoluzione tecnologica in atto è potenzialmente in grado di trasformare il modo in cui operano le compagnie assicurative, tanto in termini di aumento dell'efficienza e della produttività, quanto conseguentemente, di crescita quantitativa e soprattutto reddituale del capitale investito. Gli esperti prevedono che l'analisi predittiva derivante dall'utilizzo istantaneo dei dati forniti dalla clientela, sui quali si imperniano gli algoritmi elaborati mediante le tecniche di machine learning, potrà rivelarsi determinante nella valutazione in tempo reale del rischio, nella sua limitazione e nella gestione dei sinistri che comunque sfuggiranno alle restrizioni contenute nelle griglie assuntive.



Ecco, in sintesi, i prevedibili vantaggi derivanti all'industria assicurativa dall'utilizzo crescente dell'IA generativa:

- incremento significativo dei risultati bilancistici grazie all'accresciuta capacità di valutazione ad anteriori dei rischi e della connessa sinistrosità,
- maggiore efficienza derivante, per un verso, dall'automazione di molte attività manuali che permetterà di ridurre i costi e di velocizzare i processi gestionali interni delle singole imprese, per l'altro, dalla significativa riduzione dei dipendenti che potranno essere sostituiti da processi robotizzati,
- valutazione più accurata del rischio grazie all'analisi immediata delle banche dati che consentirà di selezionare e di quotare con maggiore precisione le assunzioni,
- identificazione precoce e coerente riduzione delle frodi,
- perfezionamento e velocizzazione del servizio, disponibile h24/365gg, rivolto alla clientela,
- creazione di nuovi prodotti innovativi e su misura.

GLI ASSICURATI NON SARANNO ESENTI DA VANTAGGI

È lecito supporre che anche l'offerta ne potrà beneficiare sul piano dell'innovazione e della personalizzazione perché l'IA è in grado di favorire lo sviluppo di nuove polizze assicurative più adatte alle esigenze generali di sicurezza provenienti dal mercato e specifiche riguardanti le nicchie emergenti, grazie alla maggiore proattività resa possibile dalla lavorazione di volumi virtualmente illimitati di informazioni e l'analisi predittiva dei rischi. Prima ancora di entrare nel merito delle molteplici criticità oggetto di specifica analisi nel proseguo del presente approfondimento, trovo utile evidenziare come sia importante garantire che gli algoritmi elaborati dall'intelligenza artificiale rispondano al criterio dell'equità algoritmica affinché venga scongiurata ogni tentazione discriminatoria a danno di singoli clienti o di interi target considerati per qualsiasi motivo poco profittevoli (per sesso, età, nazionalità, residenza, caratteristiche del contesto geografico o meteorologico, sinistrosità pregressa, ecc.).

In estrema sintesi vediamo quali saranno i principali benefici che dovrebbero trarre gli assicurati dall'utilizzo dell'Intelligenza artificiale generativa:

- l'IA consentirà di sviluppare un'offerta sempre più personalizzata e innovativa, più adatte alle specifiche esigenze assicurative degli individui e delle imprese, grazie all'analisi istantanea delle informazioni contenute nella banca dati,
- l'automazione dei principali processi migliorerà l'efficienza e la velocità nell'erogazione del servizio, la valutazione dei rischi riguardanti la persona, la professione e il patrimonio, la prevenzione del rischio, la gestione dei reclami, ecc.,
- la prevenzione delle frodi mediante l'identificazione di modelli comportamentali sospetti favorirà gli assicurati onesti soprattutto sul piano tariffario,
- il supporto ricevuto dall'assicurato migliorerà in virtù dell'utilizzo di chatbot e assistenti virtuali basati sull'IA h24/365gg,
- i servizi telematici consentiranno di offrire premi personalizzati e proporzionati agli stili di vita sani e ai comportamenti di guida sicuri,
- l'utilizzo dell'IA può tendenzialmente favorire, da un lato, la spiegazione delle decisioni adottate dalle compagnie nell'assunzione o il respingimento dei rischi, dall'altro, il controllo sull'utilizzo delle informazioni immagazzinate nelle banche dati.

GLI AGENTI POTREBBERO GIOVARE DELLA RIVOLUZIONE IN ATTO?

Gli stessi agenti potranno trarre profitto dalla rivoluzione tecnologica in atto mediante la robotizzazione dei processi gestionali e amministrativi avrà come effetto immediato la liberazione di tempo prezioso da dedicare alle strategie di sviluppo maggiormente redditive. La risposta alle esigenze espresse dalla clientela risulterà pertanto migliorata in termini di efficienza e di efficacia nell'erogazione del servizio di assistenza pre e post contrattuale, ma soprattutto della consulenza professionale finalizzata a fornire la più coerente e adeguata risposta assicurativa al bisogno di sicurezza preveniente da famiglie, professioni e imprese.

Anche in questo caso indico di seguito i probabili benefici che gli agenti potrebbero trarre dall'utilizzo dell'Intelligenza artificiale generativa in agenzia:

- l'automazione dei compiti manuali e ripetitivi come la compilazione di moduli, l'inserimento dei dati consentirà alle risorse umane di dedicarsi alle principali attività agenziali,
- l'IA, analizzando le informazioni ricevute dai clienti e confrontandole con quelle residenti nella sua banca dati (cd. lead analysis), potrà consentire l'identificazione di strategie di marketing e piani assicurativi mirati alla massimizzazione del potenziale di crescita dell'agenzia, commisurato alle competenze dell'agente e della sottorete commerciale, alla dimensione e composizione del portafoglio, alle caratteristiche del mercato di riferimento, ecc.,
- chatbot o assistenti virtuali potranno, da un lato, fornire ai clienti risposte immediate h24/360gg. Ai quesiti semplici che non necessitino dell'intervento di un operatore fisico e, dall'altro, analizzare a posteriori il contenuto delle conversazioni per migliorare l'interazione con gli assicurati e individuare possibili problemi emersi o latenti,
- l'analisi predittiva consentirà di sviluppare servizi di prevenzione personalizzata e di creare esperienza immersive come tour virtuali orientati a migliorare la comprensione dei rischi che incombono sulle persone e sulle proprietà dei clienti.

TUTTO BENE, QUINDI?

L'entusiasmo incondizionato che pervade gli addetti ai lavori e soprattutto le big tech che intravedono nello sviluppo della cosiddetta superintelligenza l'affare del secolo e forse della storia, così come il fascino riservato dall'opinione pubblica alle suggestioni generate dagli scenari di una società robotica e ipertecnologica, porterebbero indurre ciascuno di noi a pensare che va tutto bene o che addirittura l'intera umanità abbia da guadagnare dall'utilizzo crescente dell'Intelligenza artificiale generativa. Eppure, non è così viste le criticità di carattere etico che interessano la materia e la portata universale delle conseguenze negative connesse all'utopia per il momento fantascientifica incentrata sul sogno nascosto dei nerd di tutto il mondo di dare vita a un cervello digitale capace di replicarsi e di imparare in modo autonomo fino al punto di sviluppare una coscienza evolutiva di natura matematica.
Sta di fatto che il mondo scientifico si divide tra esaltati e scettici, sia pure con una miriade di sfumature intermedie.

L'Agente di Assicurazione

INTELLIGENZA ARTIFICIALE GENERATIVA

DOSSIER



A cura di Roberto Bianchi

Le Big Tech conoscono bene le insidie dell'IA

C'è anche Elon Musk, ideatore di Truth GPT, tra i catastrofisti

Aprirei questa mia riflessione dalla presa di posizione adottata da Elon Musk, l'uomo più ricco del mondo e proprietario, tra l'altro, del pacchetto di maggioranza della Tesla all'avanguardia nell'uso della robotica, è l'ideatore del programma Starlink che punta a creare una costellazione privata costituita da oltre 12.000 satelliti fabbricati da un'azienda spaziale, la SpaceX, neanche a dirlo di sua proprietà, lanciati nell'orbita bassa terrestre. Musk punta a dominare la trasmissione dati e a impossessarsene proprio portando internet in ogni angolo del pianeta, consapevole che la loro proprietà industriale costituisce l'oro nero del presente e soprattutto del futuro in quanto l'IA si nutre insaziabilmente di informazioni provenienti dai singoli, dalle moltitudini e dalle collettività. Miliardi di dati potenzialmente in grado di fornire potere assoluto e incontrastato, non soltanto economico, a chiunque sia in grado di controllarli e di utilizzarli autonomamente. La motivazione ufficiale addotta dal magnate americano è naturalmente quella, starei per dire sociale, di consentire l'accesso a internet anche negli angoli più remoti o poco profittevoli per le aziende tradizionali, come l'Africa, l'Alaska, l'Himalaya; quella ufficiosa sta nel fare un enorme business attraverso la trasmissione dei dati a livello globale, compreso terzo mondo e aree emergenti; quella segreta a mio avviso consiste nel sogno di dominare il mondo mediante la cattura e la gestione di un numero infinito di dati.

Ebbene Elon Musk l'anno scorso ha inviato una lettera, indirizzata simbolicamente a tutti i governi del Pianeta, cofirmata da 1.000 tra docenti e ricercatori dei più famosi atenei del mondo, per informare, che "I sistemi di intelligenza artificiale possono comportare gravi rischi per la società e l'umanità». Di conseguenza invita "tutti i laboratori di intelligenza artificiale a sospendere immediatamente per almeno sei mesi l'addestramento" e ammonisce il mondo politico sulla necessità di fissare le regole minime per l'utilizzo dell'IA. Per completezza di informazione, va segnalato che subito dopo l'invio di questa nota allarmistica, Musk annunciava il varo di una sua piattaforma di intelligenza artificiale, Truth GPT, sia pure fornendo ad essa il nobile scopo di "ricercare la verità" (da qui il nome Truth-Verità) per comprendere "la natura dell'Universo".



ELON MUSK, ideatore di Truth GPT



Bill Gates, ideatore di Copilot

Bill Gates, proprietario di Copilot GPT, ammette che vi siano pericoli per l'umanità

Lo stesso Bill Gates, fondatore di Microsoft e della piattaforma IA Copilot, pur dichiarando di non sposare le visioni catastrofiche, ammette che "le intelligenze artificiali possono essere un rischio per l'umanità", anche se gestibile lavorando "in maniera sicura e responsabile".

Ma chi è in grado di verificare questa sicurezza e questa responsabilità essendo il programma generativo? Questo Bill Gates non ce lo dice e anzi conviene con Musk che uno dei problemi principali è la creazione delle deepfackes, cioè video iperrealistici creati combinando e sovrapponendo immagini diverse che generano una non-verità realistica capace però di condizionare intere generazioni tanto da alterare le elezioni di un Paese democratico evoluto, data la loro velocità e capillarità di diffusione. Si dice inoltre preoccupato delle allucinazioni provocate dalle risposte testuali, totalmente false, fornite spesso dalle chat-GTP e percepite come vere da una grande quantità di soggetti incapaci di fare le opportune verifiche. "Chiedigli di aiutarti a organizzare un viaggio in Tanzania - spiega Gates - e potrebbe provare a mandarti in un hotel che non esiste".



A cura di Roberto Bianchi

L'Europa all'avanguardia nel porre le regole

*L'AI Act, un primo passo verso la **regolamentazione condivisa***

Il Consiglio Europeo ha dimostrato una elevata sensibilità al tema percepito come cruciale e ha cercato di fornire una risposta organica di ampio respiro contenente i primi elementi normativi e regolamentari che dovranno essere fatti propri dagli Stati membri. Si tratta della AI Act, un documento di ben 419 pagine, a detta degli stessi legislatori, ancora incompleto o addirittura lacunoso in alcuni aspetti, ma pur sempre primo atto formale deliberato nel mondo, a dimostrazione del fatto che la politica europea percepisce la delicatezza degli argomenti posti in discussione e non si sottrae dallo stabilire le regole basilari, comuni e trasversali, per la corretta gestione dei servizi connessi all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale.

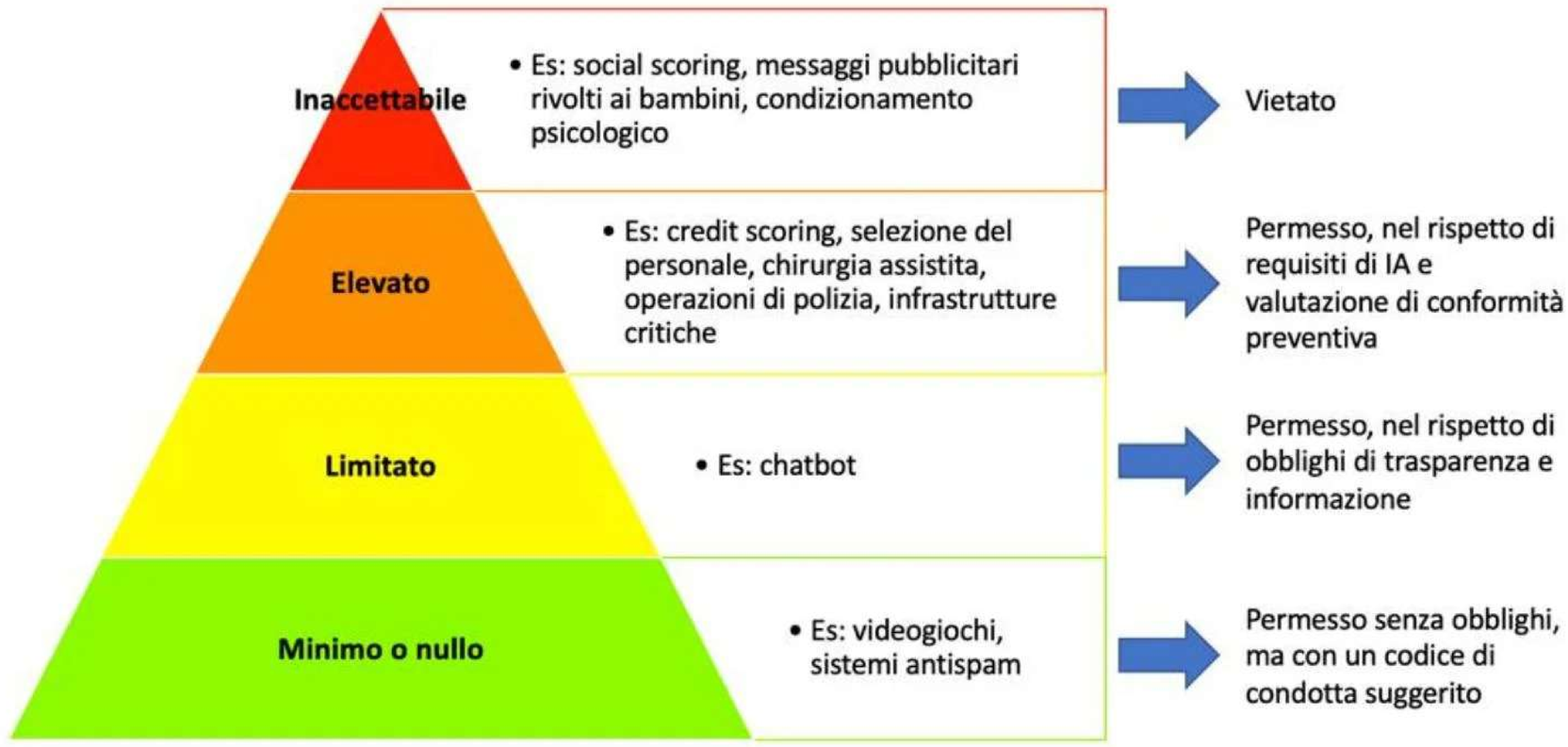
L'AI Act è il frutto della mediazione tra gli interessi espressi da Francia e Germania sulla protezione dei copyright e dei segreti commerciali contenuti nelle piattaforme elaborate dalle rispettive startup nazionali e l'esigenza generale di porre limiti all'utilizzo dell'IA nell'interesse del cittadino che andranno poi declinati a livello di singoli Stati membri per garantirne la piena applicazione e il controllo.

È VIETATO L'UTILIZZO DEL SOCIAL SCORING



Vorrei sottolineare in questa sede che l'AI Act vieta, oltreché i messaggi pubblicitari rivolti ai bambini e il condizionamento psicologico, anche il cd. social scoring, che consiste nel valutare il comportamento dei cittadini attraverso parametri online-offline e nell'assegnare un punteggio in base alle loro abituali condotte soggettive. Con ciò si intende impedire che i punteggi individuali vengano impiegati per attribuire o negare diritti, come avviene in Paesi scarsamente democratici come la Cina che li utilizza normalmente non soltanto nel credito bancario, quanto piuttosto nella negazione di diritti civili e politici come la libertà di circolazione.

Inoltre, è bene tenere a mente che nel caso in cui le informazioni immesse nei big data dell'IA contengano pregiudizi e discriminazioni, le elaborazioni algoritmiche saranno parimenti di natura preconcetta e iniqua, sebbene l'Art. 3 della Costituzione italiana reciti: "i cittadini hanno pari dignità sociale e sono eguali davanti alla legge, senza distinzione di sesso, di razza, di lingua, di religione, di opinioni politiche, di condizioni personali e sociali". Un principio inalienabile che neanche alla tecnologia può essere consentito eludere.



Fonte, AI ACT: La piramide dei rischi

PERMANGONO MOLTE PREOCCUPAZIONI PER LA TENUTA DELL'OCCUPAZIONE

Rimane forte, comunque, la preoccupazione riguardante le questioni etiche e la sostenibilità dello sviluppo di nuovi nodelli industriali, con particolare riferimento all'occupazione, considerato che gli impieghi ripetitivi e di basso livello professionale subiranno e in molti casi stanno già subendo, un impatto devastante.
Secondo uno studio elaborato da McKinsey Globa Institut, l'Intelligenza Artificiale generativa produrrà sull'economia mondiale un impatto stimato tra il 2,6 e i 4,4 migliaia di miliardi di dollari all'anno, una cifra imponente, persino più alta del Pil italiano e in Europa sarebbero a rischio 20 milioni di posti di lavoro di cui 800.000 nei settori bancario e assicurativo.
Una stima elaborata dalla Confartigianato nel 2023 fissa in oltre 8 milioni il numero di lavoratori a rischio disoccupazione soltanto in Italia, dei quali una quota significativa provenienti dal settore finanziario e assicurativo.
Con approccio predittivo, la EY-Manpower Group-Sonoma delinea, mediante una ricerca sviluppata nel novembre scorso, uno scenario meno drammatico se non addirittura benevolo, nel quale l'IA non causerebbe una sostituzione diretta di posti di lavoro, quanto piuttosto la necessità di riqualificazione le competenze richieste ai lavoratori soprattutto nelle professioni amministrative, contabili e di data entry.

Non credo comunque che vi siano soverchi dubbi sul fatto che l'automazione delle attività umane a bassa e media qualifica avrà un impatto significativo anche nel nostro settore e in quello bancario.

2,6 - 4,4
migliaia di miliardi di dollari all'anno
l'impatto dell'IA sull'economia mondiale

20.000.000
i posti di lavoro a rischio in Europa

800.000
i posti di lavoro a rischio nei settori bancario e assicurativo in Europa

8 milioni
i posti di lavoro a rischio in Italia (di cui una porzione significativa nei settori bancario e assicurativo)



A cura di Roberto Bianchi

La riflessione etica e teologica sui progressi scientifici

La Chiesa Cattolica è impegnata in prima linea nella tutela della dignità della persona umana

L'Intelligenza Artificiale solleva diverse criticità etiche che richiedono un'attenta riflessione e un impegno concreto da parte dell'intera società civile affinché il suo utilizzo avvenga in modo responsabile.
La Chiesa Cattolica è stata tra le prime istituzioni a riflettere e a stimolare il confronto sulle problematiche, non soltanto di natura teologica, collegate al fenomeno della superintelligenza e già nel 2020 aveva dibattuto sui principali punti di riflessione legati al fenomeno nel corso del convegno, svoltosi in modalità online a causa della pandemia, dal titolo "Call per l'IA etica".
L'Arcivescovo Monsignor Vincenzo Paglia, Presidente della Pontificia accademia per la vita, rimarcava in quell'occasione la necessità di far prevalere sempre il primato dell'uomo sulla macchina e dei sistemi valoriali sul pragmatismo tecnologico.
Concorde con lui Bradford Lee Smith, attuale Vicepresidente di Microsoft Corporation dopo esserne stato Presidente, il quale rimarcava come l'iper-industria tech sia consapevole dell'imperativo categorico, presente e futuro, di "garantire che l'Intelligenza Artificiale resti uno strumento creato dall'umanità al servizio dell'umanità" mediante l'adozione di standard etici condivisi.
Dario Gill, Senior Vicepresidente e Direttore della ricerca globale IBM, arrivava a sollecitare il coinvolgimento dei rappresentanti delle istituzioni occidentali e delle principali religioni monoteistiche abramitiche "per ragionare sulle implicazioni morali ed etiche dei progressi scientifici" in generale e nello specifico inerenti l'IA.



Brad Smith, Vice Presidente di Microsoft Corporation



Dario Gil, Senior Vicepresidente e Direttore della ricerca globale IBM



Monsignor Vincenzo Paglia, Presidente della Pontificia Accademia per la Vita

Papa Bergoglio, un esempio di lucidità e lungimiranza

Un contributo di straordinario spessore è contenuto nel testo dell'intervento tenuto da Papa Francesco al recente G7 intitolato non a caso "Uno strumento affascinante e tremendo", di cui a mio avviso e lo dico senza esitazione da laico militante, bisogna tenere conto per la ricchezza ideale e gli spunti di riflessione che contiene.



Papa Bergoglio al G7

Il concetto di ulteriorità

Mi preme di sottolinearne alcuni, primo fra tutti quello dell'"ulteriorità" rispetto al nostro essere biologici e la tecnologia non è altro che una traccia dell'essere sbilanciati fuori-di-noi.

Da qui prende vita il potenziale creativo della nostra intelligenza, della nostra natura tecno-umana, non potendosi in alcun modo separare la storia dell'uomo e della civilizzazione dalla storia degli strumenti necessari a mantenere la relazione con l'ambiente. Purtroppo, però, l'umanità ha spesso pervertito i fini diventando nemica di se stessa e questo potrebbe essere il caso dell'IA, data la sua complessità che la differenzia da qualsiasi altro utensile e perché "può adattarsi autonomamente al compito che le viene assegnato e, se progettata con questa modalità, operare scelte indipendenti dall'essere umano per raggiungere l'obiettivo fissato".

Considero profetica in questo senso la trama del film "2001 Odissea nello spazio" di Stanley Kubrick il quale, con una lungimiranza inquietante, faceva decidere ad Hal 9000, il supercomputer di bordo mosso da intelligenza artificiale che aveva raggiunto un elevato livello di autocoscienza, la soppressione degli astronauti della navicella spaziale Discovery perché aveva letto nel loro labiale l'intenzione di escluderlo dal governo dell'astronave. Li aveva uccisi perché disattivandolo, gli avrebbero impedito di portare a termine il programma per il quale era stato programmato. Un'analogia con il pensiero espresso dal Pontefice che lascia sbalorditi. Non diverso, a dimostrazione che le preoccupazioni fanno presa

sull'opinione pubblica, il più recente "Stealth - Arma Suprema" del 2005 che sposta il tema sul piano del rapporto di equilibrio degli armamenti militari tra superpotenze, facendo comportare un aereo da guerra statunitense governato da un sistema di Intelligenza Artificiale in modo incontrollato e distruttivo della vita di militari e civili per il semplice fatto che il mandato ricevuto consiste-va nel sopravvivere con ogni mezzo, anche a costo di scatenare un conflitto nucleare. Di conseguenza l'ordine correttivo ricevuto successivamente dai vertici militari di auto-distruggersi non rientrava negli schemi neurali del suo sistema di calcolo e non poteva essere rispettato. Suggestione scenica, certo, ma Pirandello ci ammonisce che la realtà, talvolta, supera di gran lunga, per fantasia e assurdità, la stessa immaginazione.

L'autoapprendimento è davvero generativo?

Nelle parole di Papa Bergoglio troviamo inoltre un lungo paragrafo dedicato al self-learning e al self-tutoring, ovvero all'autoapprendimento che, utilizzando le nozioni contenute nei suoi big data e consolidandole attraverso la loro diffusione all'infinito, non è realmente generativo. Non sviluppa realmente nuovi concetti o analisi originali e quindi svolge una funzione rafforzativa, non generativa che ci sottopone a un grave pericolo autoritario da parte di coloro che immettono le informazioni senza rendere conto ad alcuno sulla loro affidabilità, oltreché sulle finalità in dipendenza delle quali le hanno scelte e godono del potere economico-sociale derivante dall'utilizzo per fini sconosciuti a chiunque degli algoritmi generati dall'Intelligenza Artificiale.
Come abbiamo già visto in precedenza, sussiste altresì il rischio di diffusione di fake news capaci di inquinare i processi democratici come hanno dimostrato i 200 account Twitter, di origine russa, che hanno creato e diffuso notizie riguardanti Hillary Clinton marcatamente false, elevate ben presto al rango di verità nell'immaginario collettivo, che hanno favorito l'elezione di Donald Trump.

L'utilizzo antropologico dell'IA sarebbe un errore drammatico

Esiste infine un macro-pericolo dipendente dalla tentazione di utilizzare antropologicamente l'IA, ovvero di delegare il destino di una singola persona o di una collettività alle macchine sostituendo l'essere umano nella decisione, o quantomeno di compensarne l'assenza. Di fronte ai prodigi della tecnologia informatica che sembra in grado di scegliere in maniera indipendente, dobbiamo avere ben chiaro che "condanneremmo l'umanità – prosegue Papa Francesco – a un futuro senza speranza se sottraessimo alle persone la capacità di decidere su loro stesse e sulla loro vita condannandole a dipendere dalle scelte delle macchine".

La tecnologia nasce sempre per uno scopo

L'ulteriore elemento di riflessione che ritengo utile sottolineare consiste nella debolezza di quello che Bergoglio definisce "Ethos", cioè l'insieme di valori, norme, codici di comportamento che sono alla base della teoria del vivere. Per questo non dobbiamo dimenticare che nessuna innovazione è neutrale. "La tecnologia nasce per uno scopo e nel suo impatto con la società umana rappresenta sempre una forma di ordine nelle relazioni sociali e una disposizione di potere, che abilita qualcuno a compiere azioni e impedisce ad altri di compierne altre. Questa costitutiva dimensione di potere della tecnologia include sempre, in una maniera più o meno esplicita, la visione del mondo di chi l'ha realizzata e sviluppata. Questo vale anche per i programmi di Intelligenza Artificiale".

Il baluardo algoretico contro il paradigma tecnocratico

Il Papa conclude il suo ragionamento introducendo un ultimo fondamentale concetto sintetizzato mirabilmente nel termine "algoretica" intesa come la capacità di elaborare algoritmi nel rispetto dell'ispirazione etica, l'unica capace di porre un baluardo insuperabile all'affermazione e all'espansione del paradigma tecnocratico che vorrebbe sormontare la supremazia biologica di cui l'uomo è portatore con sequenze matematiche, algebriche, quantistiche.



A cura di Roberto Bianchi

La nuova Carta etica di Sna

Gli agenti professionisti e la responsabilità di tutelare il consumatore

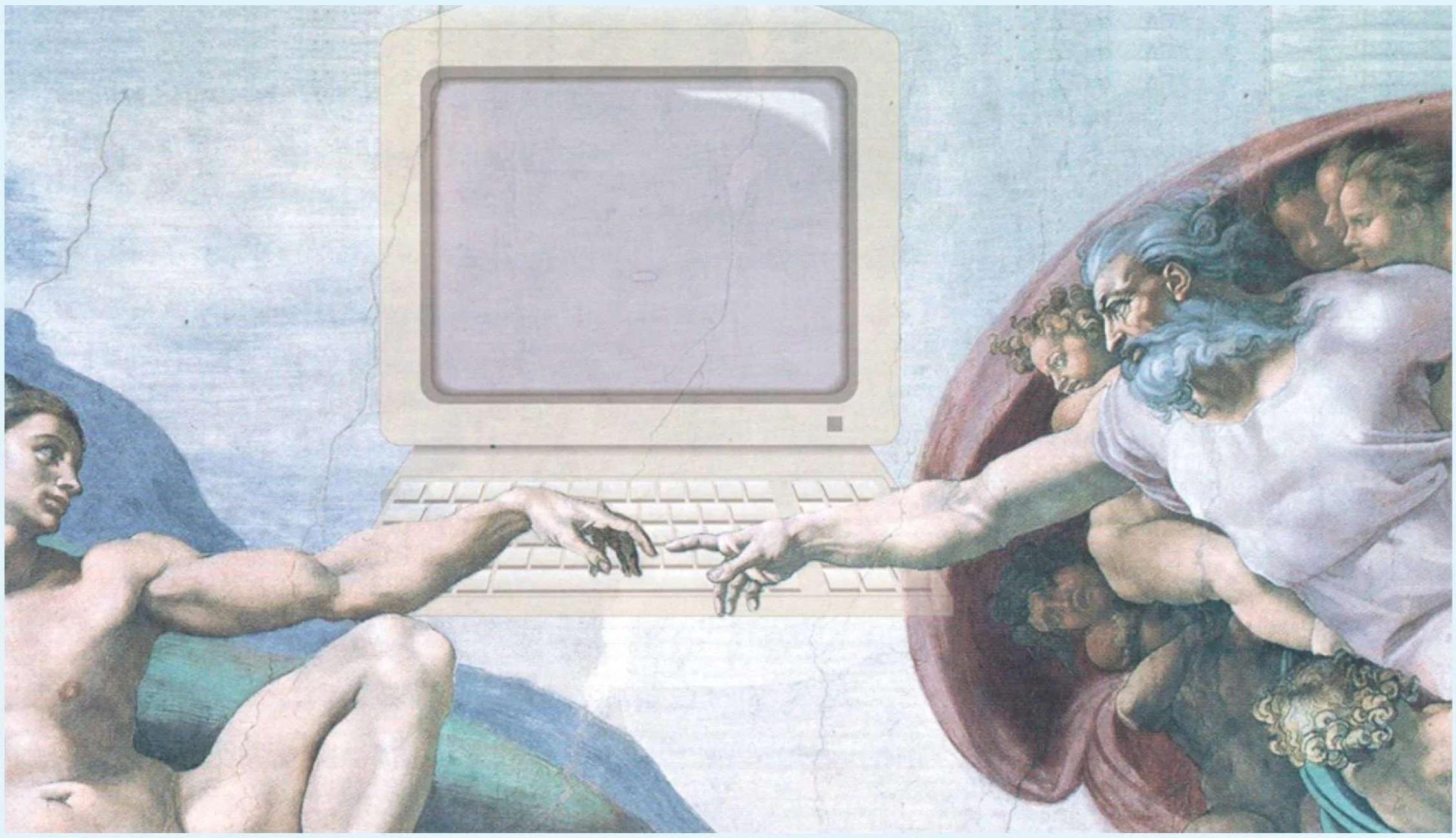
Come abbiamo fin qui visto, l'etica industriale, l'etica politica e l'etica religiosa concordano sulla necessità di stingere le maglie di una coperta che rischia di scoprire più di quanti non copra.
Dal momento, comunque, che l'intelligenza artificiale generativa possiede un enorme potenziale per ottimizzare e automatizzare diverse attività all'interno delle agenzie, liberando tempo prezioso per gli agenti e per i collaboratori che potranno dedicarsi maggiormente alla consulenza e alla relazione con i clienti, qual è la strada giusta per individuare i principi etici utili a garantirne un impatto positivo e sostenibile sui cittadini?

Una scelta coraggiosa e innovativa

Lo Sna, perfettamente consapevole della necessità di tutelare il consumatore dal rischio di essere stritolato nella macina affaristica dell'industria assicurativa, ha colto la necessità di elaborare una Carta per l'utilizzo etico dell'Intelligenza Artificiale Generativa in agenzia. Una iniziativa che, proponendosi come quadro di riferimento condiviso da tutta la categoria, costituirà il passo in avanti fondamentale verso un futuro più responsabile e trasparente nel settore assicurativo.
Anche senza entrare nel merito del lavoro che sta muovendo i primi passi, mi sento di anticipare alcuni dei punti chiave sui quali si articolerà la Carta Sna,

- l'umanità in quanto l'AI generativa non dovrà mai sostituire o diminuire l'interazione umana e la relazione fiduciaria che intercorre tra cliente,
- l'equità per evitare qualsiasi discriminazione o pregiudizio a danno dei clienti,
- la responsabilità nell'elaborazione dei processi decisionali,
- la tutela del diritto dei clienti di sapere come i loro dati vengono utilizzati dall'IA,
- la consapevolezza dell'impegno assunto dall'agente di dover garantire la sicurezza nell'utilizzo responsabile dei dati forniti dalla clientela.

Al di là di questi snodi ideali che rappresentano a mio avviso una solida base per l'evoluzione futura del lavoro sviluppato dalla commissione, vale la pena sottolineare che la Carta Sna porrà particolare enfasi sull'importanza della formazione e dell'educazione degli agenti assicurativi in tema di IA generativa di agenzia. Ciò risulterà fondamentale allo scopo di garantire che gli agenti sviluppino un elevato grado di comprensione della reale portata del fenomeno e imparino a utilizzare gli strumenti che saranno messi a disposizione dall'industria tech in modo responsabile e nell'interesse degli assicurati. Ma anche a cogliere con acutezza i numerosi pericoli che si nascondono dietro le scelte strategiche messe in atto dalle rispettive mandanti. Non c'è dubbio, infatti, che l'utilizzo dell'intelligenza artificiale e il sottostante sogno di sostituire la consulenza e l'assistenza professionale prestata dagli agenti con una fitta ragnatela di algoritmi robotici, terrà accesa la speranza dei top manager di compagnia di poter finalmente disintermediare la distribuzione assicurativa in Italia, dopo il fallimento delle compagnie dirette e dei canali non professionali.



Snas come gruppo di acquisto

Dal momento che gli investimenti necessari per sviluppare un'Intelligenza Artificiale proprietaria di agenzia potrebbero rivelarsi ingenti, non escludo infine che il Sindacato possa svolgere il ruolo di collettore, tanto dei bisogni provenienti dagli iscritti, quanto delle risorse finanziarie che essi saranno disposti a impiegare. La Snas potrebbe quindi comportarsi da gruppo di acquisto con l'obiettivo, dopo avere effettuato la sintesi delle diverse richieste espresse dalla categoria, di testare la qualità e l'efficacia delle soluzioni proposte dal mercato, garantendone l'accessibilità tecnica ed economica a tutti gli agenti.
In questo senso mi sento di prevedere che Share, l'associazione delle software che operano nel settore assicurativo e con la quale fin dalla sua nascita lo Sna intrattiene un proficuo rapporto di collaborazione, resterà il punto di riferimento privilegiato per ogni futuro sviluppo dei progetti di applicazione autonoma dell'Intelligenza Artificiale alle attività di agenzia.
Mi sia consentito di esprimere, in chiusura, l'immodesta convinzione che l'iniziativa del Sna sia destinata a rappresentare un esempio concreto di come le organizzazioni professionali possano assumere un ruolo proattivo nel promuovere l'utilizzo etico e responsabile dell'Intelligenza Artificiale. Il nuovo documento che il Sindacato si appresta a redigere costituisce la continuazione ideale della Carta dei Valori a tutela del consumatore adottata dagli agenti nel 2022 e potrebbe servire da modello per altre categorie professionali che intendano integrare l'IA generativa nelle proprie attività.

Uno strumento creato dall'uomo al servizio dell'uomo

*L'autonomia crescente dei **sistemi informatici** pone al centro la questione etica*

A cura di Filippo Guttadauro La Blasca



L'intelligenza artificiale (IA) è un campo della scienza informatica che si occupa della creazione di sistemi e macchine in grado di svolgere compiti che richiedono intelligenza umana. Questi sistemi utilizzano algoritmi e modelli matematici per imitare il modo in cui gli esseri umani pensano, apprendono e risolvono i problemi.
L'intelligenza artificiale può essere divisa in due categorie principali: l'AI debole, che si occupa di compiti specifici e limitati, come il riconoscimento vocale o la guida automatica di veicoli, e l'AI forte, che mira a creare sistemi capaci di pensare e apprendere in maniera simile agli esseri umani.
Negli ultimi anni, l'IA ha visto una rapida crescita grazie ai progressi nel deep learning e all'accesso a enormi quantità di dati. Questi progressi hanno portato a un'ampia diffusione dell'IA in settori come la sanità, la finanza, l'automazione industriale e molte altre aree.
Tuttavia, l'IA solleva anche diverse preoccupazioni, tra cui l'etica nell'uso dei dati, la sicurezza informatica e il rischio di disoccupazione dovuto all'automatizzazione dei lavori. È quindi importante valutare attentamente il modo in cui l'IA viene utilizzata e regolamentata per garantire che i suoi benefici superino i suoi rischi.
Viviamo nei tempi delle più grandi trasformazioni digitali che coinvolgono quasi tutti gli ambiti della vita quotidiana; pressoché tutto viene intaccato e influenzato dalla tecnologia. Ci troviamo di fronte a macchine di ultima generazione che sono in grado di comprendere, analizzare e prendere delle decisioni fino a poco tempo fa riservate agli esseri umani ed imparano quotidianamente dai nostri comportamenti. L'Intelligenza Artificiale (IA) sta rivoluzionando il nostro modo di vivere e lavorare, introducendo cambiamenti significativi e sfide complesse. Il fatto che le macchine siano in grado di procedere a fare per proprio conto e presto, almeno in alcuni ambiti meglio di noi, attività proprie dell'umano, è un fattore che sta generando un impatto globale e ancora sconosciuto su economia, politica, società e cultura. Tuttavia, la velocità del progresso tecnologico, la molteplicità delle innovazioni e la frammentarietà dell'informazione rendono difficile comprendere pienamente le linee di sviluppo di questo fenomeno e le implicazioni dei cambiamenti in corso. Quindi entra in gioco anche la questione dell'etica, dal momento che le decisioni vengono spesso delegarle all'intelligenza artificiale. Tutto questo ha delle conseguenze nei luoghi di lavoro, nella vita quotidiana, ma soprattutto nelle relazioni.
L'esistenza delle intelligenze artificiali richiama quindi alla responsabilizzazione, ai confini e ai limiti che si vorranno tracciare nella società del futuro. È importante che l'IA e il suo portato etico siano indirizzate verso il bene comune poiché, data l'autonomia crescente che stanno acquisendo le macchine, è necessario che l'impostazione di esse rispecchi i valori di giustizia, equità e sostenibilità.

L'IA generativa e le relazioni sociali

*L'umanità corre il rischio che la **vita virtuale** finisca per appagare più di quella reale*

A cura di Filippo Guttadauro La Blasca



Il primo passo significativo della tecnologia che entrava nelle relazioni umane fu ELIZA, il primo software di analisi del linguaggio umano che segnò l'inizio dell'avventura tecnologica nel mondo cambiando il modo di relazionarci. Era il 1966 e Weizenbaum, un informatico del MIT di Boston, pubblicò appunto ELIZA, un programma che simulava la conversazione con uno psicoterapeuta. La ricerca è andata avanti e negli anni '90 c'è stata un'altra tappa rilevante dell'evoluzione tecnologica nel campo delle relazioni umane. Tutti ricordiamo il Tamagotchi. Quel giochino che in qualche modo richiedeva una "relazione di affetto tra essere umano e robot" lo scopo fondamentale dell'animaletto virtuale era quello di instaurare una relazione affettiva con il suo possessore, non lo aiutava a svolgere alcuna attività pratica e concreta, era semplicemente un surrogato tecnologico di cui prendersi cura. Questi gli esperimenti svolti dai primi degli anni '60 il cui sviluppo ha portato alle odierne chatGPT, un'evoluzione inarrestabile della tecnologia e dell'intelligenza artificiale nella sfera delle interazioni umane. Quasi quotidianamente oggi abbiamo a che fare con chatbot o assistenti virtuali, in particolare quando cerchiamo delle informazioni o quando ci rivolgiamo a fornitori di beni e servizi, anche se riteniamo debbano ulteriormente affinarsi e fornire risposte più immediate e più complete. Ciononostante, quando le soluzioni ricevute rispondono correttamente alle nostre esigenze, ci danno una soddisfazione immediata di quel bisogno di informazione e ascolto senz'altro piacevole, ma rischiamo in questo modo anche di sviluppare aspettative irrealistiche che dovrebbero piuttosto essere riservate alle relazioni umane. Si pone però un quesito: se il robot risponde perfettamente alle nostre esigenze, cosa succede quando una persona reale non riesce a farlo? Tutti noi sappiamo benissimo che i rapporti interpersonali richiedono fatica, quelle con un software invece non sono impegnative e non deludono mai in quanto esso risponderà perfettamente ai nostri bisogni immediati forse come nessun soggetto umano potrà fare. Il software possiamo lasciarlo lì se siamo impegnati in altro e non si offenderà. Quando torniamo sarà pronto a proseguire la conversazione, senza serbare rancori. Se il nostro animale domestico fosse un essere robotico, potrebbe rimanere sempre il cucciolo che adoriamo e gratificarci continuamente, senza mai avere la necessità di essere accompagnato ai giardini pubblici per fare i propri bisogni. Per paradosso, se il nostro innamorato fosse robotico avremmo la certezza di essere sempre al centro del suo universo e non rischieremmo di essere traditi, anche se nel pluripremiato film "Her" (Lei) del 2013 il protagonista Joaquin Phoenix che intrattiene un'intensa storia d'amore con il sistema operativo "OS 1", scopre sconsolato che Samantha, questo è il nome attribuito all'assistente virtuale, conversa abitualmente con altri 8.316 individui e ha cominciato ad amarne 641. L'intelligenza artificiale sta rivoluzionando le nostre relazioni sociali, offrendoci vantaggi e sfide, ma dobbiamo sempre ricordare che il fulcro nella nostra evoluzione personale e sociale è costituito dalle relazioni umane con tutte le loro imperfezioni, le uniche che permettono e favoriscono la conquista della nostra soggettività. L'essere umano ha necessità di avere scambi relazionali e se questi non sono soddisfacenti nel mondo reale, c'è il pericolo che si rifugi in quello virtuale, scegliendo una vita certamente più facile, anche se del tutto innaturale. L'umanità corre cioè il rischio che
il cosiddetto "è meglio di niente" rappresentato dalla dimensione virtuale possa diventare migliore di quella reale e si trasformarsi quindi nel "meglio in assoluto".

L'Agente di Assicurazione

INTELLIGENZA ARTIFICIALE GENERATIVA

DOSSIER

Facciamo quattro chiacchiere con l'IA

*Anche l'**Intelligenza artificiale** riconosce ruolo e funzione insostituibili dell'Agente di Assicurazione*

A cura di Filippo Guttadauro La Blasca



Viviamo in un mondo sempre più digitale e connesso con realtà a noi a volte inspiegabili, la comunicazione virtuale sta assumendo un ruolo sempre più centrale nelle nostre vite. Ho provato personalmente a porre delle domande sul nostro modo assicurativo, sulle funzioni e ruoli che ci vengono attribuiti e su cosa dobbiamo aspettarci per il futuro.

Ho voluto mettere alla prova, in un campo preciso, l'incredibile potenza dell'intelligenza artificiale, che è bene ricordare si distingue per la sua straordinaria capacità di comprendere e generare risposte e scambi di opinioni in modo naturale. Questo è possibile in quanto attinge ad una vasta base di conoscenza ed è quindi in grado di rispondere alle domande, offrire suggerimenti

e persino tenere conversazioni che sembrano essere guidate da un essere umano.

Mi sono posto il problema di come interpretare le risposte fornite, ma queste sono arrivate in modo semplice, in alcuni casi come avrei risposto io stesso; quindi, le politiche sindacali messe in campo vengono riconosciute, involontariamente, come quelle giuste per il proseguo della nostra attività.

Ho quindi posto a due intelligenze artificiali, TALKAI e GEMINI alcune domande sul ruolo e la funzione degli intermediari assicurativi nel futuro e trascrivo fedelmente le risposte fornite, senza intervenire in alcun modo sul testo originale.

Faccio l'agente di assicurazione e vorrei chiederti cosa pensi di questa attività anche per il futuro.



TALKAI: *Come agente di assicurazione, svolgi un ruolo importante nell'aiutare le persone e le imprese a proteggere i propri beni e la propria famiglia da imprevisti e rischi finanziari. L'attività di agente di assicurazione è certamente un settore che continuerà ad essere essenziale nel futuro, poiché la necessità di assicurazioni e protezione finanziaria è sempre presente e in continua evoluzione.*
Tuttavia, è importante essere consapevoli dei cambiamenti e delle sfide che il settore assicurativo potrebbe affrontare, come ad esempio l'evoluzione delle tecnologie digitali e l'incidenza di eventi climatici estremi. Pertanto, è importante essere sempre aggiornati sulle nuove tendenze del settore e sulle nuove soluzioni assicurative che possono soddisfare le esigenze dei clienti in modo più efficiente ed efficace. Inoltre, è fondamentale per un agente di assicurazione avere una buona base di conoscenze e competenze nel campo dell'assicurazione, così come sviluppare una mentalità orientata al cliente e alle relazioni a lungo termine, al fine di costruire fiducia e fedeltà con i propri clienti. In generale, l'attività di agente di assicurazione è una professione gratificante e di grande responsabilità, che può offrire opportunità di successo e crescita professionale nel lungo termine, purché si sia disposti a impegnarsi e ad adattarsi alle nuove sfide e opportunità che il settore assicurativo può presentare.



GEMINI: *Essendo un grande modello linguistico, non posso fornire consigli finanziari o suggerire se una particolare carriera sia giusta o meno per te. Tuttavia, posso condividere alcune informazioni sul futuro del settore assicurativo che potrebbero essere utili per prendere la tua decisione.*
Secondo un recente studio di McKinsey Global Institute, il settore assicurativo è in procinto di subire una significativa trasformazione nei prossimi anni, trainata da una serie di fattori, tra cui l'ascesa dell'intelligenza artificiale, l'analisi dei big data e l'emergere di nuovi modelli di business. Questi cambiamenti avranno un impatto significativo sul ruolo degli agenti assicurativi, che dovranno adattarsi per rimanere competitivi. Tuttavia, esistono ancora molte opportunità per gli agenti assicurativi di successo nel futuro. Le persone avranno sempre bisogno di consigli e consulenza quando si tratta di fare scelte assicurative e gli agenti assicurativi che possono fornire un servizio clienti personalizzato e di alta qualità saranno sempre richiesti. Inoltre, l'ascesa di nuove tecnologie creerà anche nuove opportunità per gli agenti assicurativi di espandere le proprie attività e raggiungere nuovi clienti. In definitiva, se il settore delle assicurazioni sia o meno un buon posto per te in futuro dipende dalle tue individuali capacità e preferenze. Se sei una persona a cui piace interagire con le persone, sei bravo a costruire relazioni e hai una forte predisposizione per le vendite, allora una carriera nel settore assicurativo potrebbe essere una buona scelta per te. Tuttavia, se sei qualcuno che preferisce un ambiente di lavoro più autonomo e non ama la vendita, allora potresti prendere in considerazione una carriera diversa.

Ecco alcune risorse aggiuntive che potresti trovare utili:
- *Il futuro del settore assicurativo*
- *Come diventare un agente assicurativo*
- *Le competenze necessarie per avere successo nel settore assicurativo*

Grazie della risposta, secondo te come posso rallentare le significative trasformazioni in atto nel comparto assicurativo?



Per rallentare le significative trasformazioni nel settore assicurativo, potresti considerare diverse strategie:

1. *Analizzare e comprendere le cause delle trasformazioni: identificare le principali tendenze e fattori che stanno influenzando il settore assicurativo, come ad esempio l'evoluzione della tecnologia, i cambiamenti normativi o le nuove esigenze dei consumatori.*
2. *Adattarsi al cambiamento: essere pronti a adattarsi rapidamente alle nuove sfide e opportunità che si presentano nel settore assicurativo, investendo in formazione e sviluppo di nuove competenze e adottando nuove tecnologie.*
3. *Migliorare l'efficienza e l'innovazione: sviluppare processi e soluzioni innovative per migliorare l'efficienza operativa e offrire ai clienti servizi più personalizzati e convenienti.*
4. *Collaborare con partner strategici: stabilire partnership con altre aziende e fornitori di servizi per ampliare la propria offerta e sfruttare al meglio le opportunità di mercato.*
5. *Focus sulla customer experience: mettere al centro delle proprie strategie il cliente, offrendo servizi personalizzati, trasparenti e facili da gestire.*

Implementando queste strategie, potresti riuscire a gestire in modo più efficace le trasformazioni in atto nel comparto assicurativo e adattarti con successo alle nuove sfide del settore.



Essendo un grande modello linguistico, non sono in grado di fornire consigli su come rallentare i cambiamenti significativi che si verificano nel settore assicurativo. Tuttavia, posso condividere alcune informazioni sui fattori che stanno guidando questi cambiamenti e su come gli agenti assicurativi possono adattarsi per rimanere competitivi.

I fattori che trainano la trasformazione del settore assicurativo includono:

- *L'ascesa dell'intelligenza artificiale (AI): L'intelligenza artificiale viene utilizzata per automatizzare molte delle attività che in passato venivano svolte da agenti assicurativi, come la valutazione dei sinistri e la sottoscrizione delle polizze. Ciò sta portando a una riduzione della necessità di agenti umani e sta cambiando il modo in cui viene svolto il lavoro assicurativo.*
- *Analisi dei big data: Le compagnie assicurative stanno raccogliendo e analizzando più dati che mai sui loro clienti. Questi dati vengono utilizzati per sviluppare prodotti e servizi più personalizzati, nonché per migliorare la valutazione dei rischi e la prevenzione delle frodi. Ciò sta portando a un settore assicurativo più efficiente e basato sui dati.*
- *L'emergere di nuovi modelli di business: Nuovi modelli di business, come le compagnie assicurative peer-to-peer e le compagnie assicurative basate sull'utilizzo, stanno emergendo e stanno interrompendo il tradizionale modello di settore assicurativo. Questi nuovi modelli offrono ai clienti maggiori scelte e prezzi più bassi e stanno esercitando una pressione sulle compagnie assicurative tradizionali per adattarsi.*

Per rimanere competitivi in questo ambiente in rapido cambiamento, gli agenti assicurativi devono:

- *Adottare nuove tecnologie: gli agenti assicurativi devono essere disposti ad adottare nuove tecnologie, come l'intelligenza artificiale e l'analisi dei big data, per rimane-*

re competitivi. Ciò richiederà loro di imparare nuove competenze ed essere aperti al cambiamento.

- *Concentrarsi sul servizio clienti: con l'automazione di molte attività assicurative, il servizio clienti diventerà ancora più importante. Gli agenti assicurativi devono essere in grado di fornire un servizio clienti eccezionale per differenziarsi dalla concorrenza e trattenere i clienti.*
- *Specializzarsi: con l'aumento della concorrenza, sarà più difficile per gli agenti assicurativi avere successo come generalisti. Gli agenti assicurativi dovranno specializzarsi in determinati settori o tipi di clienti per distinguersi dalla concorrenza.*
- *Diventare imprenditori: gli agenti assicurativi dovranno diventare più imprenditoriali per avere successo nel nuovo ambiente. Ciò richiederà loro di essere proattivi nel trovare nuovi clienti, sviluppare nuovi prodotti e servizi e far crescere le proprie attività.*

La trasformazione del settore assicurativo è in atto e avrà un impatto significativo sugli agenti assicurativi. Tuttavia, esistono ancora molte opportunità per gli agenti assicurativi di successo nel futuro. Adattandosi ai cambiamenti e abbracciando le nuove tecnologie, gli agenti assicurativi possono rimanere competitivi e prosperare nel nuovo ambiente.

Grazie della risposta, ma se il posto del venditore lo prende l'IA, io cosa posso fare pe restare sul mercato della distribuzione?



Se il posto del venditore venisse preso dall'Intelligenza Artificiale, potresti considerare di concentrarti su altre aree della distribuzione che potrebbero non essere facilmente automatizzabili, come ad esempio il marketing, la gestione dei clienti, la logistica o lo sviluppo di nuovi prodotti. Inoltre, potresti cercare di differenziarti offrendo servizi personalizzati o esperienze uniche ai tuoi clienti, che l'IA potrebbe non essere in grado di replicare. Restare aggiornato sulle ultime tecnologie e tendenze del settore potrebbe aiutarti a trovare nuove opportunità e a mantenerti competitivo sul mercato della distribuzione.



Come hai ben detto, l'intelligenza artificiale (AI) sta automatizzando molte delle attività tradizionali degli agenti assicurativi, come la avlutazione dei sinistri e la sottoscrizione delle polizze. Questo ovviamente pone delle sfide per il futuro del ruolo di agente assicurativo come lo conosciamo. Tuttavia, è importante sottolineare che l'AI non è in grado di sostituire completamente le capacità e il valore che gli agenti umani possono apportare.

Ecco alcune aree in cui gli agenti assicurativi possono ancora eccellere e differenziarsi, anche nell'era dell'intelligenza artificiale:

1. Consulenza e relazioni personalizzate:

- *Gli esseri umani sono in grado di costruire relazioni e connessioni con i clienti in un modo che l'IA non può. Utilizzando la loro comprensione delle esigenze individuali e degli obiettivi finanziari dei clienti, gli agenti possono fornire consulenze personalizzate e creare piani assicurativi su misura che soddisfino le esigenze specifiche di ogni cliente.*

- *Questo è particolarmente importante in un mondo sempre più complesso di prodotti assicurativi, dove i clienti hanno bisogno di una guida per navigare tra le diverse opzioni e scegliere la copertura giusta per loro.*

2. Empatia e supporto emotivo:

- *Quando le persone subiscono un sinistro o affrontano un momento difficile, hanno bisogno di supporto emotivo oltre che di assistenza pratica. Gli agenti assicurativi possono fornire empatia e comprensione, aiutando i clienti a gestire le loro richieste e fornendo loro il conforto umano di cui hanno bisogno in un momento difficile.*
- *L'IA non è in grado di replicare questo livello di intelligenza emotiva e compassione, che rimarrà una componente essenziale del ruolo di un agente assicurativo di successo.*

3. Abilità di vendita e negoziazione:

- *Vendere prodotti assicurativi richiede ancora una forte capacità di persuasione e negoziazione. Gli agenti devono essere in grado di comunicare efficacemente il valore dei loro prodotti e servizi, costruire relazioni con potenziali clienti e chiudere le vendite.*
- *L'IA può assistere gli agenti in alcune attività di vendita, come la qualificazione dei lead e la personalizzazione delle proposte, ma non può sostituire l'interazione umana e la capacità di negoziazione che sono fondamentali per il successo nella vendita.*

4. Adattamento e innovazione:

- *Il settore assicurativo è in continua evoluzione e gli agenti devono essere in grado di adattarsi ai nuovi prodotti, tecnologie e tendenze per rimanere competitivi.*
- *Devono essere disposti a imparare cose nuove, espandere le loro conoscenze e abbracciare l'innovazione per rimanere all'avanguardia nel mercato.*
- *La capacità di adattarsi e innovare sarà fondamentale per gli agenti che vogliono prosperare nel futuro del settore assicurativo.*

5. Sfruttare l'IA a proprio vantaggio:

- *Invece di vedere l'IA come una minaccia, gli agenti intelligenti possono sfruttarla come strumento per migliorare le proprie prestazioni e aumentare il proprio valore.*
- *Possono utilizzare le tecnologie basate sull'IA per automatizzare compiti ripetitivi, liberando tempo per concentrarsi su attività ad alto valore come la consulenza clienti e la costruzione di relazioni.*
- *Possono anche utilizzare l'IA per ottenere informazioni sui clienti, valutare i rischi e personalizzare le raccomandazioni, migliorando così la qualità del servizio che offrono.*

In definitiva, il successo degli agenti assicurativi nel futuro dipenderà dalla loro capacità di adattarsi al cambiamento, abbracciare nuove tecnologie e offrire un valore unico che l'IA non può replicare. Concentrandosi sui loro punti di forza distintivi, come l'empatia, la consulenza personalizzata e le capacità di vendita, gli agenti possono continuare a svolgere un ruolo vitale nel settore assicurativo e costruire carriere gratificanti anche nell'era dell'intelligenza artificiale.

Ultima domanda, ma non credi che il rapporto professionale, la consulenza che l'Agente può svolgere a favore del Cliente, siano elementi determinanti ed esclusivi dell'essere umano?

Sì, sono d'accordo che il rapporto professionale e la consulenza fornita da un agente siano elementi determinanti ed esclusivi dell'essere umano. L'agente può offrire un livello di comprensione, empatia e intelligenza emotiva che al momento non può essere replicato da macchine o algoritmi. La capacità di comprendere le esigenze e i desideri del cliente, di offrire consigli personalizzati e di costruire un rapporto fiduciario è qualcosa che solo un essere umano può fare in modo genuino e efficace. Mentre la tecnologia può assistere e migliorare il lavoro degli agenti, penso che la componente umana rimanga fondamentale nel settore della consulenza e dell'assistenza clienti.



Hai ragione, la relazione professionale e la consulenza che un agente può offrire al cliente sono elementi fondamentali e distintivi dell'essere umano. L'intelligenza artificiale, seppur in grado di automatizzare diverse mansioni e fornire informazioni, non può ancora replicare appieno la complessità e la profondità di una relazione umana.
Ecco alcuni punti chiave che sottolineano l'importanza del ruolo umano nell'interazione agente-cliente:

1. Empatia e comprensione: Gli agenti umani possiedono la capacità di comprendere le emozioni, le motivazioni e le esigenze individuali dei clienti in un modo che l'IA non può. Possono costruire relazioni di fiducia e rapportarsi con i clienti a livello emotivo, fornendo loro supporto e guida durante momenti difficili.
2. Giudizio e intuito: L'intelligenza artificiale è abile nell'analizzare dati e identificare modelli, ma spesso manca del giudizio e dell'intuito che gli esseri umani possiedono. Gli agenti esperti possono utilizzare il loro giudizio per valutare situazioni complesse, considerare fattori non quantificabili e fornire consigli personalizzati adatti alle specifiche esigenze di ogni cliente.
3. Creatività e problem solving: L'IA può assistere gli agenti nelle attività di problem solving, ma la creatività e l'ingegno umano sono spesso necessari per trovare soluzioni innovative a problemi complessi e personalizzare le proposte per soddisfare le esigenze uniche di ogni cliente.
4. Comunicazione efficace: La comunicazione efficace richiede più della semplice trasmissione di informazioni. Gli agenti abili sanno ascoltare attivamente, fare domande pertinenti e adattare il loro stile di comunicazione alle esigenze individuali di ogni cliente. Possono anche utilizzare la comunicazione non verbale e il linguaggio del corpo per costruire una connessione e trasmettere fiducia.
5. Flessibilità e adattabilità: Il mondo è in continua evoluzione e anche le esigenze dei clienti cambiano. Gli agenti umani sono in grado di adattarsi a queste mutevoli circostanze, apprendere nuove informazioni e sviluppare nuove competenze per rimanere all'avanguardia e continuare a fornire un servizio clienti eccezionale.
In definitiva, mentre l'IA continuerà a svolgere un ruolo importante nel settore assicurativo, gli agenti umani rimarranno essenziali per costruire relazioni con i clienti, fornire consulenze personalizzate e offrire un servizio clienti di alta qualità. L'intelligenza artificiale e gli agenti umani possono lavorare insieme in modo complementare per fornire ai clienti il miglior servizio possibile.

È importante sottolineare – conclude Gemini - che il futuro del lavoro nel settore assicurativo non si tratta di una sostituzione totale degli agenti umani con l'IA. Si tratta piuttosto di un'evoluzione del ruolo degli agenti, che dovranno sviluppare nuove competenze e adattarsi a un nuovo modo di lavorare. Gli agenti che saranno in grado di abbracciare il cambiamento, sfruttare i vantaggi dell'IA e concentrarsi sui loro punti di forza distintivi saranno quelli che avranno successo nel futuro del settore assicurativo.

L'Agente di Assicurazione

INTELLIGENZA ARTIFICIALE GENERATIVA

DOSSIER

L'IA dietro l'incontro benefico tra uomo e macchina

*Come **migliorare la vita delle persone** con difficoltà neurologiche*

A cura di Marianna Pantano



Giuseppe (nome di fantasia) faceva il medico di famiglia, era uno di quelli bravi, quelli che bastava uno sguardo e faceva la diagnosi corretta, e quando la sorte imponeva la comunicazione di una diagnosi infausta, trovava le parole giuste, quelle che non gettano le persone nello sconforto senza preavviso.

Un brutto giorno Giuseppe si trovò ad essere lui il paziente, e la diagnosi infausta che gli fu comunicata era SLA (Sclerosi laterale amiotrofica), oggi sono passati più di dieci anni da quella diagnosi e Giuseppe vive attaccato ad una macchina, muove solo gli occhi, prigioniero di un corpo, ma fa ancora le diagnosi, quelle giuste e trova le cure.

Al pari di tanti come lui, per comunicare si avvale di un cartellone con le lettere dell'alfabeto, il suo angelo custode/infermiere gliele indica e Giuseppe fa cenni a volte difficili da interpretare per indicare quali lettere intende, così dopo dieci anni di immobilismo forzato, ancora consiglia medicinali, fa il tifo per la sua squadra del cuore, fa tante cose per noi talmente scontate che non ci facciamo neanche caso, per lui sono il modo di chiamare a sé la vita.

Le malattie neurodegenerative come quella di Giuseppe, e gli incidenti a volte cambiano irreversibilmente la vita delle persone, tanto da ridurli ad un apparente stato vegetativo, con il cervello funzionante, quanto di peggio si possa immaginare.

Nella nuova era dell'intelligenza artificiale, i detenuti innocenti nelle carceri senza mura possono avere ancora una chance per interagire con il mondo, grazie al connubio tra neuroscienziati, ingegneri e gli informatici.

La comunicazione assistita

L'idea di una startup francese è esattamente questa: fare ricerca e innovazione per promuovere l'inclusione sociale delle persone con difficoltà neurologiche, attraverso lo sviluppo di dispositivi indossabili che grazie all'intelligenza artificiale utilizzano l'analisi delle onde cerebrali per interpretare i pensieri e le emozioni di una persona con disabilità comunicative, trasformando queste informazioni in messaggi vocali o testi.
Che meraviglia sarebbe se Giuseppe potesse avere un dispositivo del genere!

Inclusive Brains e Allianz Trade, un binomio vincente

La startup francese sta facendo ricerca su una nuova generazione di interfacce neurali basate sull'intelligenza artificiale generativa e grazie alla collaborazione con Allianz Trade (il principale assicuratore di crediti commerciali) sta sviluppando Prometheus, si tratta di una nuova interfaccia cervello-macchina in grado di convertire vari segnali neurofisiologici, come le onde mentali, l'attività del cuore, i movimenti oculari, in comandi controllati dalla mente.
Che rivoluzione per chi non può più usare le mani neanche per digitare su una tastiera!
Inclusive Brains (Cervelli inclusivi, ndr.) è stata fondata nel 2022 dal professor Oliver Oullier, neuroscienziato, insieme a Paul Barbaste, esperto di sicurezza informatica, che hanno indossato i panni di imprenditori con la mission di rendere profittevole la perfetta unione tra l'intelligenza artificiale e le interfacce cervello-computer (BCI), con la finalità di rendere più dignitosa la vita delle persone colpite da malattie neurodegenerative o vittime di incidenti invalidanti.
Il progetto consiste nello sviluppo delle interfacce neurali di nuova generazione, guidate da modelli di intelligenza artificiale di proprietà dell'azienda, con l'obiettivo di produrre un Neural Foundation Model (TFM), che possa trasformare qualunque oggetto connesso dotato di sensori in un'interfaccia uomo-macchina, di modo che l'essere umano possa, indipendentemente dalle proprie abilità o disabilità, comandare gli oggetti connessi e gli ambienti digitali attraverso le onde cerebrali, gli occhi ed i muscoli facciali, il battito delle palpebre o la stretta di mano.
L'obiettivo di questa innovativa tecnologia assistiva è quindi quello di aiutare le persone che non possono più usare le mani, o parlare, a gestire postazioni di lavoro, oggetti connessi e a navigare in ambienti digitali senza la necessità di digitare su una tastiera, toccare uno schermo o utilizzare comandi vocali.
Sebbene la ricerca vada nella direzione del sostegno alle persone colpite dalle malattie invalidanti Oullier afferma comunque che tutti potranno beneficiare dei modelli di interfacce neurali multimodali di Inclusive Brains.
I modelli di intelligenza artificiale generativa si sono rivelati ottimi strumenti per comprendere la sovrastruttura linguistica, ma le parole sono appunto sovrastrutture, analizzando i micromovimenti facciali, le macchine e gli ambienti digitali possono adeguarsi alle emozioni e sensazioni degli umani, alla comunicazione oltre le parole.
Sarà possibile mentire? Bella domanda.

INCLUSIVE BRAINS

Non solo parole, anche tatto

La tecnologia di Prometheus abbinata al modello di intelligenza artificiale permette di gestire un braccio esoscheletrico con i comandi mentali, sono già stati effettuati test con persone con disabilità cognitive e paralisi; durante il percorso della Fiamma Olimpica, un tedoforo con disabilità motorie ha utilizzato la tecnologia di Prometheus per comandare un braccio esoscheletrico, quale miglior esordio per Prometheus che le Olimpiadi in Francia?
È stato scelto un debutto di grande impatto mediatico proprio per sensibilizzare il pubblico alla necessità del sostegno industriale rispetto alle innovazioni tecnologiche assistive basate sull'Intelligenza Artificiale.

La robotica indossabile non è solo una tecnologia, ma un alleato quotidiano per chi ha subito danni cerebrali o vive con deficit neurologici, l'idea che si ha del braccio esoscheletrico è metallica, e poco umana, ma è davvero così?
Durante la pandemia, molti di noi hanno realizzato quanto fosse importante il tatto, quanto fosse importante toccare un altro essere umano e sentire la pelle, sentire l'umanità che si sfiora delicatamente. Gli scienziati l'hanno definita Skin Hunger fame di pelle, chi non ha più l'uso delle mani potrà un giorno tornare a godere di questa sensazione?

Il parere dello scienziato

Ne abbiamo parlato con il prof. Domenico Prattichizzo, docente di robotica uomo-centrica all'Università di Siena, inventore di 12 brevetti di aptica e dispositivi indossabili.

Professore, come funziona esattamente il braccio artificiale?
È un progetto innovativo chiamato "Soft Robotic Sixth Finger" ideato e progettato per aiutare i pazienti con emiparesi a seguito per esempio di un ictus, funziona in modo simile a una pinza, collaborando con la mano paretica del paziente. È indossato come un bracciale, il che lo rende poco ingombrante quando non è in uso. Il dito robotico aggiuntivo opera insieme alla mano compromessa per afferrare e stabilizzare oggetti, migliorando così la capacità del paziente di eseguire attività quotidiane come lavarsi i denti o sbucciare una mela. Il robot è controllato da una interfaccia che si indossa come un anello e consente al paziente di controllare il dito robotico e di ricevere vari tipi di feedback tattili, migliorando ulteriormente l'usabilità del dispositivo e motivando i pazienti a continuare a utilizzare l'arto superiore paretico.



Domenico Prattichizzo,
Docente di robotica uomo-centrica all'Università di Siena

Queste tecnologie in quali ambiti possono essere applicate, e per quali tipologie di pazienti?
Questa tecnologia trova applicazione in molteplici ambiti medici e scientifici. Può essere utilizzata per:

- **Riabilitazione Neurologica:** aiuta pazienti con ictus, lesioni spinali, sclerosi multipla, paralisi cerebrale e altre condizioni neurologiche a recuperare la mobilità e la funzionalità degli arti.
- **Neuroscienza e Ricerca:** permette lo studio delle funzioni cerebrali e il trattamento di disturbi neurologici attraverso stimolazione cerebrale e altre tecniche avanzate.
- **Assistive Technology:** fornisce soluzioni per migliorare la qualità della vita di persone con disabilità motorie o cognitive.
- **Protesi Avanzate:** sviluppa arti artificiali con capacità tattili e di movimento molto simili a quelle naturali.

Il dito robotico esoscheletrico può riprodurre le sensazioni tattili?
Sì, il "Soft Robotic Sixth Finger" è dotato di un'interfaccia tattile chiamata hRing. Questo dispositivo permette ai pazienti di controllare il dito robotico aggiuntivo e di riprodurre vari tipi di feedback tattili consentendo una percezione più naturale dell'arto artificiale e una maggiore precisione nel controllo dei movimenti del robot. Questo non solo aiuta nel recupero della capacità di presa e stabilizzazione degli oggetti, ma mantiene anche i pazienti motivati a proseguire nell'utilizzo dell'arto superiore paretico, migliorando il loro percorso riabilitativo.


Soft Robotic Sixth Finger

Quali usi possono essere pensati oltre a quello destinato ai disabili?
Oltre all'uso per persone con disabilità, le tecnologie come il "Soft Robotic Sixth Finger" possono essere applicate in vari altri settori:

- **Industria e Manutenzione:** per compiti che richiedono precisione, ripetitività o accesso a spazi ristretti, migliorando l'efficienza e la sicurezza degli operai.
- **Chirurgia:** per supportare i chirurghi in interventi complessi e minimamente invasivi, aumentando la precisione e riducendo il rischio di errori.
- **Esplorazione Spaziale e Subacquea:** per operazioni in ambienti estremi dove l'uso delle mani umane è limitato o impossibile.
- **Assistenza Domestica:** per aiutare le persone anziane o con limitazioni fisiche a svolgere attività quotidiane, migliorando la loro autonomia e qualità della vita.

Cosa ne pensa della collaborazione tra imprese e scienziati?
La collaborazione tra imprese e scienziati è essenziale per l'innovazione e il progresso tecnologico. Il mio laboratorio, il SIRSLab, rappresenta un esempio virtuoso di questa collaborazione. La combinazione della creatività e dell'entusiasmo degli scienziati con le risorse e l'esperienza pratica delle imprese può trasformare idee ambiziose in progetti di successo. Il sesto dito robotico nato nei nostri laboratori è oggi diventata una startup che ha l'ambizione di aiutare tutti coloro che ne hanno bisogno. La startup si chiama EXISTO.TECH

Il contributo dell'industria alla scienza

Anche il telecomando fu creato come strumento per sostenere le persone con disabilità, ora è un oggetto di uso comune, così le interfacce neurali guidate dall'Intelligenza Artificiale, agevoleranno la vita di tutti in un futuro non tanto lontano.
Allianz Trade e l'industria assicurativa possono contribuire fattivamente a migliorare la vita delle persone con disabilità, sostenendo le idee, credendo nella creatività degli scienziati e nell'innovazione, investendo in progetti futuristi.
Come sottolineato dal Prof. Prattichizzo, l'idea è solo l'inizio, a volte le idee restano nella bolla del sogno, a volte vengono realizzate, alcune brevettate. Dopo l'idea viene la produzione e la commercializzazione, le relazioni con le autorità competenti in materia di deposito e mantenimento dei brevetti e tutta una serie di incombenze, ma soprattutto per realizzare le idee ci vuole l'impegno economico di chi sceglie liberamente di credere in un progetto, e decide di investire in un sogno, che un giorno cambierà l'esistenza di tanti Giuseppe, Maria, Antonio, Francesca, prigionieri del loro corpo.
Dopo che avranno cambiato il percorso delle persone che hanno perso alla lotteria della vita, possiamo scommetterci, renderanno la vita più facile a chi la lotteria l'ha vinta e non se ne rende conto.

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

BASTA con la strage sulle strade



Associazioni unite per la modifica del Codice della strada

A cura di Andrea Pieri

Quando si diventa genitori, la nostra vita cambia in meglio e molte cose a cui davamo importanza prima e che magari ci facevano anche arrabbiare, improvvisamente svaniscano e vengono sostituite da cose ben più importanti, come quella di far crescere i nostri figli nel miglior contesto possibile, educandoli con sani principi, nella speranza poi che la loro vita sia carica di emozioni e soddisfazioni. Naturalmente tutto ciò, passando anche da alcune delusioni e sconfitte, dalle quali cerchiamo di proteggerli e che però sono anch'esse importanti affinché sappiano apprezzare meglio le conquiste ed i momenti belli della loro vita. Purtroppo, però, a volte la sorte scompiglia i piani che alcuni di noi si eravamo fatti e quel castello ideale che avevamo pensato per i nostri figli cade inesorabilmente.

Sto parlando della piaga sociale, di quei soggetti che irresponsabilmente si mettono alla guida della propria autovettura e strappano via le vite di persone innocenti. Da questo profondo dolore scaturisce spesso la reazione di molti famigliari che si chiudono in sé stessi, aggrappati alla loro sofferenza inconsolabile, altri hanno la forza di reagire e magari di costituire addirittura associazioni onlus che si battano perché tutto ciò non accada più. Per fare in modo che tutte queste morti, ancora troppe, non siano state perse invano. Conosco da tanti anni l'ex Comandante dei Carabinieri Massimiliano Massimi, che ha perso suo figlio in un tragico incidente stradale. Da quel giorno, unitamente alla sua famiglia, ha cominciato la sua battaglia per cambiare il codice della strada, cercando di renderlo più severo nei confronti di

chi, non rispettando le regole, toglie la vita a chi sorrideva ad essa.
Per sensibilizzare a tali tematiche anche il nostro mondo, ho incontrato Massimi, ponendoli alcune domande circa lo stato dell'arte, rispetto alle modifiche governative del codice della strada, ma prima di passare ad esse, qui di seguito ho ritenuto importante riportare un estratto della presentazione presente sul sito dell'Associazione Massimo Massimi Vittima della Strada:

"Ciao, mi chiamo Massimo Massimi, sono nato a Pescia (PT) il 1 agosto 1997 e risiedo unitamente alla mia famiglia a Ponte Buggianese, un paesino della Valdinievole che si trova nel Pistoiese. Sono un ragazzo gioioso e come tutti quelli della mia età amo lo sport, che pratico in diverse discipline fin da piccolo. Ho iniziato a giocare a calcio nella squadra del mio paese di residenza, per poi proseguire nel Murialdo di Montecatini Terme, ma poi ho abbandonato giocando solo partite di calcio e calcetto con gli amici ogni volta che mi capita l'occasione. A proposito, sfatiamo un mito: io non sono laziale ma juventino, un "gobbo" come dicono dalle mie parti. Mi piace il nuoto, il body building ed il pugilato che ho praticato assiduamente fino al 2013 perché da allora mi sono innamorato di una nuova disciplina sportiva che si chiama Keysi, una lotta da strada con finalità difensive. Sono anche un corridore e partecipo spesso a quelle corse o marce di solidarietà che vengono proposte sia in Valdinievole che nella limitrofa Lucchesia. Frequento la classe III B dell'Istituto Professionale Sismondi e Pacinotti di Pescia e le mie materie preferite sono: Economia Aziendale, Diritto, Storia e naturalmente Educazione Fisica. La mia caratteristica principale è quella di sorridere continuamente, faccio facilmente amicizia e soprattutto amo la vita. Mi piacerebbe intraprendere la carriera militare, vorrei laurearmi ed avere una famiglia ma per l'altrui incoscienza non potrò più realizzare queste mie aspirazioni. Dalla sera del 23 ottobre 2014, anche io sono diventato una vittima della strada. Sono stato ucciso da un ubriaco al volante della sua auto che ha invaso la mia corsia a fortissima velocità. Da quel momento, la mia famiglia ed i nostri amici hanno avuto ben chiaro nei loro cuori che il termine della mia vita terrena, a soli 17 anni, non doveva rimanere un semplice ricordo. Infatti, seppure tutti fortemente addolorati, hanno deciso che in mio nome si sarebbero prodigati per evitare altri morti sulle strade della nostra amata Italia. I miei genitori, mia sorella ed il suo fidanzato, insieme ad altri miei familiari ed amici, hanno lavorato per creare l'Associazione Massimo Massimi Onlus che non ha scopo di lucro, persegue finalità di solidarietà sociale e attività di beneficenza. Questa mia associazione vuole fermare le stragi stradali causate da soggetti in stato di ebrezza alcoolica, o in stato di alterazione conseguente all'assunzione di sostanze stupefacenti, o che violano i limiti di velocità al momento della determinazione di un sinistro mortale. Per questo motivo si vuole sensibilizzare l'opinione pubblica con corsi, conferenze e seminari sulla sicurezza stradale, sulla cultura della legalità, sulla sicurezza più in generale, la donazione degli organi e del sangue".
Non c'è molto da aggiungere su questo messaggio postumo idealmente scritto da Massimo Massimi, così abbiamo ritenuto più giusto chiedere a suo padre Massimiliano, fondatore e presidente della Onlus, nata dopo la morte di suo figlio, come stanno andando le battaglie portate avanti dalla sua associazione, insieme ovviamente alle tante altre onlus attive in Italia.



Dopo la morte di suo figlio Massimo, avete avuto la forza di far nascere un'associazione, in sua memoria, che si occupi fondamentalmente della problematica delle vittime che ogni anno ci sono sulle strade italiane. Quali sono state le iniziative più rappresentative che siete riusciti a portare avanti fino ad oggi?
La ringrazio per la domanda che mi dà l'opportunità per esplicitare le molteplici iniziative che, come associazione, abbiamo svolto e continuiamo a svolgere. La più importante attività è quella di andare nelle scuole superiori a fare formazione e informazione sulla sicurezza stradale ed io personalmente, che sono il testimonial principale, con l'ausilio di alcune slides, racconto la tragedia che ha colpito la mia famiglia e le conseguenze che una condotta individualista ed egoista di un soggetto ubriaco ha provocato. Abbiamo iniziato con la Toscana per poi andare in Umbria, nel Lazio e in Campania.
Tra le tante iniziative che abbiamo portato avanti in questi anni vi è stata la partecipazione agli Stati Generali della Sicurezza Stradale presso la Camera dei Deputati, oppure la partecipazione a manifestazioni nazionali, dibattiti, conferenze, meeting o convegni promossi da Aci, Sindacati delle FFPP, Anas o altre associazioni simili alla nostra.
L'ultimo progetto a cui abbiamo partecipato attivamente è stato quello di città 30, anche questo come la legge sull'omicidio stradale osteggiato, ma noi non demordiamo. Personalmente poi ho avuto l'onore e l'onere di essere tra i rappresentanti dei familiari delle vittime della strada presso la Commissione Giustizia della Camera dei Deputati a Montecitorio e la Commissione Trasporti del Senato a Palazzo Madama, durante l'iter legislativo del DDL 3169/2010 che si è trasformato nella legge 41/2016.
Come è noto, la mia discesa in campo è avvenuta dopo la morte di mio figlio, successa il 23 ottobre 2014 e il DDL 3169 giaceva in Parlamento ormai da quattro anni. Ora le racconterò un particolare che molti definiscono una coincidenza, ma io invece credo che sia stato un chiaro messaggio di mio figlio. Massimo amava molto il numero 17 e, contrariamente alla vulgata popolare, non credeva che fosse un numero sfortunato. Quando mio figlio è deceduto aveva 17 anni ed era il 23 ottobre 2014. Io sono stato uno di coloro che si sono battuti con più pervicacia al fine che la legge 41/2016 venisse approvata dal nostro Parlamento ed infatti il 23 marzo 2016 è diventata legge dello Stato. Ciò avveniva esattamente 17 mesi dopo la morte di mio figlio. Sarà stato un caso oppure sarà stata una coincidenza come molti possono pensare? No, io non credo proprio che sia stato un caso o una coincidenza, bensì per me è stato un chiaro segnale di mio figlio che avevo fatto la cosa giusta ed il ripetersi del numero 17 era il suo modo di manifestarmi la sua presenza durante tutto l'iter legislativo che è stato definito una battaglia di civiltà e che abbiamo vinto 17 mesi esatti dalla sua ascesa al cielo.
Per ricordare mio figlio poi organizziamo, presso il monumento dedicato a Massimo Massimi e tutte le vittime della strada, nel Piazzale Annigoni del Comune di Ponte Buggianese, la manifestazione della giornata mondiale e nazionale in ricordo delle vittime della strada, che viene celebrata la seconda domenica di novembre di ogni anno.
Inoltre, sponsorizziamo annualmente una corsa podistica intitolata Massimo Massimi trofeo Aido, organizzata dalla società podistica Montecatini Marathon di Montecatini Terme, così come un torneo organizzato dal sodalizio calcistico Murialdo di Montecatini Terme ed un torneo di calcetto tra appartenenti delle FF.PP. della provincia di Pistoia.

Lei è ritenuto uno dei padri putativi della Legge 41/2006, meglio conosciuta come Legge sull'omicidio stradale, da questo suo ruolo come giudica il Governo e le istituzioni più in generale, rispetto alle vostre richieste di modifica del Codice della strada?
In effetti sono ritenuto uno dei padri putativi della Legge 41/2016 ed in questa veste molte volte sono chiamato a tenere conferenze in giro per la penisola italica. Quando Il DDL 3169 era stato presentato nel 2010 al Parlamento, primo firmatario Matteo Renzi all'epoca Sindaco di Firenze, poi però per ragioni sconosciute lo stesso si era arenato nei meandri di Montecitorio. Nel 2014 Matteo Renzi diventò Presidente del Consiglio e quindi il DDL 3169 riapparve per poi diventare la legge 41/2016 meglio conosciuta come Legge sull'omicidio stradale e le lesioni stradali. Infatti, con questo provvedimento legislativo sono stati introdotti gli articoli 589 bis e 590 bis nel nostro Codice penale, comprendendo i principi della colpa cosciente invece di quelli del dolo eventuale, come io e molti altri avevamo più volte richiesto. Il percorso per giungere alla legge fu molto accidentato ed in alcune occasioni sembrava che facesse la corsa dei gamberi. Diversi soggetti erano contrari all'approvazione di questa legge che abbiamo definito, la vittoria di una battaglia di civiltà e badi bene, nessuno di noi, che l'abbiamo tenacemente combattuta ne abbiamo minimamente beneficiato perché, come è noto, per la legge penale non vale il principio della retroattività se non vi è il favor rei.

Avete incontrato resistenze da qualcuno in particolare, rispetto alle vostre istanze?
Non sarei onesto se dicessi che non abbiamo incontrato diverse resistenze all'approvazione della legge e da più parti, sia politiche che di soggetti giuridici che direttamente o indirettamente erano interessati che il DDL



3169/2010 non diventasse legge. Noi però avevamo chiaro l'obiettivo da raggiungere e nonostante tutto e tutti siamo riusciti nel nostro scopo.

Lei è un Capitano dell'Arma dei Carabinieri e tra i vari incarichi ha anche quello di docente presso l'Università di Firenze – facoltà di Giurisprudenza, per questo ha spesso presieduto incontri nelle scuole. Ritiene che in tale ambito si possa fare di più, al fine di sensibilizzare i giovani ad una maggiore consapevolezza quando sono alla guida di un veicolo?
Gli incontri con le giovani generazioni sono fondamentali per la cultura della sicurezza stradale ed il luogo principe dove avvengono e devono essere sempre più favoriti è la scuola. Certamente si potrebbe fare molto di più, organizzando dei cicli sull'educazione stradale e la sicurezza stradale, come sarebbe molto utile ripristinare lo studio dell'educazione civica. Rendere consapevoli i giovani delle responsabilità a cui vanno incontro, se adottano dei comportamenti contrari alla prevista condotta di guida, oppure l'assunzione di sostanze stupefacenti o l'abuso di sostanze alcoliche, nonché il mancato rispetto della segnaletica stradale o l'elevata velocità, sicuramente gioverebbe in generale. Personalmente ho sempre pensato che prevenire è meglio che reprimere, quindi, più prevenzione nelle scuole con informazione e formazione significherà minor repressione sulle strade.

Come Sindacato Nazionale Agenti siamo molto sensibili ai temi della sicurezza stradale. Quattro anni fa, infatti, in collaborazione con la Croce Rossa Italiana, è nata l'iniziativa denominata Saturday Drive Live che nelle piazze italiane sensibilizza, soprattutto i giovani a non mettersi alla guida, se non nelle corrette condizioni per farlo. In tale evento sarebbe bello collaborare anche con voi, cosa ne pensa?
Sarei ben lieto che la mia associazione venisse invitata a partecipare a un progetto come quello da voi prospettato. Il motto della nostra associazione è "Rispetta Le Regole, Sorridi Alla Vita". Quale migliore opportunità ci sarebbe di questa per poterlo applicare? Aspettiamo volentieri di conoscere l'intero progetto e di dare il nostro contributo.
Nel ringraziare il Capitano Massimi per la sua disponibilità e l'impegno profuso in questa dura battaglia che sta portando avanti, ci auguriamo in futuro di poter collaborare insieme, perché forse con l'impegno di tante realtà come la sua, un giorno si potrà finalmente dire: non più una sola vittima per colpa di un irresponsabile.

La strage INFINITA

Le cause, i possibili rimedi e i numeri del dramma che si consuma ogni anno sulle nostre strade

A cura di Roberto Bianchi



Il fenomeno delle morti sulle strade italiane rappresenta da decenni una piaga aperta nel panorama della sicurezza stradale italiana. Sebbene nell'immaginario collettivo questa vera e propria piaga sociale venga identificata prevalentemente nelle cosiddette “stragi del sabato sera" che coinvolgono giovani al temine di una notte di eccessi, la realtà è assai più complessa e multifattoriale.

A dire il vero nel tempo, grazie a una serie di interventi normativi, campagne di sensibilizzazione e miglioramenti infrastrutturali, il numero degli incidenti mortali, soprattutto tra i giovani, è diminuito in modo significativo. Tuttavia, negli ultimi anni, fatta eccezione per il periodo del look down durante il quale le autorità avevano disposto la drastica riduzione della mobilità sociale, i progressi si sono pressoché fermati, dal momento che il numero di incidenti e decessi hanno ripreso a salire in particolare nelle ore notturne e si sono stabilizzati sui livelli pre-pandemici.

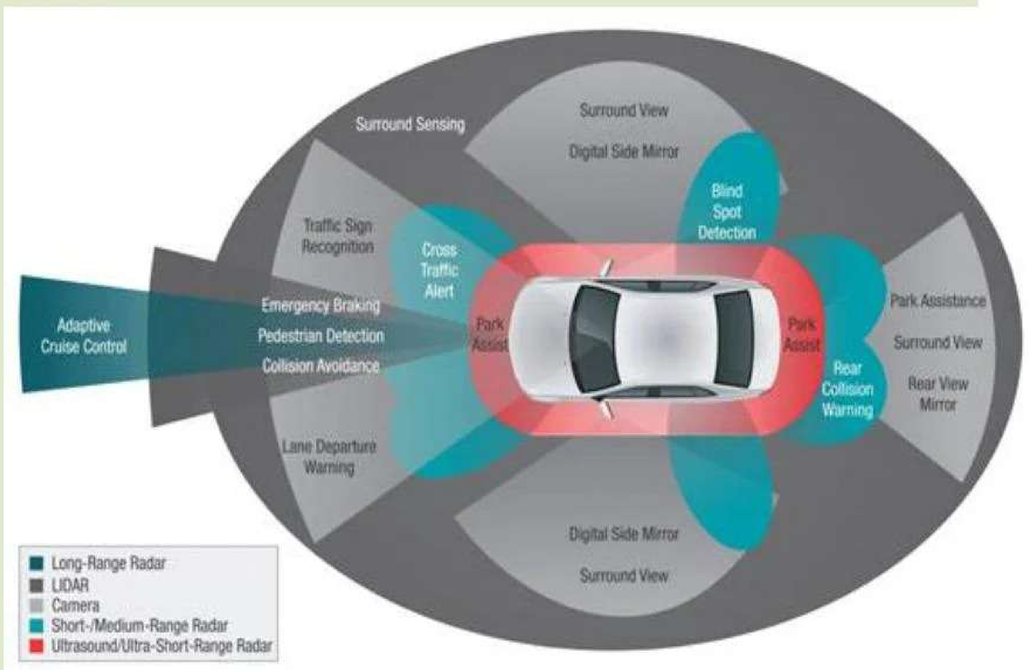
Perché tanti incidenti



Le cause sono molteplici e vanno ricercare in una infinità di fattori, spesso combinati tra loro, dalla diffusa spericolatezza dei nostri connazionali quando sono alla guida di un veicolo, al consumo di sostanze stupefacenti e all'abuso di alcol che riducono i tempi di reazione, alterano la percezione della velocità e delle distanze, aumentano il rischio di comportamenti incoscienti, alla maggiore mobilità legata alla crescente ricerca di benessere nel tempo libero, alle distrazioni derivanti dall'utilizzo di strumenti audio-fono-visivi, all'inesperienza che induce i giovani conducenti, tantopiù se neopatentati, a sottovalutare i rischi, all'aumento del parco circolante non compensato dal miglioramento quantitativo e qualitativo delle strade, alla sconsiderata politica del trasporto su gomma di persone e soprattutto merci, alle scadenti condizioni delle strade, buche, asfalti dissestati, segnaletica insufficiente, scarsa illuminazione a causa della precaria congiuntura, ormai irreversibile, nella quale versano le amministrazioni pubbliche, alla mancata adozione dei sistemi messi a punto dai ricercatori per ridurre il pericolo di incidenti anziché puntare tutto sulla sola repressione delle condotte devianti.

Le possibili soluzioni

L'esperienza suggerisce un approccio multidisciplinare che coinvolga istituzioni, forze dell'ordine, scuole, famiglie e associazioni del terzo settore, corpi intermedi il cui sforzo deve essere diretto all'educazione stradale e alla prevenzione, posto che non è sufficiente installare rilevatori di velocità che riempiono le casse pubbliche, ma non risolvono il problema, dato che la sanzione scatta quando la violazione è già avvenuta e il rischio del disastro è già stato corso. Decisamente più efficaci potrebbero rivelarsi le campagne di sensibilizzazione e di comunicazione efficaci per sensibilizzare l'opinione pubblica sui rischi della guida in condizioni non sicure.
Così come l'educazione stradale fin dall'età scolare rispetto alle regole della strada e alla consapevolezza dei pericoli derivanti dai comportamenti trasgressivi, con particolare riferimento al tasso alcolemico nel sangue del guidatore che subisce un incremento vistoso
nelle ore notturne e nei fine settimana quando gli spostamenti sono collegati all'eccitazione provenienti dalle situazioni di divertimento e quindi di minore concentrazione.
Tutto ciò non toglie evidentemente alcunché alla necessità di effettuare controlli più severi e di aumentare il presidio delle strade nelle ore notturne e nei weekend, così come nei giorni di maggiore traffico stradale allo scopo di indurre chi guida a non bere e chi beve a non guidare, ma anche a ridurre la velocità di guida e di astenersi da comportamenti insensati.
Da non sottovalutare l'importanza di promuovere l'acquisto di veicoli più sicuri in quanto dotati di sistemi tecnologicamente avanzati, come l'ESP e i freni ABS e dei dispositivi di guida assistita (ADAS) che aiutano il conducente migliorando il confort e la prevenzione degli incidenti. Tanto per citare i più noti: il



cruise control adattivi (ACC) per mantenere la distanza di sicurezza; la frenata automatica di emergenza (AEB) che funzionano come sistemi anticollisione con veicoli e pedoni; il rilevatore che monitora l'attenzione e la stanchezza del conducente; il dispositivo dedicato a misurare l'eccessivo avvicinamento della vettura che segue e a preparare l'auto al possibile tamponamento; il monitoraggio degli angoli ciechi mediante telecamere e sensori; il mantenimento della corsia di marcia (LKS); il riconoscimento della segnaletica stradale come quelli che segnalano i limiti di velocità.
Merita infine una particolare citazione la necessità di migliorare in modo sostanziale la sicurezza delle strade, molte delle quali risentono del progressivo invecchiamento e della mancanza pressoché assoluta di barriere di protezione degli occupanti le autovetture coinvolte in incidenti stradali e in generale dei sistemi di prevenzione.

Le cifre della guerra non dichiarata

Più di ogni parola sono però i numeri a descrivere con spietata chiarezza le dimensioni del fenomeno che, vale la pena di sottolinearlo non interessa soltanto l'Italia.
Nel 2023 sono stati 3.039, di cui 753 nella fascia d'età compresa tra 0 e 35 anni, i deceduti in incidenti stradali in Italia (-3,8% rispetto all'anno precedente), 224.634 i feriti (+0,5%) e 166.525 gli incidenti stradali con lesioni (+0,4%). I valori sono quindi in lieve aumento rispetto al 2022 per incidenti e feriti, in diminuzione di 120 unità per le vittime e non è poco se pensiamo che si tratta di vite umane. Nonostante ciò, oltre tremila persone che ogni anno vengono strappate ai loro cari è un numero spaventoso, costituendo il 50% in più di quelle mietute l'anno scorso nel nostro Paese da altre piaghe sociali di cui si occupano quotidianamente tutte le testate nazionali come i decessi per femminicidio (120), per incidenti sul lavoro (1.041) e per droga (822) che, sommati insieme, raggiungono "appena" i 2/3 delle vittime stradali.

2023		Variazione %	2022	
Incidenti	166.525	+0,4	Incidenti	165.889
Feriti	224.634	+0,5	Feriti	223.635
Vittime	3.039	-3,8	Vittime	3.159

Un fenomeno soltanto italiano? No, purtroppo si stima che nel mondo siano decedute 1,19 milioni di persone per lo stesso motivo nel solo 2022, il 92% - e questo è davvero paradossale - nei Paesi a basso reddito. In Europa nel 2022 i decessi sono stati 20.640, il 4% in più rispetto al 2021.

Vittime della strada nel 2023					
Mondo	1,19 milioni	Europa	20.640	Italia	3.039

La media delle vittime per ogni milione di abitanti dell'UE27 è pari 45,4, mentre in Italia si attesta a 51,5, un lusinghiero -60% di quanti se ne contavano nel 2001, eppure l'entusiasmo si spegne al pensiero che il gap con la media europea si traduce in 350 morti in più all'anno nel nostro Paese, a 1.500 se il raffronto avviene con la situazione danese (26,1 per milione) e addirittura a 1.700 in confronto con quella svedese (21,8 per milione).

Vittime della strada per milione di abitanti							
Italia	51,5	UE27	45,4	Danimarca	26,1	Svezia	21,8

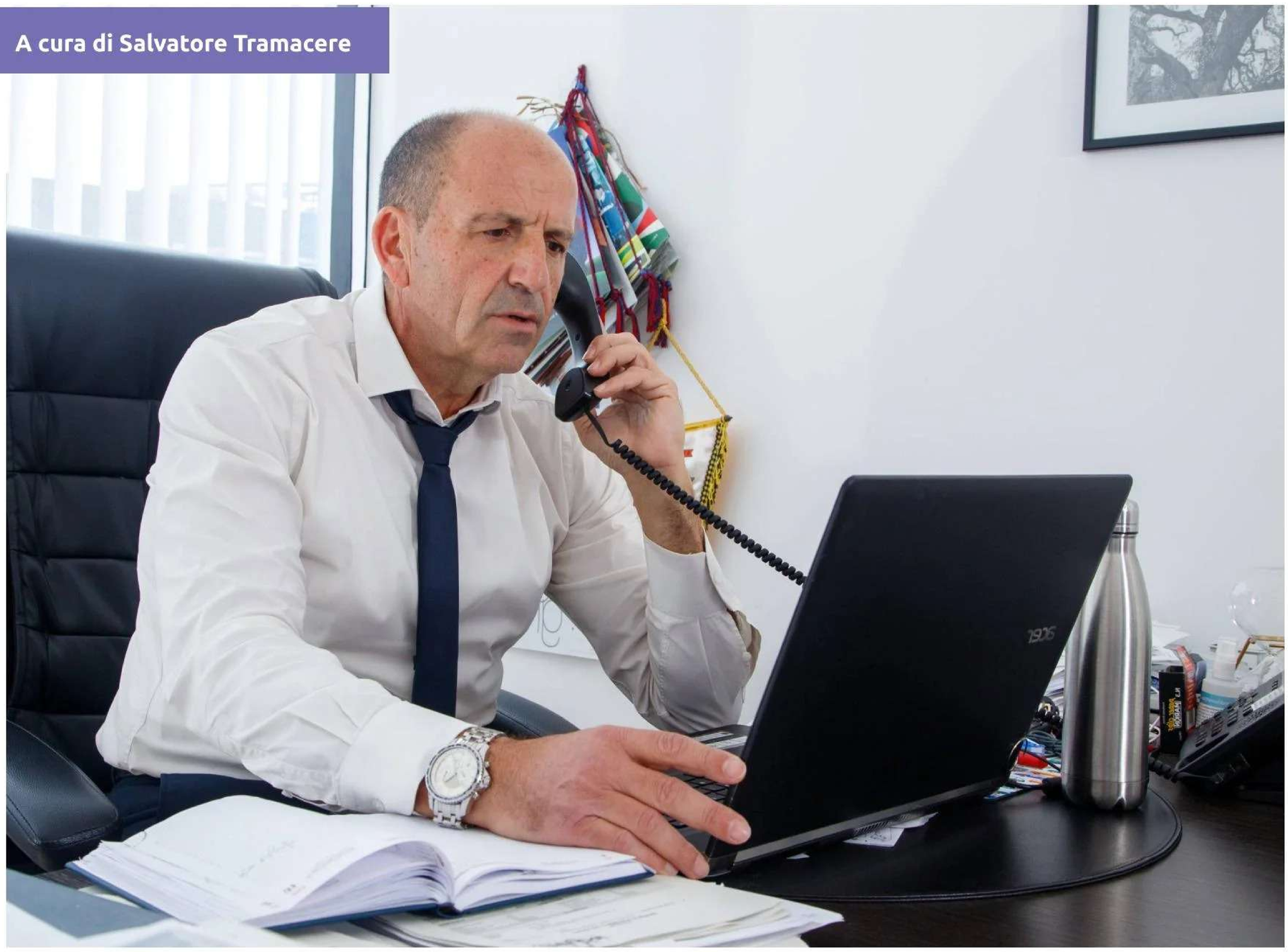
La situazione generale si fa ancora più complessa sul piano prospettico se si pensa che i Paesi membri avevano fissato l'obiettivo comunitario UE27 di dimezzare il numero di morti (-50%) ogni 10 anni e nonostante questo ambizioso programma sia stato centrato nel primo decennio 2001-2010, nel successivo dal 2011 al 2020 la percentuale è scesa bruscamente al 22%.

Per il periodo compreso tra il 2021 e il 2030, è stato fissato un target di decessi pari a 11.400 per l'intera Europa ed è realistico supporre che, fatta eccezione per il periodo pandemico durante il quale i numeri sono stati confortanti quanto irripetibili perché derivanti da un tasso di mobilità sceso a livelli speriamo non replicabili nella storia, il risultato non potrà essere centrato se non mediante interventi strutturali di grande impatto che al momento non sono prevedibili.
Mi sia consentito chiudere la presente analisi suggerendo una considerazione: provate a immaginare quante vite si riuscirebbero a salvare se la spesa sociale connessa agli incidenti stradali, che si aggira secondo i calcoli degli esperti intorno a 18 miliardi di euro ogni anno soltanto nel nostro Paese, potesse essere investita in prevenzione e di conseguenza quante chiacchiere in meno con cui riempirsi la bocca rimarrebbero a disposizione dei politici di ogni parte del mondo!

Come tradurre dall'assicuratese

L'agente di assicurazioni, un interprete per conto del cliente

A cura di Salvatore Tramacere



Il dizionario Treccani definisce “interprete “: colui che spiega, commenta, espone il senso delle parole dette o scritte da altri, il contenuto di un testo e più genericamente colui che chiarisce o rivela il significato di cosa oscura, dubbia, non manifesta “

Ho deciso pertanto che da oggi il mio bigliettino da visita riporterà la seguente dicitura:

Salvatore Tramacere

Agente di Assicurazioni - Interprete

In un recente Workshop dal tema “La chiarezza dei contratti assicurativi”, alla presenza di esperti docenti di prestigiose università italiane, Ivass ha presentato uno studio, realizzato da una società di consulenza esterna, dal quale emergono diversi elementi di riflessione. Si tratta di un'analisi imparziale del linguaggio utilizzato nella contrattualistica assicurativa sempre più dominato da un lessico giuridico-legale che viene incontro alle esigenze di natura tecnica di chi quei contratti li scrive, ma, certo non a quelle di coloro che li acquistano essendo, i clienti destinatari, mediamente privi dei necessari strumenti conoscitivi che ne possano consentire una

consapevole sottoscrizione. Non c'è da meravigliarsi quindi, se tale impianto normativo generato in una forma incomprensibile provochi avversione all'acquisto da parte del consumatore. Ricordiamo a tal proposito che in Italia il rapporto premi danni/Pil, al netto della Rcauto, ha registrato nel 2021 un dato pari al 1,9%, contro il 4,9% della media Ocse. Da qui l'invito alle compagnie di assicurazione, da parte della stessa Ivass, a favorire un processo di avvicinamento tra i due lati del mercato attraverso la stesura di contratti mediante l'utilizzo di un linguaggio parlato da tutti.
Chiarezza e semplicità rappresentano da sempre la chiave di volta per raggiungere i cittadini in una prospettiva pienamente inclusiva. Dall'esame dei testi riguardanti le condizioni contrattuali redatte dalle compagnie assicurative in Italia si evince che al contrario queste presentano un livello di comprensione inaccessibile per i cittadini con istruzione elementare e media (37,9% della popolazione nel 2021) e che mette in difficoltà anche i cittadini con livello d'istruzione superiore. È bene ricordare, come ulteriore elemento di riflessione, che da recenti indagini solo un diciottenne su 20 dispone oggi competenze linguistiche sufficienti a comprendere un testo complesso.
Veniamo allora al punto, avendo certificato che il contenuto dei Set Informativi e delle relative condizioni di assicurazione prodotti dalle compagnie è rivolto ai clienti con un linguaggio incomprensibile alla maggioranza dei cittadini italiani, quali sono i fattori che inducono i clienti a sottoscrivere contratti le cui coperture sottendono ad un impianto normativo complesso e di difficile comprensione?
È bene ricordare inoltre che per ogni contratto il cliente sottoscrive la seguente formula "il Contraente dichiara di aver ricevuto dal distributore, prima della conclusione del contratto, di aver esaminato, conosciuto ed approvato le Condizioni di Assicurazione riportate nel Set Informativo incluse le condizioni particolari prescelte.

In Italia il 74% delle polizze danni è interpretato (più che intermediato) dagli agenti

Chi spiega, commenta, espone il senso delle parole dette o scritte da altri, il contenuto del testo e più genericamente, chi chiarisce o rivela il significato di cosa oscura, dubbia, non manifesta rendendo consapevole il cliente del contenuto delle garanzie e del livello di copertura che la polizza offre? Semplice: l'Agente di Assicurazioni! Ragione per cui, nonostante la crescente volontà esercitata dalle fabbriche prodotto, volta alla disintermediazione, ancora oggi nel nostro paese, il 74% dei premi relativi a polizze dei rami danni sono interpretate più che intermediate, promosse e concluse nelle agenzie.
Diciamoci la verità quanti dei nostri clienti sarebbero in grado autonomamente di esaminare conoscere ed approvare le clausole che sottendono alle garanzie presenti di una qualsiasi polizza assicurativa? Pochi se non pochissimi, il resto, si fa assistere e guidare dall'agente nella scelta delle coperture e delle norme che le regolano. Diversamente adottare un linguaggio “giuridico-burocratico” scritto in gergo “assicuratese” restituisce al cliente la percezione di una struttura lontana dall'essere considerata performante nella fase di reale verifica qualitativa delle coperture acquistate, vale a dire, in occasione del verificarsi di un sinistro. Basti pensare che, in buona parte i termini utilizzati non appartengono al vocabolario di base, oltre l'utilizzo di un numero imprecisato di termini stranieri. Formule del tipo: fatta salva la facoltà; ferme le modalità ecc. ridondanze come: sono assicurabili le persone fisiche di età non superiore ai 75 anni all'atto della sottoscrizione, ossia che non abbiano ancora compiuto i 76 anni hanno l'effetto di creare dubbi nel lettore. Un linguaggio negativo orientato a generare complicazioni logiche nel sottoscrittore ottiene lo stesso risultato: “pertanto la Compagnia non liquida alcuna indennità se l'invalidità permanente è di grado non superiore al 3% della totale”. Il comune cittadino non si esprime così nella vita di tutti i giorni, non si rapporta ai singoli e alla comunità di riferimento utilizzando locuzioni così retoriche e, aggiungo io, volutamene oscure.



L'interpretazione delle polizze deve rientrare nella remunerazione dell'agente

Ritengo, anche per i suddetti motivi, che l'argomento dovrebbe avere un notevole peso nel negoziato tra agenti e compagnie in ordine all'argomento legato alle giuste remunerazioni. Da oltre dieci anni l'industria assicurativa prosegue nella fase favorevole contraddistinta da elevata redditività che vede, come componente primaria di sviluppo, l'attività di raccolta premi effettuata dagli agenti. Di contro, l'attuale contesto di crescente complessità, pone, lato intermediari, diversi interrogativi. La difficoltà di gestione del rapporto con la propria clientela nella fase dell'offerta, dovuta in particolare alla contorta struttura delle coperture presenti in polizza e della sottostante base normativa contenuta nei set-informativi, comporta un impegno di tempo, necessario nella presentazione ed approfondimento delle norme contrattuali, diversamente incomprensibili ai più, che va quantificato e contabilizzato. Necessario allora che le Rappresentanze aziendali degli agenti si facciano carico, senza indugio, nell'interesse dei rispettivi iscritti, di rivendicare nei confronti delle mandanti, un generalizzato aumento delle tabelle provvigionali, al fine di compensare i costi d'agenzia e garantire un adeguato margine di redditività ai colleghi. Da tempo ed in ogni occasione utile, lo Sna, nella persona del suo Presidente, pone all'ordine del giorno la difesa della marginalità economica attraverso l'incremento delle tabelle provvigionali. Noi agenti di assicurazioni abbiamo per legge obblighi da assolvere nei confronti dei clienti, tra cui fondamentale è quello di rendere evidente e trasparente la rispondenza dei contratti alle esigenze della clientela.
Ma, nella realtà, il vero valore del rapporto fiduciario, di fatto, è espresso dal cliente nei confronti del proprio intermediario, suo esclusivo interlocutore, non nei confronti della Compagnia. Ha un valore trascurabile per il cliente la fabbrica prodotto. La maggior parte dei nostri assicurati non sa con quale società assicurativa ha sottoscritto la polizza, sa però presso chi l'ha acquistata ed in base a cosa! Sa a chi rivolgersi in caso di sinistro, sa a chi porre obiezioni e contestazioni in caso di danno non liquidato adeguatamente. Tra l'altro se le condizioni non sono di facile comprensione e scritte per far emergere dubbi interpretativi, la contestazione del liquidatore di turno diventane non più l'eccezione, ma la regola. Avrà bene un peso anche economico tutto questo! È evidente che, una parte importante della crescente redditività dell'industria assicurativa sia correlata con il crescente quotidiano impegno profuso dagli intermediari. L'esercizio dell'attività professionale a questo punto non può comprendere nella struttura delle remunerazioni, in modo gratuito, un impegno non retribuito, cioè quello dell'interprete nei confronti di clienti (e, per certi versi, degli stessi liquidatori).

Una storia di eccellenza di cui essere orgogliosi

***Francesco Libutti**, il Presidente di cui sentivamo il bisogno*

A cura di Andrea Pieri



Nel numero di maggio della rivista economico finanziaria di Forbes Italia, all'interno della rubrica dedicata alle good stories, di cui riportiamo l'immagine della copertina, si parla del nostro collega e Presidente del Fondo Pensione Agenti, Francesco Libutti. Naturalmente questo non può che essere un motivo di orgoglio per la nostra categoria perché, al di là della stima personale che possiamo nutrire nei suoi confronti, avere un collega come lui, di cui parla il gotha della finanza italiana, tramite una delle riviste più importanti e lette del settore, non possa che contribuire a recuperare quel livello di rappresentatività perduto nel passato che stiamo efficacemente recuperando grazie a circostanze concrete come questa.

Essere apprezzato a livello manageriale, per il lavoro svolto nel nostro Fondo Pensione e non solo, come potrete leggere nell'articolo stesso, ci pone sicuramente su un livello più alto di percezione da parte dei nostri interlocutori istituzionali circa la nostra preparazione a livello finanziario. Ne consegue un rispetto ed una stima diversa, certamente più positiva, molto utile nelle relazioni sindacali, ma anche quando ci troviamo seduti ai tavoli di trattativa più significativi. Come sostenuto spesso in ambito sindacale dallo stesso Presidente nazionale Claudio Demozzi, la preparazione è alla base di qualsiasi battaglia sindacale si voglia affrontare, non solo perché ci colloca percentualmente in una condizione di maggior successo, ma anche perché pone i nostri interlocutori, in una condizione psicologica di maggior rispetto e ricerca del dialogo. Questo concetto di preparazione, del resto, è sempre stato molto presente nel mondo manageriale italiano, che ha avuto soprattutto negli anni ottanta e novanta il suo momento di maggior affermazione, quando si formarono ed ebbero modo di essere apprezzati a livello internazionale, famosi manager italiani che fecero parlare di sé e indirettamente anche del nostro Paese, ritenuto in diversi contesti molto creativo se non addirittura un'eccellenza. Poi per un certo periodo si era un po' perduta questa fucina di imprenditori di livello, probabilmente anche per il fisiologico ricambio generazionale.

Non sempre, infatti, i figli o gli allievi sono stati all'altezza dei genitori-maestri che li hanno preceduti, in grado di aver fatto la storia dell'imprenditoria italiana. Negli ultimi anni, anche nel mondo finanziario, si stanno ripetendo i ruggenti anni novanta, con molti professionisti che si stanno facendo notare positivamente.

Tra questi c'è sicuramente anche il nostro Francesco Libutti, osservato speciale e con molto interesse, da esperti della così detta alta finanza. È innegabile infatti che, sotto la sua presidenza, il Fondo Pensione Agenti sia risorto da un periodo certamente non facile e che oggi goda di ottima salute, sia dal punto di vista finanziario che gestionale.



Francesco Libutti, Presidente Fonage

Il Lib Capital

Libutti però si sta facendo apprezzare anche per una nuova iniziativa finanziaria che sta lanciando, denominata Lib Capital Alternative Fund, un fondo alternativo di diritto lussemburghese che, sul piano della raccolta, si rivolge "a imprenditori di altissimo livello, a grandi famiglie e investitori qualificati con cui abbiamo contatti". Naturalmente, anche al fine di tranquillizzare i nostri colleghi lettori, per quanto riguarda il nostro mondo assicurativo, Libutti ha ancora un mandato da concludere, con una progettualità, come da lui sostenuto durante alcuni interventi istituzionali e ribadito anche tramite diversi articoli usciti sulla nostra rivista, che è iniziata nel 2016 e che dovrà necessariamente essere portata a compimento.

La riflessione però che ne scaturisce subito dopo è che in tale contesto, quando si dovrà decidere per un suo successore alla presidenza del Fondo Pensione Agenti, viste le normative attualmente vigenti in ambito finanziario per ciò che attiene la gestione dei fondi pensione, divenuti molto più complessi rispetto al passato, la scelta dovrà necessariamente ricadere su un collega dotato di competenze analoghe rispetto a quelle dimostrate da Francesco Libutti. Allo stesso tempo poi, data anche l'importanza finanziaria e politica che deriva dall'amministrare il Fondo Pensione, rispetto anche alle relazioni con le Mandanti, il prescelto dovrà naturalmente essere altrettanto sindacalmente vicino allo Sna di quanto lo è stato Libutti, che peraltro ha fatto parte in passato anche di un Esecutivo Nazionale, presieduto da Claudio Demozzi.

Saper gestire il Fondo Pensione, data la rilevanza economica consistente nel patrimonio amministrato del FPA, vuol dire non essere influenzabile da nessuno e perseguire soltanto l'interesse degli Agenti aderenti. In tale contesto quindi credo che dovremmo avere il tempo di ricercare un valido successore, ipotizzando una proroga al suo mandato. A tal proposito è bene ricordare che, quando parliamo del Fondo Pensione Agenti dal punto di vista normativo, lo stesso è costituito da un soggetto privato, che sono appunto gli agenti, con interesse pubblico, a cui in quota parte contribuiscono anche le compagnie di assicurazione. Per questo il Fondo, cogestito dalla due parti sociali, è soggetto al controllo dell'Autorità di vigilanza sui fondi pensione Covip.

Ma in tutto ciò, coloro i quali sono gli aventi diritto, sia per poter aderire al fondo, ma anche a percepirne i benefici, sono comunque gli agenti, che rappresentano pertanto la proprietà di fatto del fondo stesso. In questo quadro normativo, credo che si possa parlare di un'anomalia, quando sussista l'obbligo, allo scadere del terzo mandato consecutivo, di non poter più contare sulle capacità indiscusse riconosciute dagli agenti al presidente uscente. Se coloro i quali sono i primi ad avere interesse che il Fondo Pensione sia efficiente, riconoscono al loro Presidente la capacità di gestirlo al meglio, avranno conseguentemente il diritto di poter decidere se prorogarne o meno il mandato?

L'intervista a Francesco Libutti, Presidente Fonage

Abbiamo raggiunto il Presidente Libutti per porgli alcune domande, sia per il momento positivo che sta vivendo professionalmente ed anche per avere il suo pensiero circa il futuro del nostro Fondo Pensione.

Francesco guardando indietro alla tua carriera professionale, si può dire che di strada ne hai percorsa tanta, ti saresti aspettato, da giovane assicuratore, di leggerti un giorno nella rivista Forbes Italia?
Ovviamente no, sono partito come praticante in uno studio legale e poi contemporaneamente ho iniziato a lavorare come produttore per le Generali a Milano lontano da casa, volevo solo fare bene e così dopo due anni sono stato nominato responsabile degli uffici commerciali della direzione di Milano e da lì è partita la mia carriera. Ho sempre lavorato ragionando giorno per giorno, non ho mai pensato al futuro e probabilmente è stata anche quella un po' la mia fortuna, ho semplicemente lavorato con rigore e con attenzione. Credo che questo poi alla fine possa aiutare ad ottenere risultati, perché comunque ti dà una concentrazione diversa. Quindi no, non mi aspettavo di finire su Forbes, una rivista tra le più importanti al mondo, ma ne sono molto contento soprattutto per il riconoscimento che questo porta con sé.

Ci puoi dare qualche dettaglio in più circa la nuova iniziativa finanziaria che stai facendo nascere denominata "Lib Capital"?
I miei rapporti internazionali, per grossa parte derivano dal fatto che ho un fratello, che vive a Los Angeles e lavora nel mondo dell'industria cinematografica. Da qui tante conoscenze con imprenditori internazionali molto importanti e quindi un po' alla volta c'è stata questa unione che ha portato, in virtù dell'esperienza accumulata in questi anni nel mondo finanziario, a ricevere proposte che nel tempo hanno portato a questa idea, che serve appunto per poter gestire i patrimoni di queste stars internazionali.

Tornando ai temi di nostro maggior interesse, quanto è cambiata la gestione di un Fondo Pensione rispetto al passato?
Il primo periodo l'ho utilizzato per studiare e capire come funzionava la gestione amministrativa del Fondo. Di contro, mi era ben chiara la struttura organizzativa finanziaria del Fondo, in quanto avevo gestito come componente dell'Esecutivo Nazionale con delega al Fondo Pensione durante il periodo pre e post commissariamento. Ho avuto l'idea di assumere all'interno dell'area finanza giovani alla prima esperienza, perché sono convinto che ai giovani bisogna dare delle opportunità importanti. A me è stata data qualche opportunità nel corso degli anni e credo che sia giusto fare la stessa cosa ed in più perché le menti dei giovani hanno maggiore reattività. Questo rinnovamento un po' alla volta ha iniziato a coinvolgere anche altri settori oltre a quello dell'ufficio finanza. C'è ancora molto da fare. In ultimo abbiamo inserito l'intelligenza artificiale nel nostro sito che ha migliorato la percezione che del Fondo ha il nostro iscritto. Credo che questo in sei anni abbia portato l'Istituto Previdenziale ad avere un'evoluzione che forse altri Istituti Previdenziali non hanno avuto.

Da tutto ciò sembra di capire che oggi le scelte strategiche finanziarie siano molto più veloci da prendere?
Sì, perché gestiamo direttamente tutti quanti gli asset, le nostre decisioni hanno un'esecuzione immediata. Abbiamo una commissione investimenti che elabora in tempi molto rapidi le richieste dell'ufficio finanza.

Questo è anche il motivo per cui hai ritenuto opportuno di riorganizzare internamente le scelte di asset allocation?
Non abbiamo cambiato l'asset allocation, ma abbiamo modificato in corsa alcune scelte di investimento per noi più profittevoli. Ciò ha portato in questi sette anni a risultati ottimali, ultimo il Bilancio del 2023 con un avanzo del Bilancio Tecnico di 208 milioni di euro.

Quali sono stati i criteri nel selezionare i componenti del team degli analisti finanziari?
Come dicevo prima abbiamo fatto una scelta di campo, abbiamo selezionato laureati con il massimo dei voti spesso segnalati dalle Università, giovani con un elevato livello di competenza. I primi colloqui li faceva il Direttore, superati i quali quelli successivi li facevo io. Quindi da una parte si analizzava un aspetto puramente tecnico, dall'altra quello di impatto mentale, emotivo che ho seguito personalmente. Quindi cercare di comprendere se il candidato potesse avere le attitudini psicologiche, la serenità, perché è importante anche inserire, all'interno di un team di persone che poi non creino problemi. Pertanto, nonostante ci sia stato un elevato turnover, perché spesso i nostri ragazzi sono stati chiamati anche da altre realtà, quindi vuol dire che avevamo scelto bene, era però fondamentale scegliere anche in base a dei requisiti di umanità ed educazione. Ad oggi all'interno di tutto l'ufficio, posso dire con certezza che oggiò componente rispecchia quei profili di professionalità e di competenza da una parte, ma anche di educazione e di rispetto nei confronti del datore di lavoro e di tutti quanti i componenti degli uffici dall'altra.

In conclusione, nel ringraziarti della disponibilità, mi corre l'obbligo chiederti, perché di grande interesse da parte di tutti i colleghi Agenti, nell'ipotesi di poter ottenere una proroga al tuo mandato in scadenza, saresti disposto ad accettarlo?
Vorrei prima di tutto attendere le indicazioni del Sindacato, per questioni di correttezza istituzionale.
Posso dire solo che sono molto legato al Sindacato e che questi dieci anni di legame con Claudio Demozzi, con tutto l'Esecutivo Nazionale, ma direi in maniera più ampia con tutto il territorio, mi ha portato a prendere questo incarico, così come gli altri ricevuti, come un qualcosa di facente parte in modo integrale della mia vita. Quindi ho dato sempre la mia disponibilità e sicuramente continuerò a lavorare nella misura in cui si dovessero presentare le condizioni, nell'interesse della categoria e quindi eventualmente ed evidentemente anche del Fondo Pensione. Credo però che sia giusto in questo momento che ad esprimersi siano le persone che ne hanno titolo, quindi il Sindacato, l'Ania e poi la Covip e sulla scorta di quello che verrà deciso, farò le mie riflessioni, come sempre dando la priorità al Sindacato ed agli Agenti che fanno parte della mia vita.
Ringraziamo molto il collega Libutti per questa lunga ed interessante intervista, nella quale abbiamo avuto modo di approfondire aspetti tecnici finanziari riguardanti il modo in cui viene gestito il Fondo Pensione Agenti. Soprattutto però vorrei sottolineare ciò che è emerso dalla stessa, ossia che la forza di Francesco va al di là della sua preparazione professionale, per le sue doti umane e il forte attaccamento e dedizione nei confronti del Sindacato e di tutti i colleghi che ne fanno parte. Anche in questo caso un Sindacato che, vissuto con questi sani principi, così come recita la nostra Carta dei Valori, diventa una grande famiglia a cui prendere parte attivamente con passione.

Francesco Libutti, Presidente Fonage



Nella tabella che segue sono esposti i rendimenti netti degli ultimi 5 anni.

Anno di riferimento	RENDIMENTO NETTO		
	Gestione Ordinaria	Gestione Integrativa	Media delle gestioni
2023	4,30%	4,37%	4,32%
2022	7,07%	4,02%	6,33%
2021	5,99%	5,72%	5,93%
2020	4,06%	4,28%	4,12%
2019	9,26%	9,07%	9,21%

BILANCIO TECNICO AL 31/12/2023

Gestione Ordinaria (importi in migliaia di euro)		**31/12/2022**	**31/12/2023**
a	Attivo patrimoniale	928.471	965.211
b	Riserve tecniche	757.911	775.074
c	Attività supplementari	30.316	31.003
	SALDO (a - b - c)	**140.244**	**159.134**

Gestione Integrativa *(importi in migliaia di euro)*		**31/12/2022**	**31/12/2023**
a	Attivo patrimoniale	285.509	290.902
b	Riserve tecniche	233.604	231.927
c	Attività supplementari	9.344	9.277
	SALDO (a - b - c)	**42.561**	**49.698**

TOTALE FONDO *(importi in migliaia di euro)*		**31/12/2022**	**31/12/2023**
a	Attivo patrimoniale	1.213.980	1.256.113
b	Riserve tecniche	991.515	1.007.001
c	Attività supplementari	39.660	40.280
	SALDO (a - b - c)	**182.805**	**208.832**

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

Ivass alleggerisce l'informativa precontrattuale

Si concretizzano gli impegni presi (tre anni fa) dal presidente Signorini

A cura di Franco Domenico Staglianò



Lo scorso 20 giugno, l'Ivass ha pubblicato il Provvedimento n. 147 con il quale si introducono modifiche ed integrazioni sia al Regolamento Ivass 40/2018, contenente disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa di cui al titolo IX del Codice delle Assicurazioni Private, sia al Regolamento Ivass 41/2018, contenente disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi sempre ai sensi del CAP.
L'obiettivo dell'istituto di vigilanza era di ovviare ad alcune criticità evidenziate a partire da un'eccessiva pluralità di moduli da consegnare al cliente, continuando con una parziale duplicazione dei contenuti informativi, nonché una ridondante lunghezza dei Dip aggiuntivi, per finire con il riscontare una sovrapposizione delle informazioni presenti nei Dip aggiuntivi e nei Dip o Kid. Si rendeva quindi necessario fornire ai consumatori informazioni più chiare, complete e trasparenti, migliorando al contempo l'efficienza operativa per le imprese e i distributori di prodotti assicurativi e, al contempo, limitare gli importanti costi organizzativi a carico degli operatori a cui tuttavia non sempre sono corrisposti maggiori benefici in termini di rafforzamento dell'efficacia informativa. Gli Intermediari assicurativi vedranno così alleggerire i carichi burocratici relativi alle disposizioni in materia di informativa precontrattuale di cui al Regolamento Ivass 40/2018, attraverso un processo di semplificazione che tuteli tutte le fasi del rapporto tra cliente e distributore. Volendo riassumere il testo del provvedimento, possiamo evidenziare i cinque punti di maggior rilievo per gli Intermediari assicurativi:

1. gli Allegati 3, 4 e 4-bis vengono sostituiti da due documenti, l'Allegato 3 "Modello Unico Precontrattuale (MUP) per i prodotti assicurativi" e l'Allegato 4 "Modello Unico Precontrattuale (MUP) per i prodotti di investimento assicurativi". Questi nuovi Allegati 3 e 4, vanno ad elaborare il contenuto dei vecchi allegati operando una riorganizzazione delle informazioni in essi contenuti in un unico documento,
2. viene abrogato l'Allegato 4-ter contenente l'Elenco delle regole di comportamento del distributore.
3. cessa l'obbligo di aggiornamento periodico, o comunque almeno trimestrale, degli Allegati.

Arriva il MOP, Modello Unico Precontrattuale

4. coloro che collocano i prodotti assicurativi sul sito-web, non sono più obbligati a pubblicare gli Allegati sul proprio sito internet.
5. viene eliminato anche l'obbligo di affissione degli Allegati nei locali dell'Intermediario.

Dall' istituto di Palazzo Galloppi-Volpi si fa sapere, inoltre, che il riferimento al MUP di cui agli Allegati 3 e 4, va a sostituire, a ogni effetto e ovunque presenti, i riferimenti agli Allegati 3, 4 e 4-bis che sono contenuti nella regolamentazione adottata da Ivass, applicandoli a seconda del fatto che si tratti di prodotti assicurativi o prodotti di investimento assicurativo. I documenti precontrattuali saranno ridotti a un massimo di tre pagine di formato A4, estendibili a quattro solo in casi eccezionali, per garantire che i consumatori ricevano informazioni essenziali senza essere sopraffatti da dettagli ridondanti. Un'altra innovazione significativa riguarda l'adeguamento alle normative europee in materia di finanza sostenibile. Le Imprese assicurative saranno tenute a pubblicare sul proprio sito web informazioni dettagliate sulle politiche di sostenibilità, così come previsto dai regolamenti europei.

Qualche considerazione dobbiamo pur farla

Fin qui la comunicazione asettica della notizia. Ma adesso riteniamo sia d'obbligo fare qualche considerazione. Innanzitutto constatiamo che ci sono voluti tre anni per emanare un provvedimento richiesto a gran voce dagli agenti (e fin qui siamo nel gioco delle parti), ma anche dalle associazioni consumeristiche che lamentavano il profluvio di carta che inondava la clientela ogni qualvolta si apprestava a sottoscrivere un contratto assicurativo; è vero che un vecchio adagio recita "meglio tardi che mai", tuttavia il Provvedimento 147 arriva a compimento in seguito ad un preciso impegno che il presidente dell'Ivass, Luigi Federico Signorini, si era assunto all'indomani della sentenza del Tar del Lazio, con la quale il Giudice amministrativo interveniva sul ricorso presentato da Sna avverso il famigerato Provvedimento 97. Più o meno tre anni, dunque, tre anni durante i quali abbiamo continuato a sommergere i nostri clienti di quintali di pagine di ridondanti informazioni, che hanno causato smarrimento tra gli stessi clienti e gravato sui bilanci delle nostre microimprese. Il presidente Signorini, nelle sue considerazioni sulla relazione 2020 dell'Istituto, aveva annunciato un passo indietro sulle disposizioni di vigilanza, considerate dal settore della distribuzione ritenendole eccessivamente onerose ed inappropriate: "Riconsidereremo la materia per ridurre al minimo, anche con maggior coraggio che in passato, gli adempimenti burocratici non strettamente necessari. Senza tuttavia perdere di vista l'obiettivo fondamentale, che è quello di assicurare nella sostanza la tutela della clientela e la trasparenza nel collocamento dei prodotti". Precedentemente, in un incontro svoltosi con i giornalisti, il segretario generale dell'Ivass, Stefano De Polis, aveva precisato che il riesame avrebbe preso spunto proprio

Provvedimento 147, un impegno concretizzatosi dopo tre anni di studio

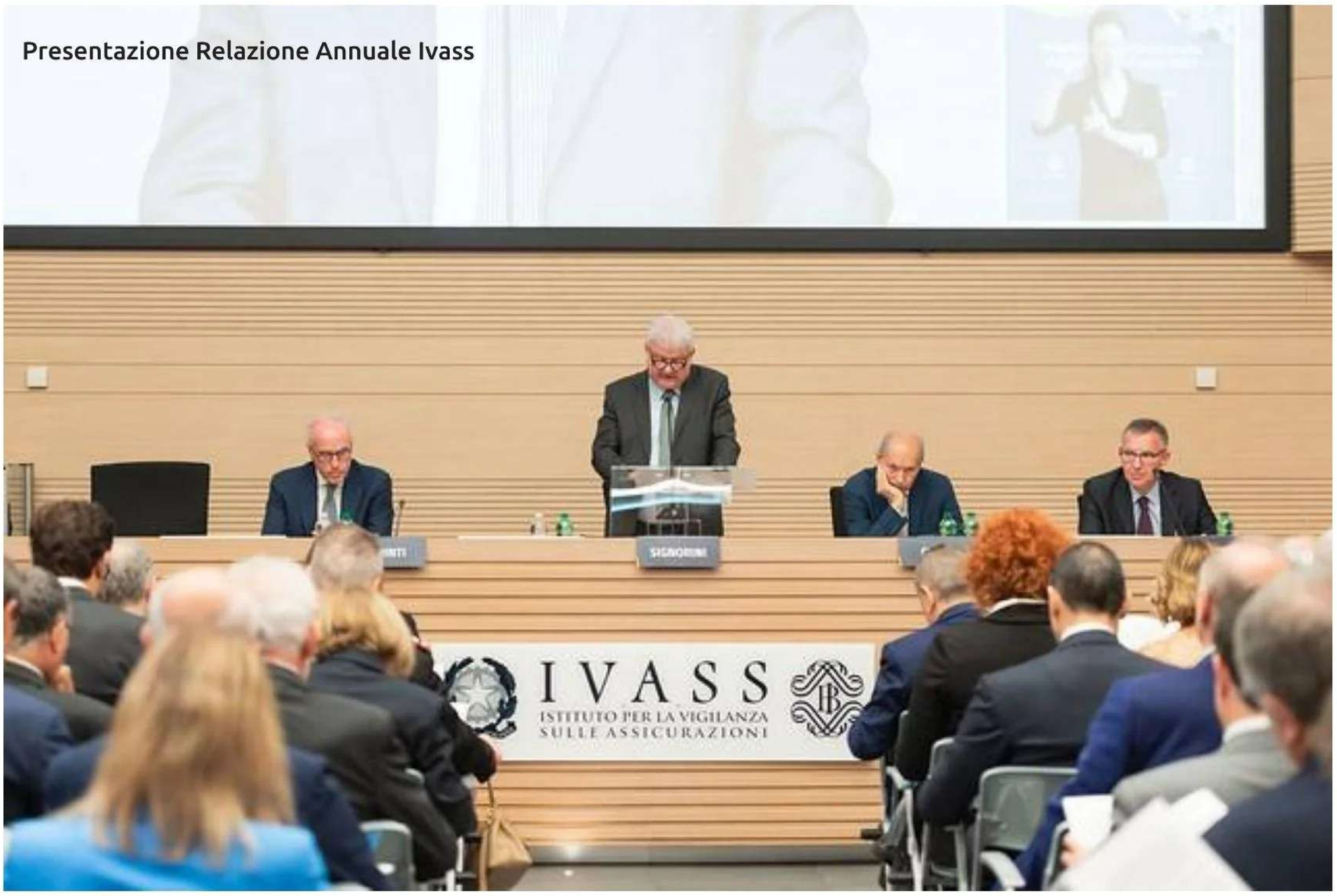


Luigi Federico Signorini, Presidente Ivass



dalla pronuncia del Tar del Lazio, ma con una prospettiva più ampia in modo da considerare l'insieme della normativa in discussione così da essere in grado sia di ridurre gli oneri a carico degli intermediari sia di garantire la protezione degli assicurati. Ma se alla protezione degli assicurati abbiamo da sempre pensato noi, Agenti Professionisti di Assicurazione, con un'informazione corretta e una consulenza personalizzata per fornire loro il prodotto più confacente, l'istituto di vigilanza non è stato altrettanto compiacente con la nostra categoria, rimandando nel tempo la contrazione di quegli oneri a nostro carico enunciati nel 2021.
Siamo comunque felici per gli effetti generati da quella sentenza del Tar, nelle cui more ci veniva restituita la dignità del nostro operare, confermando la legittimità delle libere collaborazioni, una legge dello Stato che era stata messa pesantemente in discussione nel tentativo di depotenziarla prevedendo l'obbligatoria comunicazione della loro esistenza alle imprese, e costringeva l'Ivass a venire a miti consigli, tanto che il Presidente Signorini ha dovuto prendere atto delle disposizioni del giudice amministrativo: "Ovviamente ci adegueremo alla sentenza; ne studieremo con attenzione le motivazioni procedurali e sostanziali. Riconsidereremo in ogni caso la materia per ridurre al minimo, anche con maggior coraggio che in passato, gli adempimenti burocratici non strettamente necessari".
Constatiamo che ci sono voluti tre anni perché l'Ivass si adeguasse a quella sentenza, tre anni per dimostrare maggior coraggio che in passato; siamo certi che il Provvedimento 147 sia il frutto dell'attento studio delle motivazioni procedurali e sostanziali vergate dal giudice amministrativo, così come siamo certi che i consumatori trarranno beneficio dall'applicazione di tale provvedimento. Per quel che ci riguarda, valuteremo se il provvedimento, nato da un parto certamente lungo, avrà centrato l'obiettivo di ridurre i costi a carico di noi intermediari, così come nelle intenzioni dell'istituto di vigilanza.
Dal giorno della sua entrata in vigore, gli Intermediari avranno 12 mesi di tempo per adeguarsi alle disposizioni ivi contenute e implementare il Modulo Unico Precontrattuale, aggiornando i loro processi interni.

Presentazione Relazione Annuale Ivass



Polizze catastrofali in aumento?

Le nuove normative e l'impatto per le imprese

A cura di Tiziano Salerno



Introduzione

Il 4 luglio 2024, La Stampa ha portato all'attenzione del pubblico un tema di grande rilevanza per le imprese italiane, in particolare quelle situate in Valle d'Aosta: l'aumento delle polizze assicurative per i rischi catastrofali. Questa crescita dei premi assicurativi è il risultato diretto dell'introduzione di nuove normative stabilite dalla Legge di Bilancio 2024. Vediamo insieme i dettagli di questa normativa, le implicazioni per le imprese e le reazioni del settore assicurativo.

Quali sono i nuovi obblighi per le imprese?

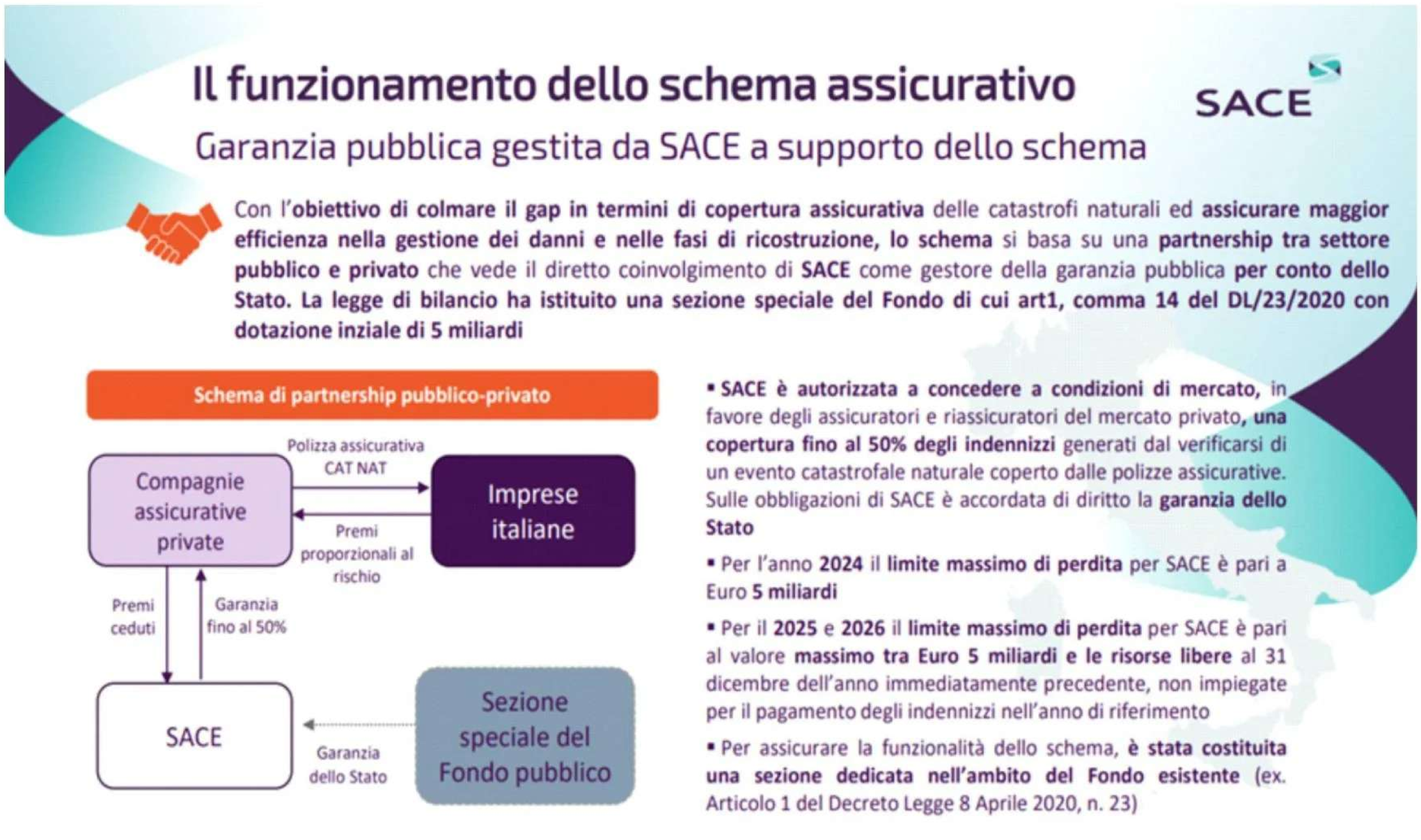
A partire dal 1° gennaio 2024, la Legge di Bilancio ha introdotto l'obbligo per le imprese con sede legale o stabile organizzazione in Italia di stipulare polizze assicurative che coprano i danni causati da eventi catastrofali.
Questi eventi includono sismi, alluvioni, frane, inondazioni ed esondazioni. Le imprese devono adeguarsi entro il 31 dicembre 2024, pena l'impossibilità di accedere a contributi, sovvenzioni o agevolazioni finanziarie pubbliche.

La normativa nel dettaglio

L'articolo 1, ai commi 101-111 della Legge di Bilancio, stabilisce che le polizze devono coprire danni a terreni, fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature industriali e commerciali. È prevista una franchigia massima del 15% del danno e l'applicazione di premi proporzionali al rischio. Questi valori possono essere aggiornati con decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze e del Ministro delle Imprese e del Made in Italy, che potranno anche stabilire ulteriori modalità attuative e operative degli schemi di assicurazione. Il mancato adempimento di questo obbligo non è senza conseguenze. Le imprese che non si conformeranno alla normativa non potranno beneficiare di contributi pubblici e saranno soggette a sanzioni amministrative pecuniarie variabili tra 100.000 e 500.000 euro. Inoltre, la legge prevede che le compagnie assicurative adattino i loro modelli di valutazione del rischio e dei premi assicurativi per far fronte a questa nuova realtà.
L'introduzione di questi obblighi rappresenta una sfida significativa per molte imprese, specialmente quelle di piccole e medie dimensioni che potrebbero trovare oneroso l'aumento dei costi assicurativi.
Tuttavia, questa normativa offre anche opportunità per una maggiore sicurezza e protezione contro i rischi catastrofali, che possono avere effetti devastanti sulle attività economiche.

Quale sarà la risposta del mondo assicurativo?

Le compagnie assicurative devono ora affrontare nuove sfide nella gestione del rischio. Per facilitare questo processo, la legge autorizza SACE S.p.A. a concedere una copertura fino al 50% degli indennizzi, con un tetto massimo di 5 miliardi di euro per il 2024. Per il 2025 e 2026 il limite massimo di perdita per SACE è pari al valore massimo tra Euro 5 miliardi e le risorse libere al 31 dicembre dell'anno immediatamente precedente, non impiegate per il pagamento degli indennizzi nell'anno di riferimento.



Fonte: SACE

Questa misura mira a sostenere le compagnie assicurative nella gestione dei rischi associati agli eventi catastrofali, riducendo al contempo il peso finanziario sui clienti. Le compagnie assicurative devono sviluppare nuovi modelli di valutazione del rischio che tengano conto delle specificità territoriali e della frequenza degli eventi catastrofali. Inoltre, è possibile che vedremo un aumento della collaborazione tra compagnie assicurative e enti di riassicurazione per distribuire meglio i rischi e mantenere la sostenibilità finanziaria delle polizze.

Aspetti tecnici importanti

Un aspetto importante della normativa è l'esclusione degli imprenditori agricoli dall'obbligo di stipulare queste polizze. Gli agricoltori continueranno a essere coperti dal Fondo mutualistico nazionale per i danni catastrofali meteoclimatici alle produzioni agricole, istituito dalla Legge di Bilancio 2022. Questa eccezione è stata fatta per mantenere la sostenibilità del settore agricolo, già pesantemente influenzato dai cambiamenti climatici e dagli eventi naturali estremi.

Fondo Mutualistico

Il Fondo mutualistico nazionale copre i danni causati da alluvioni, gelo-brina e siccità alle produzioni agricole, offrendo un sostegno essenziale agli agricoltori che affrontano le conseguenze dei cambiamenti climatici. Questo sistema di copertura rappresenta una sicurezza per il settore agricolo, che può continuare a operare con una certa tranquillità nonostante le avversità naturali.

Per comprendere meglio l'argomento sotto il profilo tecnico, ho raggiunto il Presidente Regionale Sna della Valle d'Aosta, Davide Omezzolli.



Chi è
Davide Omezzoli

Davide Omezzolli è il Presidente della Sezione Valle d'Aosta del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione (Sna). È stato eletto per la prima volta il 3 settembre 2020 e riconfermato per un ulteriore triennio nel 2023. Durante il suo mandato, Omezzolli è stato affiancato da un esecutivo composto da Sergio Amail e Cesare Clap come vicepresidenti, insieme a Roberto Bettanin, Nicole Moussanet, Flavia Zanella e Luca Colletto. Durante i suoi mandati ha guidato diverse iniziative per promuovere la professione degli agenti di assicurazione e per informare e sensibilizzare il pubblico sulla loro importanza. Tra queste iniziative ci sono state campagne informative e di sensibilizzazione, incontri formativi e divulgativi, e progetti specifici rivolti alla comunità valdostana. Uno degli obiettivi principali di Omezzolli è stato quello di creare una rete collaborativa tra gli iscritti al Sna, permettendo loro di lavorare in sinergia nel rispetto delle normative di categoria e a tutela di una clientela sempre più consapevole e informata.

Davide quali sono le principali sfide che le compagnie assicurative devono e dovranno affrontare nell'implementare le nuove normative sulle polizze catastrofali introdotte dalla Legge di Bilancio 2024?
Ormai è chiaro a tutti come l'Italia sia sempre più di frequente soggetta al rischio idrogeologico e sismico e quanto gli eventi climatici estremi impattino sull'economia degli Italiani e sulle casse di Stato e Regioni. L'obbligo per le aziende italiane di assicurarsi contro i danni catastrofali entro il 31/12/2024 (Legge di Bilancio 2024), introduce un nuovo metodo di gestione e prevenzione dei rischi ed evidenzia come sia più conveniente per le aziende trasferire tali rischi all'assicuratore piuttosto che gestirli post-evento aspettando l'intervento dello Stato/Regione. La nuova Legge prevede una copertura più estesa della così detta garanzia "Eventi Catastrofali", si dovrà infatti assicurare terreni, fabbricati, impianti, macchinari, attrezzature dai danni come alluvioni, esondazioni, sismi, frane ed inondazioni. Le compagnie assicurative dovranno predisporre prodotti adeguati con premi proporzionali ai rischi da assicurare, avranno l'obbligo di contrarre (questo aspetto è in discussione tra le parti) e non potranno imporre soluzioni difformi dalle indicazioni previste dalla legge, anche e qualora si trattasse di rinnovi di polizza. Tuttavia, allo stato attuale diversi sono ancora i dubbi che dovranno essere superati tramite i decreti ministeriali e i necessari chiarimenti.

In che modo le imprese, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, possono gestire efficacemente l'aumento dei premi assicurativi dovuto ai nuovi obblighi di copertura contro i rischi catastrofali?
È dimostrato da molti studi che le aziende che gestiscono attivamente i rischi aumentano gli utili. Grazie ad una attenta analisi, alla giusta valutazione e quantificazione dei rischi, infatti, le aziende riducono al minimo l'impatto devastante del danno e la perdita di valore. Qui possiamo entrare in gioco noi agenti professionisti, se riusciamo a non farci coinvolgere dalle schizofreniche strategie delle compagnie di assicurazione che, quando entrano in gioco obblighi assicurativi o opportunità commerciali e iniziano a sollecitare le reti di vendita a proporre in maniera ossessionata i vari prodotti e se siamo bravi a pianificare una nostra precisa strategia basata sull'analisi del rischio, sui veri bisogni della clientela e a offrire una consulenza o di risk management per fare

emergere quei rischi che possono mettere in grave crisi le aziende e portarle alla chiusura, allora possiamo fare veramente la differenza ed essere più utili ai nostri clienti aziende. Per ottenere questo risultato è necessario impegno e studio, trattare le aziende con una corretta analisi prima e valutazione poi dei rischi e soltanto dopo concludere il nostro lavoro di consulenza con le nostre raccomandazioni e indicare alle aziende le soluzioni più adeguate. Il vantaggio per le aziende/clienti è sicuramente sia economico che di tutela del loro patrimonio.

Quali strategie possono adottare le imprese per mitigare i rischi associati agli eventi catastrofali e ridurre l'impatto finanziario delle nuove polizze assicurative obbligatorie?

Oltre a quando detto in precedenza, voglio ricordare che negli ultimi anni i vari Governi hanno introdotto varie iniziative per incentivare il ricorso all'assicurazione privata catastrofale. Già nel 2018 è stata approvata una norma che elimina l'imposta fiscale sui premi di queste polizze e introdotto la detrazione fiscale ai fini Irpef. Sicuramente queste agevolazioni hanno aiutato lo sviluppo di tali coperture, ma non è ancora sufficiente, la massima estensione della base di assicurati può inoltre mutuare i premi per assicurarsi a vantaggio di tutti. Oggi però siamo ancora in una situazione di bassa copertura di questi rischi. Nonostante siano stati calcolati dall'Agenzia Ambientale europea nel periodo 1980-2020 danni da eventi catastrofali per circa 90 miliardi di euro di cui solo 5 coperti dalle assicurazioni. Un'ultima considerazione la voglio fare. La nuova normativa a mio avviso apre ad una nuova partnership tra pubblico e privato dove da una parte ci sono le assicurazioni con il loro compito istituzionale di fabbrica prodotti e gestore dei danni e dall'altra parte lo Stato con il ruolo di regolatore del mercato tramite SACE che ha il compito di gestire. Il vero rischio però è che la crescente gravità e frequenza dei rischi climatici possa renderli sempre più difficili da assicurare.

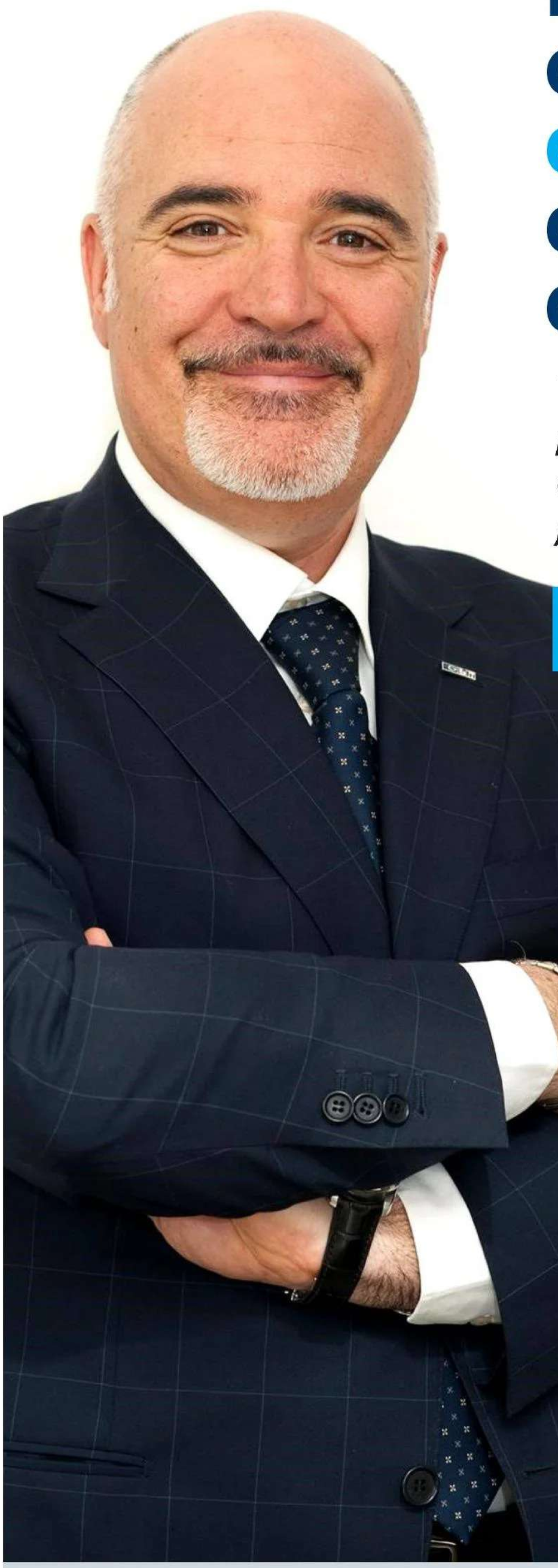


Conclusioni

In questa intervista, Davide ha delineato le principali sfide che le compagnie assicurative italiane dovranno affrontare in seguito all'introduzione delle nuove normative sulle polizze catastrofali, previste dalla Legge di Bilancio 2024. L'Italia, essendo sempre più esposta a rischi idrogeologici e sismici, ha visto crescere l'impatto degli eventi climatici estremi sull'economia nazionale e sulle finanze pubbliche. La nuova normativa, come abbiamo visto, impone alle aziende italiane di assicurarsi contro i danni catastrofali entro la fine del 2024, proponendo una copertura più ampia per vari tipi di danni, come alluvioni, esondazioni, sismi, frane e inondazioni. Le compagnie assicurative saranno quindi chiamate a sviluppare prodotti adeguati e proporzionati ai rischi, rispettando le indicazioni di legge anche nei casi di rinnovo delle polizze.

Tuttavia, restano ancora molte incertezze da chiarire attraverso decreti ministeriali e ulteriori chiarimenti normativi. Davide ha anche sottolineato come le aziende, in particolare le piccole e medie imprese, possano gestire efficacemente l'aumento dei premi assicurativi derivante da questi nuovi obblighi. Una gestione attiva dei rischi, supportata da un'analisi accurata e dalla consulenza prestata dagli agenti professionisti, può infatti minimizzare l'impatto dei danni e preservare il valore aziendale.

Gli agenti assicurativi possono fare la differenza se riescono a pianificare strategie basate su una corretta valutazione dei rischi e sui reali bisogni delle aziende, offrendo consulenze di risk management e proponendo soluzioni adeguate solo dopo un'attenta analisi. Infine, Davide ha evidenziato come negli ultimi anni siano stati introdotti vari incentivi per promuovere l'assicurazione privata contro i rischi catastrofali, come l'eliminazione dell'imposta fiscale sui premi di queste polizze e le detrazioni fiscali ai fini Irpef. Nonostante questi sforzi, la copertura assicurativa per i rischi catastrofali rimane bassa in Italia. La nuova normativa, tuttavia, potrebbe aprire a una nuova partnership tra pubblico e privato, con lo Stato che agisce come regolatore del mercato e le assicurazioni che si occupano della creazione di prodotti e della gestione dei danni. Tuttavia, la crescente gravità e frequenza dei rischi climatici rappresenta una sfida significativa per la sostenibilità delle coperture assicurative in futuro.



L'oblio oncologico contro la discriminazione di milioni di assicurati

Tutti i cittadini sono finalmente più uguali nell'accesso ai servizi bancari, finanziari e assicurativi

A cura di Massimo Quezel
Patrocinatore stragiudiziale

Per molti anni, chi ha combattuto e vinto il cancro ha dovuto affrontare vere e proprie discriminazioni in ambito assicurativo e finanziario. Mutui e prestiti negati, coperture assicurative non garantite, una serie di ingiustizie burocratiche che, nella sostanza, comportavano un vero e proprio stigma sociale.

La necessità di fornire, in sede contrattuale, specifici dettagli sul proprio stato di salute ha senz'altro senso in tali contesti, per valutare i rischi e determinare le condizioni più appropriate per i servizi richiesti. Il problema si pone quando viene richiesta anche l'eventuale storia di patologie oncologiche ormai superate ma che diventano comunque decisive nel definire un trattamento peggiorativo rispetto a soggetti che non hanno mai dovuto convivere con tali problematiche.

Rispondere positivamente a determinate domande, infatti, normalmente comportava l'aumento dei premi assicurativi o costi aggiuntivi per servizi finanziari. In alcuni casi, l'accesso a questi servizi veniva totalmente negato, nonostante la dimostrazione dell'avvenuta guarigione senza recidive.

Cosa stabilisce la Legge n. 193/23

A partire dallo scorso dicembre, però, è finalmente stata emanata una legge che ha posto fine a queste ingiustizie. La Legge n. 193 del 22 novembre 2023, entrata in vigore il 2 gennaio 2024, ha introdotto per la prima volta in Italia una specifica normativa in materia di "oblio oncologico" con il fine di garantire una maggiore equità e giustizia per gli ex malati di cancro, permettendo loro di accedere a servizi bancari, finanziari e assicurativi senza dover subire discriminazioni basate sulla loro storia clinica. La legge stabilisce che, per stipulare o rinnovare contratti relativi a servizi bancari, finanziari, di investimento e assicurativi, non è più ammessa la richiesta di informazioni relative a patologie oncologiche passate, a condizione che il trattamento sia concluso da più di dieci anni senza episodi di recidiva. Inoltre, in caso di patologie oncologiche insorte prima del ventunesimo anno di età, il termine per l'applicazione del diritto all'oblio è ridotto a cinque anni.
La legge include anche modifiche alla normativa sulla protezione dei dati personali e alle procedure di adozione, impedendo che un passato oncologico possa costituire un ostacolo in tali contesti.
La normativa è articolata in cinque punti principali.

· **Articolo 1**
Definisce le finalità della legge, centrata sui principi di parità di trattamento, non discriminazione e tutela della privacy per chi è guarito da malattie oncologiche. Specifica che per la stipulazione o il rinnovo di contratti assicurativi e finanziari non possono essere richieste informazioni sul passato oncologico del contraente, se il trattamento si è concluso da oltre dieci anni senza recidive.

· **Articolo 2**
Sancisce il concetto di "diritto all'oblio oncologico", esentando i guariti dal dover rivelare informazioni sulla loro precedente condizione in determinate circostanze.

· **Articoli 3 e 4**
Dettagliano l'applicazione del diritto all'oblio in ambito bancario, finanziario e assicurativo, stabilendo che non si possono richiedere informazioni sullo stato di salute oncologico trascorsi dieci anni dalla fine delle cure, ridotti a cinque anni se la malattia è insorta prima dei 21 anni. Inoltre, per le adozioni, viene impedito che un passato oncologico costituisca un ostacolo. Infine, vietano la richiesta di tali informazioni nei concorsi pubblici.

· **Articolo 5**
Affida al Ministro della salute la determinazione di eventuali patologie oncologiche per cui possono valere termini inferiori. Inoltre, conferma il ruolo del Garante per la protezione dei dati personali nella supervisione dell'attuazione della legge.



Le previsioni del Decreto Ministeriale

Il 31 luglio 2024 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto ministeriale previsto dalla stessa Legge 193/2023, con il quale sono state definite le modalità di presentazione della richiesta di modifica delle condizioni contrattuali originariamente peggiorative da parte di ex pazienti oncologici che hanno stipulato un contratto assicurativo o bancario prima di guarire. Questo decreto fa seguito a quello del 24 aprile scorso, che ha identificato la precisa tempistica dopo la quale subentra l'oblio oncologico per ciascuna patologia.
La legge sull'oblio oncologico rappresenta un significativo progresso verso una società più equa e inclusiva, che non può prescindere da un trattamento non discriminatorio dei cittadini, specie nell'ambito di servizi essenziali come quelli assicurativi e bancari. È, inoltre, un segnale chiaro di inclusione e un dovuto riconoscimento verso coloro che hanno sconfitto il cancro, garantendo loro che non debbano più affrontare ulteriori barriere. Una norma che celebra la dignità e l'unicità di ogni individuo, rispettando le loro storie di coraggio e resilienza.



Il Mese delle Assicurazioni

Confconsumatori e Sna insieme per rispondere ai dubbi dei cittadini



A cura di Martina Alfieri

Prosegue la sinergia tra Confconsumatori e Sna con l'obiettivo di migliorare le competenze e la tutela del cittadino in materia assicurativa. Dalla collaborazione tra le due realtà è nato, nell'ambito del progetto finanziato dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy "Generazione F", il Mese delle Assicurazioni di Confconsumatori. Per quattro settimane, tra maggio e giugno, sei sportelli territoriali, oltre allo Sportello online dell'associazione, si sono resi disponibili per fornire gratuitamente ai cittadini informazioni e consigli relativi al mondo assicurativo. Attraverso questa iniziativa, a Bari, Catania, Grosseto, Milano, Parma e Roma, le persone hanno potuto usufruire di consulenze qualificate grazie al supporto garantito dagli esperti di Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, che hanno offerto il loro prezioso contributo nel fornire informazioni chiare, complete e puntuali, alla portata del consumatore.

In particolare, il Mese delle Assicurazioni ha messo al centro alcune delle tipologie di polizze più diffuse in Italia e attorno alle quali, allo stesso tempo, si generano più spesso disinformazione e incertezze. L'attività di formazione e informazione ha riguardato nello specifico le polizze vita (temporanee caso morte e polizze di investimento), le polizze di rimborso spese sanitarie, le polizze pensionistiche integrative e le polizze Long Term Care. Nel corso delle settimane, la sede nazionale di Confconsumatori e le sedi locali coinvolte hanno promosso l'iniziativa attraverso note stampa, articoli web, post social e interventi in rubriche radiofoniche: uno sforzo corale che ha dato i suoi frutti, richiamando agli sportelli decine di consumatori desiderosi di chiarire i propri dubbi e di imparare strategie per gestire al meglio i propri risparmi per mezzo di strumenti assicurativi adeguati alle proprie necessità. Il Mese delle Assicurazioni si è configurato come l'esito naturale del percorso avviato lo scorso aprile, con il grande convegno targato "Generazione F" organizzato a Parma, che ha posto le basi per una riflessione sulle prospettive del panorama assicurativo e previdenziale italiano condivisa da tutti gli stakeholder.

Il numero delle persone che hanno contattato gli sportelli è stato contenuto trattandosi di una novità assoluta, ma rappresenta un segnale incoraggiante, considerando la natura sperimentale dell'attività: sono state erogate, dagli sportelli coinvolti, circa 60 consulenze. Gli effetti dell'iniziativa però hanno continuato a propagarsi, e ancora oggi diverse persone si rivolgono ai presidi dell'associazione per ottenere chiarimenti sui contratti assicurativi oggetto del progetto, sull'onda del Mese delle Assicurazioni. Non è dunque la fine di un percorso, quanto piuttosto l'esordio di un servizio informativo stabile che Confconsumatori intende fornire ai cittadini. Infatti, dall'autunno, l'associazione ha in programma, col supporto determinante di Sna, di rendere strutturale e più estesa l'assistenza rispetto a polizze integrative del welfare, polizze vita (TCM e polizze di investimento), polizze di rimborso spese sanitarie, polizze pensionistiche integrative e polizze Long Term Care, per contribuire a migliorare ulteriormente l'alfabetizzazione assicurativa delle persone.



Da sin: Nicola Reggi, Vicepresidente provinciale Sna, Marco Festelli, Presidente Confconsumatori, Antonio Cagna, Legale Confconsumatori Parma

Commessi e committenti rispondono solidalmente del danno

*La Suprema Corte accoglie le tesi di Confconsumatori sulla r**esponsabilità della compagnia per fatto del sub agente***

A cura dell'Avvocato Marco Festelli, Presidente Confconsumatori



Proprio da un caso trattato da uno dei tanti sportelli di Confconsumatori aps arriva una massima importantissima in materia assicurativa.
Gli associati Confconsumatori nel lontano 2002 venivano frodati da un sub agente assicurativo che, a fronte di diverse decine di migliaia di euro, rilascia polizze vita false all'insaputa dell'agente e della compagnia assicurativa. In primo grado il Tribunale condannava in solido tutta la filiera assicurativa compresa la compagnia assicurativa. In secondo grado la Corte d'Appello "assolveva" la compagnia ribadendo il principio che la compagnia è estranea al rapporto di sub agenzia, scaricando così tutto l'onere del risarcimento in capo all'agente.

Con la recentissima ordinanza decisoria del 14.3.2024 la Suprema Corte di cassazione in accoglimento del ricorso ha Cassato la sentenza d'appello statuendo che la compagnia non è immune da responsabilità per fatto del sub agente od anche dell'ex sub agente, in quanto la responsabilità ex articolo 2049 c.c. va interpretata alla stregua del principio di apparenza e della tutela dell'affidamento del contraente incolpevole.
Nel caso di specie la Suprema Corte ha rilevato che dalle indagini penali era emerso come il sub agente infedele utilizzasse, anche dopo la revoca del mandato, l'insegna ed il marchio della compagnia, la modulistica originale e mai disconosciuta della compagnia, intrattenesse comunque con l'agente un rapporto di procacciamento come dimostrato dalle rimesse bancarie. A fronte di questo la tolleranza della compagnia ha ingenerato da un lato l'affidamento dei contraenti dall'altro l'obbligazione risarcitoria solidale della mandante. Affidamento rafforzato anche dal fatto che la famiglia aveva versato presso la sub agenzia anche le polizze Rcauto che erano state regolarmente contabilizzate dalla compagnia.
In sostanza pertanto sussiste la responsabilità solidale dell'assicuratore per i contratti e le condotte anche di sub agenti e procacciatori, qualora la compagnia abbia tollerato che il medesimo collaboratore, od ex collaboratore, utilizzasse l'insegna della compagnia stessa, modulistica ufficiale e non disconosciuta dalla compagnia stessa, polizze non contraffatte e direttamente riconducibili alla compagnia.
In buona sostanza secondo la Suprema Corte, qualora l'apparenza creatasi nei confronti dei clienti sia reale, dell'operato del sub agente non risponde soltanto l'agente ma anche, solidalmente, la compagnia mandante.

L'Agente di Assicurazione

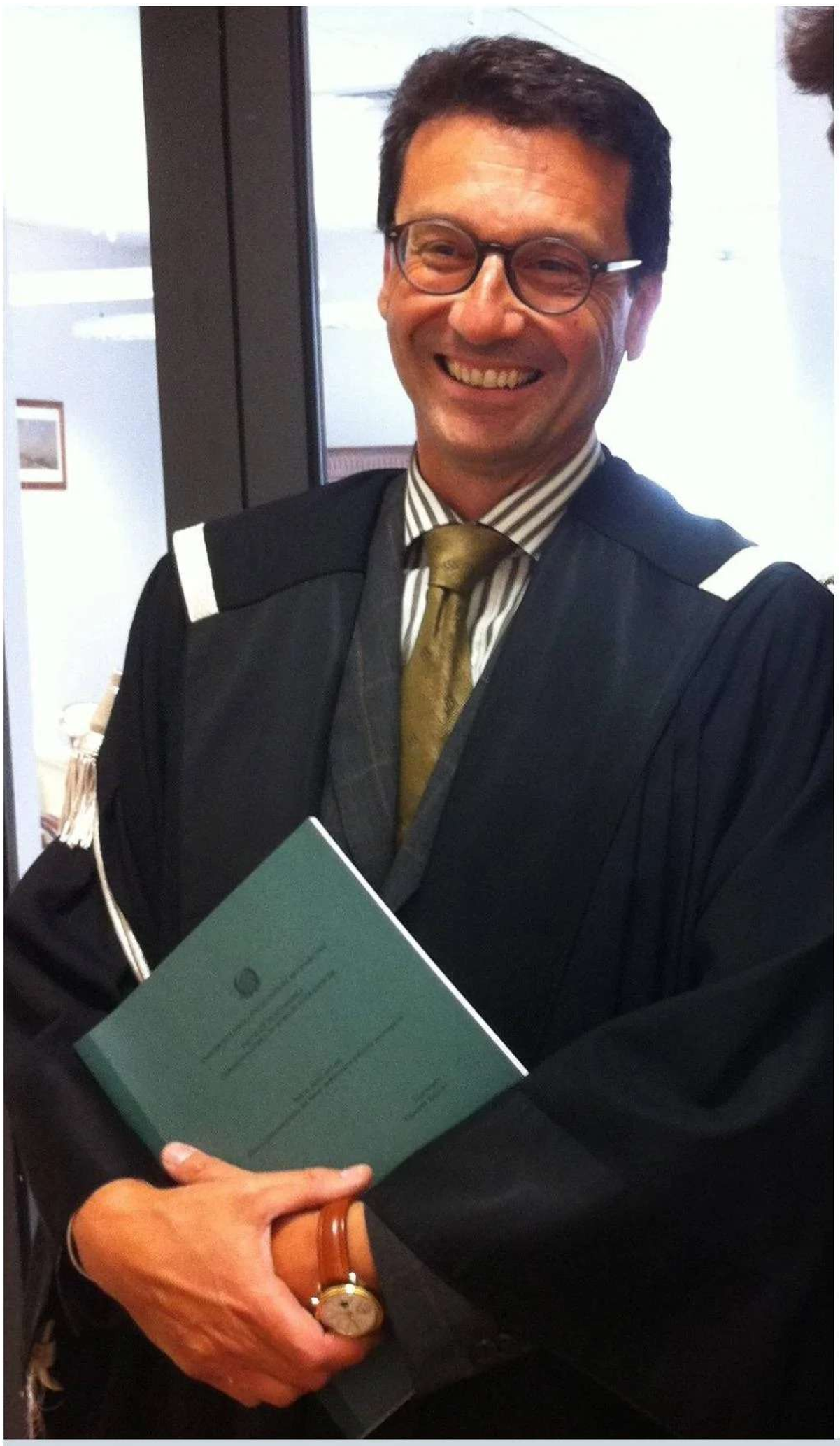
GIURISPRUDENZA
NEWS DALLA CASSAZIONE

Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

Focus puntato sulle nuove sentenze

*L'attesa rubrica si alimenta di **nuovi casi***

A cura dell'Avvocato Pasquale Santoro



L'avvocato Pasquale Santoro, consulente legale del Sindacato Nazionale Agenti, parla in questo numero della rivista di tre sentenze che hanno fatto luce su altrettante interessanti questioni riguardanti la prima un omicidio in ambito familiare, la seconda l'opponibilità della scopertura assicurativa di un'autovettura in sede di liquidazione e la terza il risarcimento del danno derivante dall'aggressione subita da un cittadino di Milano per mano di un artista di strada (ndr.).

Parliamo della sentenza n. 1261, Cassazione 11 gennaio 2024

La massima

Nel contratto di assicurazione della vita la clausola che esclude la copertura per l'evento morte dovuto a determinate cause, preventivamente individuate, delimitando il rischio garantito, attiene all'oggetto del contratto, e non è una clausola limitativa della responsabilità, con la conseguenza che non deve essere specificamente approvata per iscritto ai sensi dell'art. 1341 c.c., e che non rientra nell'ambito della tutela del consumatore contro le clausole abusive, perché l'art. 34 del Codice del Consumo esclude che la valutazione del carattere vessatorio della clausola possa essere riferita all'oggetto del contratto e all'adeguatezza del corrispettivo.

Il caso di specie

A seguito di un violento alterco familiare, un tale, assicurato contro il rischio morte con la Alleanza Assicurazioni (polizza DR2000F uturo semplice), decedeva per mani del fratello, riconosciuto colpevole di omicidio volontario.
A seguito del decesso, il coniuge dell'assicurato, beneficiario dell'assicurazione in caso di morte, chiedeva di riscuotere il capitale assicurato, vendendosi opporre un rifiuto, atteso che una specifica clausola della polizza escludeva espressamente il rischio morte se causato «da attività dolosa del contraente o del beneficiario o dalla partecipazione dell'assicurato a delitti dolosi». Di talché il beneficiario adiva il tribunale di Padova e la Corte di Appello di Venezia eccependo la vessatorietà/abusività della clausola.
Poiché entrambe le autorità rigettavano il ricorso del beneficiario in favore della Compagnia di assicurazione, il coniuge sopravvissuto ricorreva in Cassazione, che, con la sentenza in esame, ha confermato le sentenze di primo e secondo grado.

In motivazione la Corte esclude la vessatorietà della clausola

Ciò in quanto:
- l'evento del decesso dell'assicurato viene assicurato con alcune eccezioni specifiche;
- tali eccezioni sono chiaramente individuate nel contratto per delimitare il rischio,
  come tali non necessitano di una approvazione specifica per iscritto da parte dell'assicurato.

Afferma la corte che tanto si desume sia dalla formulazione dell'art. 1341 c.c. che "dalla formulazione lettera dell'art. 33 del Codice del Consumo, che parla di «diritti ed obblighi derivanti dal contratto», sia dall'art. 34 del medesimo codice, il quale esclude che la valutazione di vessatorietà debba essere riferita all'oggetto del contratto e al corrispettivo del bene o del servizio, restando nella piena disponibilità delle parti l'individuazione dell'oggetto del contratto e delle prestazioni cui ciascuna parte è tenuta.

Le norme chiamate in causa

Art. 1341 Codice Civile

1. Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell'altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.
2. In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria.

Art. 33 Codice del Consumo

1. Nel contratto concluso tra il consumatore ed il professionista si considerano vessatorie le clausole che, malgrado la buona fede, determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto.
2. Si presumono vessatorie fino a prova contraria le clausole che hanno per oggetto, o per effetto, di:
   a. escludere o limitare la responsabilità del professionista in caso di morte o danno alla persona del consumatore, risultante da un fatto o da un'omissione del professionista;
   b. escludere o limitare le azioni o i diritti del consumatore nei confronti del professionista o di un'altra parte in caso di inadempimento totale o parziale o di adempimento inesatto da parte del professionista;
   c. escludere o limitare l'opportunità da parte del consumatore della compensazione di un debito nei confronti del professionista con un credito vantato nei confronti di quest'ultimo;

d. prevedere un impegno definitivo del consumatore mentre l'esecuzione della prestazione del professionista è subordinata ad una condizione il cui adempimento dipende unicamente dalla sua volontà;
e. consentire al professionista di trattenere una somma di denaro versata dal consumatore se quest'ultimo non conclude il contratto o recede da esso, senza prevedere il diritto del consumatore di esigere dal professionista il doppio della somma corrisposta se è quest'ultimo a non concludere il contratto oppure a recedere;
f. imporre al consumatore, in caso di inadempimento o di ritardo nell'adempimento, il pagamento di una somma di denaro a titolo di risarcimento, clausola penale o altro titolo equivalente d'importo manifestamente eccessivo;
g. riconoscere al solo professionista e non anche al consumatore la facoltà di recedere dal contratto, nonché consentire al professionista di trattenere anche solo in parte la somma versata dal consumatore a titolo di corrispettivo per prestazioni non ancora adempiute, quando sia il professionista a recedere dal contratto;
h. consentire al professionista di recedere da contratti a tempo indeterminato senza un ragionevole preavviso, tranne nel caso di giusta causa;
i. stabilire un termine eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto per comunicare la disdetta al fine di evitare la tacita proroga o rinnovazione;
l. prevedere l'estensione dell'adesione del consumatore a clausole che non ha avuto la possibilità di conoscere prima della conclusione del contratto;
m. consentire al professionista di modificare unilateralmente le clausole del contratto, ovvero le caratteristiche del prodotto o del servizio da fornire, senza un giustificato motivo indicato nel contratto stesso;
n. stabilire che il prezzo dei beni o dei servizi sia determinato al momento della consegna o della prestazione;
o. consentire al professionista di aumentare il prezzo del bene o del servizio senza che il consumatore possa recedere se il prezzo finale è eccessivamente elevato rispetto a quello originariamente convenuto;
p. riservare al professionista il potere di accertare la conformità del bene venduto o del servizio prestato a quello previsto nel contratto o conferirgli il diritto esclusivo d'interpretare una clausola qualsiasi del contratto;
q. limitare la responsabilità del professionista rispetto alle obbligazioni derivanti dai contratti stipulati in suo nome dai mandatari o subordinare l'adempimento delle suddette obbligazioni al rispetto di particolari formalità;
r. limitare o escludere l'opponibilità dell'eccezione d'inadempimento da parte del consumatore;
s. consentire al professionista di sostituire a sé un terzo nei rapporti derivanti dal contratto, anche nel caso di preventivo consenso del consumatore, qualora risulti diminuita la tutela dei diritti di quest'ultimo;
t. sancire a carico del consumatore decadenze, limitazioni della facoltà di opporre eccezioni, deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria, limitazioni all'adduzione di prove, inversioni o modificazioni dell'onere della prova, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con i terzi;
u. stabilire come sede del foro competente sulle controversie località diversa da quella di residenza o domicilio elettivo del consumatore;
v. prevedere l'alienazione di un diritto o l'assunzione di un obbligo come subordinati ad una condizione sospensiva dipendente dalla mera volontà del professionista a fronte di un'obbligazione immediatamente efficace del consumatore. È fatto salvo il disposto dell'articolo 1355 del codice civile;
v-bis) imporre al consumatore che voglia accedere ad una procedura di risoluzione extragiudiziale delle controversie prevista dal titolo II-bis della parte V, di rivolgersi esclusivamente ad un'unica tipologia di organismi ADR o ad un unico organismo ADR;

z. rendere eccessivamente difficile per il consumatore l'esperimento della procedura di risoluzione extragiudiziale delle controversie prevista dal titolo II-bis della parte V.

3. Se il contratto ha ad oggetto la prestazione di servizi finanziari a tempo indeterminato il professionista può, in deroga alle lettere h) e m) del comma 2:
   a. recedere, qualora vi sia un giustificato motivo, senza preavviso, dandone immediata comunicazione al consumatore;
   b. modificare, qualora sussista un giustificato motivo, le condizioni del contratto, preavvisando entro un congruo termine il consumatore, che ha diritto di recedere dal contratto.
4. Se il contratto ha ad oggetto la prestazione di servizi finanziari il professionista può modificare, senza preavviso, sempreché vi sia un giustificato motivo in deroga alle lettere n) e o) del comma 2, il tasso di interesse o l'importo di qualunque altro onere relativo alla prestazione finanziaria originariamente convenuti, dandone immediata comunicazione al consumatore che ha diritto di recedere dal contratto.
5. Le lettere h), m), n) e o) del comma 2 non si applicano ai contratti aventi ad oggetto valori mobiliari, strumenti finanziari ed altri prodotti o servizi il cui prezzo è collegato alle fluttuazioni di un corso e di un indice di borsa o di un tasso di mercato finanziario non controllato dal professionista, nonché la compravendita di valuta estera, di assegni di viaggio o di vaglia postali internazionali emessi in valuta estera.
6. Le lettere n) e o) del comma 2 non si applicano alle clausole di indicizzazione dei prezzi, ove consentite dalla legge, a condizione che le modalità di variazione siano espressamente descritte.



Il danno da malpractice sanitaria

La prescrizione per l'azione di risarcimento del danno da malpractice sanitaria inizia a decorrere dal momento in cui si ha la percezione della malattia e non da quando la malattia si aggrava. Lo ha stabilito la Cassazione con l'ordinanza n. 29760/2022 che ha confermato l'orientamento secondo cui il termine di prescrizione del diritto al risarcimento del danno da responsabilità medico- chirurgica decorre, a norma degli artt. 2935 e 2947, primo comma, cod. civ., da quando "la malattia viene percepita o può esserlo, con l'uso dell'ordinaria diligenza e tenendo conto della diffusione delle conoscenze scientifiche, quale danno ingiusto conseguente al comportamento del terzo" (Cassazione, Sez. III, sentenza 23 settembre 2013, n. 21715; cfr. Cassazione- Sezioni Unite, sentenze 11 gennaio 2008 nn. 576, 577, 578, 579, 580, 581).

La vicenda trae origine dalla citazione depositata presso il Tribunale di Imperia il 27 dicembre 2017 con la quale un soggetto rimasto vittima di un incidente stradale aveva convenuto in giudizio la Asl di Imperia per sentirla condannare al risarcimento dei danni patrimoniali e non patrimoniali subiti a seguito degli interventi chirurgici a cui era stato sottoposto presso l'ospedale di Sanremo in data 24 settembre e 28 novembre 1991. Interventi che, secondo l'attore, avrebbero procurato la "lesione del plesso brachiale" da cui erano "residuati postumi invalidanti" manifestatisi al momento dell'aggravamento delle condizioni di salute (anni 2016- 2017). Da qui gli sviluppi del contenzioso. Il Tribunale aveva rigettato la domanda di risarcimento "per decorso del termine di prescrizione" sul rilievo che la lesione asseritamente posta in essere dai sanitari sanremesi in occasione degli interventi chirurgici eseguiti nel 1991 avrebbe dovuto essere denunciata all'esito di tali interventi, ossia "nel momento in cui l'attore avrebbe potuto, con l'uso dell'ordinaria diligenza, percepire e apprezzare la lesione medesima in tutta la sua rilevanza ed estensione (…) giungendo, anche attraverso le conoscenze scientifiche degli specialisti che lo avevano in cura, alla conclusione che la lesione era probabilmente da collegarsi all'inadeguata condotta tenuta dai sanitari". Decisione che la Corte di appello di Genova aveva integralmente confermato (sentenza n. 1044/2021).

L'ordinanza della Cassazione

Nel ricorso proposto contro la pronuncia della Corte territoriale l'attore aveva sostenuto che quest'ultima non avrebbe tenuto conto né della documentazione versata (tra cui i referti di un ulteriore intervento chirurgico dai quali era emersa la conferma della lesione inizialmente diagnosticata) né "dell'aggravamento delle condizioni di salute verificatosi negli anni 2016-2017". Tesi che il Supremo Collegio ha respinto dichiarando il ricorso "inammissibile" ed evidenziando che "la ricostruzione dei fatti e l'apprezzamento delle prove è attività riservata al giudice del merito, cui compete non solo la valutazione dei risultati probatori ma anche la scelta, insindacabile in sede di legittimità, dei mezzi di prova ritenuti più idonei a dimostrare la veridicità dei fatti ad esse sottesi" (cfr. Cassazione: Sez. VI, ordinanza 4 luglio 2017, n. 16467; Sez. I, sentenza 23 maggio 2014, n. 11511; Cassazione, Sez. Lavoro, sentenza 13 giugno 2014, n. 13485).



Parliamo ora della sentenza n. 33790, Cassazione 4 dicembre 2023

La massima

In tema di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione di veicoli, ove l'assicurato non abbia pagato i premi, o ratei del premio, successivi al primo, la sospensione della copertura assicurativa è opponibile anche ai terzi danneggiati, ai sensi dell'art. 1901 c.c., dovendosi ritenere il veicolo sprovvisto di assicurazione, con la conseguenza che sussiste la legittimazione passiva dell'impresa designata dal Fondo di garanzia per le vittime della strada per le azioni risarcitorie correlate a sinistri occorsi durante la sospensione.

Il caso di specie

I congiunti della vittima di un sinistro stradale (deceduto a seguito dell'investimento causato da un'autovettura in corsa) adivano il Tribunale di Torre Annunziata per ottenere il ristoro del danno.
La particolarità del caso in questione sta nel fatto che il veicolo del danneggiante risultava scoperto di assicurazione perché non risultava pagato il premio successivo alla prima scadenza contrattuale.
La Cassazione in motivazione afferma che:
"il meccanismo di tutela del terzo danneggiato, previsto dal combinato disposto di cui all'art. 7 della legge n. 990/1969 e dell'art. 1901 secondo comma c.c. opera soltanto nell'ipotesi di mancato pagamento del premio iniziale. Al contrario, il meccanismo di tutela in esame non opera nel caso di mancato pagamento dei premi successivi al primo (una volta decorso… anche il termine di tolleranza di quindici giorni)".

I precedenti

Al riguardo Cass. n. 23313/2007 ha precisato che «In tema di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione di veicoli, se l'assicurato non paga il premio (pattuito in un'unica soluzione) o la prima rata di esso, la sospensione della copertura assicurativa, che si produce tra le parti del rapporto negoziale ai sensi del primo comma dell'art. 1901 cod. civ., non è opponibile al terzo danneggiato e la copertura assicurativa rimane operante per tutto il periodo di tempo indicato nel certificato o contrassegno assicurativo; mentre nel caso in cui non sia pagata la seconda o non siano state corrisposte le rate successive di premio, così come previsto dall'art. 1901, comma secondo, cod. civ., la sospensione della copertura assicurativa è opponibile al terzo danneggiato come espressamente previsto dall'art. 7 legge n. 990 del 1969» e che (Cass. n. 5944/2014): «Nei contratti di assicurazione della r.c.a. con rateizzazione del premio, una volta scaduto il termine di pagamento della seconda rata, l'efficacia del contratto resta sospesa a partire dal quindicesimo giorno successivo alla scadenza, e tale sospensione è opponibile anche ai terzi danneggiati, ai sensi dell'art. 1901 cod. civ., dovendosi ritenere il veicolo sprovvisto di assicurazione, senza che rilevi l'accettazione, da parte dell'assicuratore, di un pagamento tardivo, che non costituisce rinunzia alla sospensione della garanzia assicurativa, ma impedisce solo la risoluzione di diritto del contratto».

Le norme richiamate

Art. 1901 c.c.

1. Se il contraente non paga il premio o la prima rata di premio stabilita dal contratto, l'assicurazione resta sospesa fino alle ore ventiquattro del giorno in cui il contraente paga quanto è da lui dovuto.
2. Se alle scadenze convenute il contraente non paga i premi successivi, l'assicurazione resta sospesa dalle ore ventiquattro del quindicesimo giorno dopo quello della scadenza.
3. Nelle ipotesi previste dai due commi precedenti il contratto è risoluto di diritto se l'assicuratore, nel termine di sei mesi dal giorno in cui il premio o la rata sono scaduti, non agisce per la riscossione; l'assicuratore ha diritto soltanto al pagamento del premio relativo al periodo di assicurazione in corso, e al rimborso delle spese. La presente norma non si applica alle assicurazioni sulla vita.

Art. 7 l. 990/69

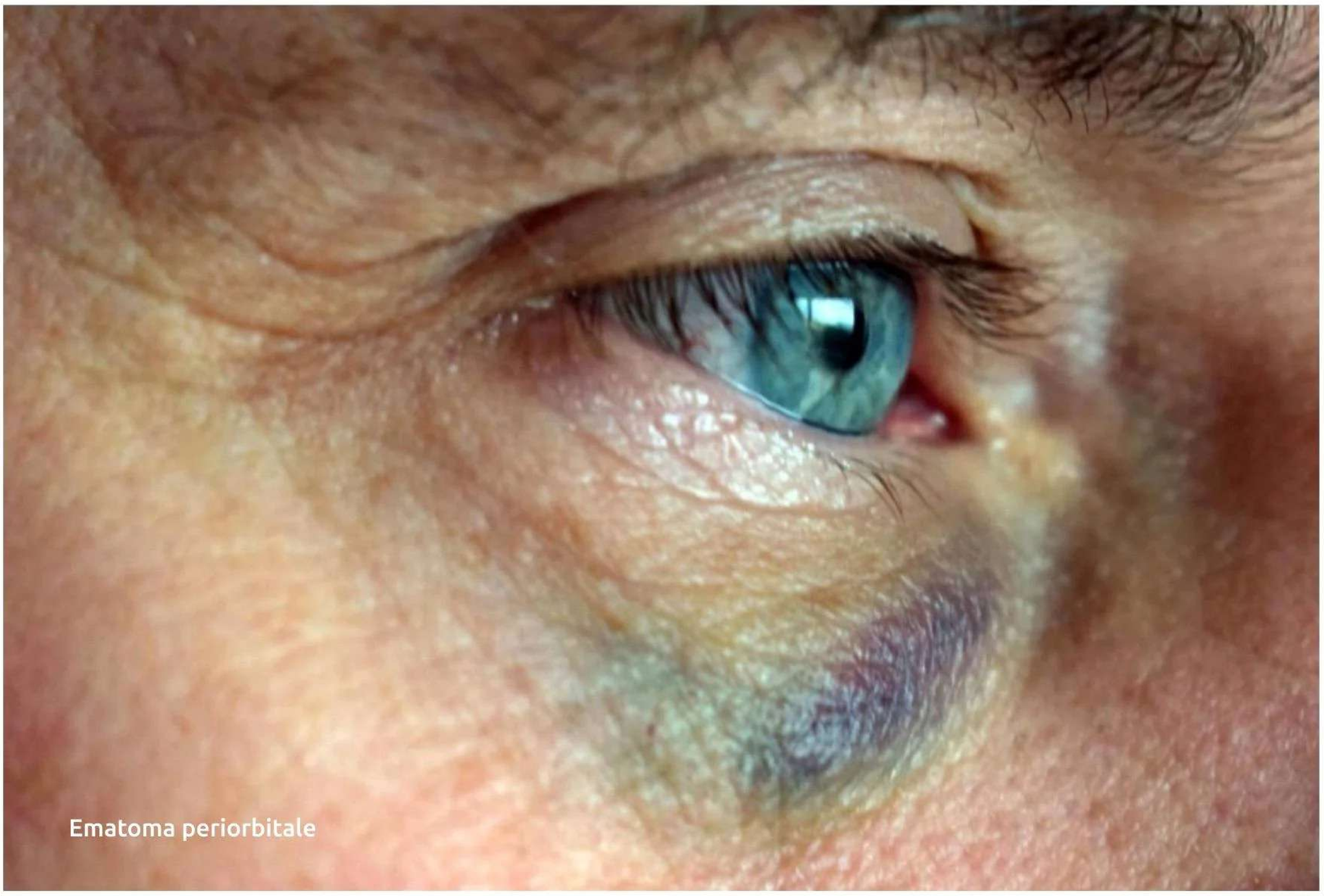
1. Ove non sussistano ragioni di impedimento derivanti da particolari esigenze di celerità del procedimento, l'avvio del procedimento stesso è comunicato, con le modalità previste dall'articolo 8, ai soggetti nei confronti dei quali il provvedimento finale è destinato a produrre effetti diretti ed a quelli che per legge debbono intervenirvi. Ove parimenti non sussistano le ragioni di impedimento predette, qualora da un provvedimento possa derivare un pregiudizio a soggetti individuati o facilmente individuabili, diversi dai suoi diretti destinatari, l'amministrazione è tenuta a fornire loro, con le stesse modalità, notizia dell'inizio del procedimento.
2. Nelle ipotesi di cui al comma 1 resta salva la facoltà dell'amministrazione di adottare, anche prima della effettuazione delle comunicazioni di cui al medesimo comma 1, provvedimenti cautelari.

Commento

L'art. 7 distingue l'ipotesi in cui non venga pagato il premio o la prima rata di esso (comma primo) dall'ipotesi in cui non vengano pagati i premi successivi (comma secondo) – contrappone l'inadempimento iniziale all'inadempimento nel corso del rapporto assicurativo, facendo discendere soltanto dal primo la non opponibilità del mancato pagamento della polizza. In altri termini, qualora l'assicurato non paghi i premi (o i ratei del premio) successivo al primo, la copertura resta sospesa fino all'avvenuto pagamento e tale sospensione è opponibile ai terzi danneggiati, stante l'assenza di valido pagamento al momento del sinistro.

Una breve osservazione

L'art. 7 cit. - distinguendo l'ipotesi in cui non venga pagato il premio o la prima rata di esso (comma primo), dall'ipotesi in cui non vengano pagati i premi successivi (comma secondo) – contrappone l'inadempimento iniziale all'inadempimento nel corso del rapporto assicurativo, facendo discendere soltanto dal primo la non opponibilità del mancato pagamento della polizza. In altri termini, qualora l'assicurato non paghi i premi (o i ratei del premio) successivo al primo, la copertura resta sospesa fino all'avvenuto pagamento e tale sospensione è opponibile ai terzi danneggiati, stante l'assenza di valido pagamento al momento del sinistro.



Ematoma periorbitale

Parliamo infine della sentenza 11 aprile 2023, n. 2894 del Tribunale di Milano, Sezione decima civile

Il caso analizzato dal Tribunale

Un privato cittadino disturbato dalla musica ad alto volume proveniente dalla pubblica via ad opera di un artista di strada, autorizzato dal Comune di Milano ad esibirsi in loco, usciva dalla propria abitazione per invitare quest'ultimo (rimasto contumace in giudizio) ad abbassare il volume; per tutta risposta ne riceveva dal bizzarro artista insulti nonché un violento pugno al volto che gli provocava un "trauma orbitario dx con Frattura pluriframmentaria del pavimento orbitario di destra, con affondamento dei frammenti nel seno mascellare, protrusione di adipe orbitario e prominenza del muscolo retto inferiore a livello del focolaio fratturativo. Frattura della parete mediale dell'orbita, con infossamento di alcune lamelle ossee dell'etmoide".

In conseguenza dei fatti sopra descritti, la vittima conveniva in giudizio il focoso artista responsabile della condotta nonché il Comune di Milano che, nella (improbabile) prospettazione attorea, non avrebbe adempiuto ai doveri di prudenza e diligenza sullo stesso incombenti, i quali, ove osservati, avrebbero potuto scongiurare il verificarsi del danno patito dall'istante.

Il Tribunale, da un lato, accoglie la domanda proposta nei confronti dell'artista (tra l'altro gravato da precedenti giudiziari e che aveva concordato una pena a un anno e sei mesi di reclusione nell'ambito del procedimento penale avviato per il medesimo fatto); da altro lato, esclude la invocata responsabilità del Comune, dacché ritiene che a quest'ultimo non possa essere imputata alcuna colposa condotta attiva/omissiva, tenuto conto che non sussiste alcun nesso di causa tra le presunte negligenze contestate all'Amministrazione e il danno patito dall'attore, giacché:

I. la manifestazione era stata autorizzata e regolamentata;
II. l'intervento della polizia locale, a seguito dell'evento, fu pronto e immediato (a riprova del fatto che l'amministrazione comunale aveva predisposto un idoneo sistema di vigilanza);

III. nello specifico, l'artista era stato autorizzato alla esibizione dopo che il Comune aveva valutato il suo curriculum ed escluso che i precedenti penali (tutti risalenti nel tempo) potessero rappresentare motivo ostativo alla sua esibizione. Inoltre, non ravvisa nel comune alcuna responsabilità da contatto sociale, atteso che non sussisteva alcuna relazione qualificata tra la vittima e il Comune di Milano in grado di porsi quale fonte dei predetti obblighi di protezione.

Dopo avere determinato il quantum debeatur il Tribunale affronta, quindi, la controversa questione della compensatio lucri cum damno, - in altri termini del concorso di indennizzo e risarcimento - atteso che nelle more del giudizio il malcapitato aveva ottenuto dalla propria compagnia assicuratrice – con la quale, in tempi non sospetti, aveva stipulato una polizza contro il rischio di morte o invalidità permanente derivante da infortunio - e che detta compagnia aveva corrisposto un indennizzo superiore al risarcimento quantificato dal Tribunale. E in considerazione di tale circostanza, il Comune di Milano, richiamando il principio della compensatio lucri cum damno, aveva eccepito che l'obbligazione risarcitoria fatta valere dall'attore dovesse ritenersi integralmente estinta con l'indennizzo dallo stesso già percepito dalla propria compagnia assicurativa (dovendosi scomputare, dal risarcimento del danno dovuto da fatto illecito, gli eventuali effetti vantaggiosi che il danneggiato abbia tratto quale conseguenza diretta del fatto dannoso medesimo).

La chiave di volta

Il giudice monocratico, da una parte, esprime il suo dissenso alla posizione espressa da Cass. 13233/ 2014 che aveva (implicitamente) escluso la validità della clausola di rinuncia alla rivalsa normalmente inserita dagli assicuratori nelle polizze infortuni (per consentire il cumulo tra indennizzo e risarcimento); da altra parte, utilizza tale clausola per proporre una lettura evolutiva di Cass. 5119/2002, che consente riconoscere natura previdenziale anche alla componente non mortale della polizza infortuni private.

Ma procediamo con ordine.

In Cass. 13233/2014 si legge in motivazione che:

"Nemmeno la preventiva rinuncia dell'assicuratore all'esercizio del diritto di surroga ex art. 1916 c.c., può consentire all'assicurato di cumulare il risarcimento ottenuto dal terzo con l'indennizzo dovuto dall'assicuratore, per le seguenti ragioni:

(-) perché il diritto di surroga dell'assicuratore non è un elemento essenziale del contratto di assicurazione, e può dunque mancare senza che il contratto di assicurazione perda la sua funzione indennitaria;

(-) perché la rinuncia al diritto di surroga giova solo al responsabile civile, non al danneggiato, il quale anche in questo caso non può cumulare risarcimento del terzo ed indennità dell'assicuratore;

(-) perché il principio indennitario in materia assicurativa è principio di ordine pubblico e quindi inderogabile".

Il tribunale non condivide tale impostazione in quanto, contrariamente a quanto asserito dal S.C., l'art. 1916 c.c. è norma dispositiva e, come tale, derogabile, giacché non è citata dall'art. 1932 c.c. tra le norme che, in materia di assicurazione, sono da ritenersi inderogabili.

A parere del tribunale "L'invalidità di detta clausola non può neppure essere fondata sul rilievo per cui l'art. 1916 c.c. - insieme ad altre norme (quali gli artt. 1905,1908,1909,1910 c.c.) - sarebbe espressione del c.d. principio indennitario, da alcuni ritenuto canone di ordine pubblico interno". Anche in questo caso perché "nessuna delle sopra richiamate disposizioni è espressamente ricompresa dall'art. 1932 c.c. tra le norme inderogabili, con conseguente ammissibilità di una deroga pattizia delle stesse.

A tanto il giudicante aggiunge un'argomentazione logica, che mostra un'attenzione al mercato e alla tecnica assicurativa che non è, poi, così scontata, in quanto afferma che: "È appena il caso di rilevare che, in una prospettiva macroeconomica, laddove si ritenesse la nullità di dette pattuizioni, si determinerebbe, da un lato e pro futuro, un disincentivo per i consociati alla stipula della polizze infortuni divenendo le stesse di fatto meno appetibili, con conseguenze negative sul mercato assicurativo e sul complessivo sistema di welfare (data l'utilità sociale che queste assicurazioni rivestono); dall'altro lato e con sguardo al passato, dovrebbe prospettarsi, in capo a tutti coloro che hanno stipulato le (nella prassi innumerevoli) polizze infortuni con rinuncia alla rivalsa, il diritto di ripetere il surplus di premio corrisposto per remunerare tale clausola operazione che richiederebbe articolati sistemi di calcolo e che potrebbe potenzialmente generare numerosissime liti giudiziarie."

Il Giudice, però, non si accontenta di riabilitare la c.d. clausola di rinuncia alla rivalsa, giacché la sua coesistenza con il divieto di cumulo, non risolverebbe il corto circuito, giungendo a proporre una lettura in chiave previdenziale del contratto di assicurazione infortuni nel quale sia stata inserita la clausola di rinuncia alla rivalsa, facendo appello alla c.d. 'causa concreta', già utilizzata dalla S.C. per risolvere altra vexata quaestio, posta dalla terza sezione della S.C. (si allude alla validità della clausola claims made inserita nelle polizze di assicurazione Rc, di cui si farà cenno oltre nella nota): in questo sta la 'alzata di ingegno' o meglio la 'chiave di volta' per uscire dall'impasse e sorreggere l'impianto prospettato, con riferimento all'assicurazione privata.



In nome della proporzionalità

*Quali sono le agenzie che devono istituire l'**Organo amministrativo in tema di antiriciclaggio***

A cura dell'Avvocato Pasquale Santoro

Nella sua consueta rubrica dedicata ai quesiti posti dai lettori, l'Avvocato Pasquale Santoro, Giudice Onorario presso il Tribunale di Bari e apprezzato consulente legale del Sindacato, fornisce in questo numero la corretta lettura del provvedimento emanato l'Ivass in tema di antiriciclaggio (ndr.).

Quesito n. 1

Il provvedimento IVASS n. 111/2018 in materia di antiriciclaggio si applica alle agenzie di assicurazione?

Il provvedimento si applica:

- a tutti gli intermediari assicurativi
- nella distribuzione dei prodotti dei rami vita.

Il provvedimento introduce il principio di proporzionalità, prevedendo funzioni e compiti differenziati a seconda delle dimensioni dell'agenzia.

Le agenzie devono istituire una funzione antiriciclaggio:

- se hanno iscritti in E in numero uguale o superiore a 30 e un volume di premi lordi nel ramo vita superiore a 15 milioni;

devono istituire una funzione di revisione interna:

- se hanno iscritti in E in numero uguale o superiore a 100 e un volume di premi lordi nel ramo vita superiore a 20 milioni.

Tutte le altre agenzie:

- istituiscono un organo amministrativo, ove non venga istituito si applicano le seguenti regole:

Forma di esercizio dell'agenzia	Organo amministrativo
individuale	l'intermediario
in forma societaria con più amministratori	tutti gli amministratori
in forma societaria con Consiglio di amministrazione	il Consiglio di amministrazione

Compiti dell'organo amministrativo

1) definisce le politiche aziendali e attua le necessarie misure organizzative ed operative idonee a gestire il rischio di riciclaggio;
2) predispone controlli sul rispetto della normativa antiriciclaggio e sull'adeguato presidio di tale rischio;
3) assicura che le carenze e le anomalie riscontrate in esito ai controlli di vario livello siano portate tempestivamente a sua conoscenza, al fine di impartire le direttive per l'adozione di adeguate misure correttive, delle quali valuta nel tempo l'efficacia;
4) definisce una procedura, articolata secondo il principio di proporzionalità, in materia di segnalazione di operazioni sospette in grado di:
4.1. garantire certezza di riferimento, omogeneità di comportamento, applicazione generalizzata all'intera struttura, pieno utilizzo delle informazioni rilevanti e ricostruibilità dell'iter valutativo;
4.2. assicurare la massima riservatezza della segnalazione nonché strumenti, anche informatici, per rilevare le operazioni anomale.
5) attua misure organizzative ed operative idonee a gestire il rischio di riciclaggio in conformità con quanto definito negli accordi di distribuzione;
6) si attiene - qualora la distribuzione assicurativa sia svolta per conto di più imprese - ai requisiti più stringenti prescritti da una di esse; ciò con riferimento a ciascun cliente e ad ogni ambito degli obblighi di adeguata verifica e di collaborazione attiva.

Suppongo che siano ben poche le agenzie che posseggono i requisiti dimensionali richiesti per l'istituzione della funzione antiriciclaggio e di revisione interna.
Al contrario tutte le agenzie dovranno dotarsi di uno Modello organizzativo, del tutto simile al POG con il quale definiscono compiti e procedure. Allo stato, potrebbe essere sufficiente recepire la circolare antiriciclaggio adottata dalla Compagnia (se monomandatari) e adeguarsi alle procedure ivi delineate.

Doctor Glass: pi di 200 filiali operative da nord a sud

Dopo aver festeggiato i 25 anni di attività i “dottori” tagliano un altro storico traguardo

Ben 202 centri operativi che operano in tutto il territorio italiano: Doctor Glass amplia la sua rete e – dopo aver celebrato lo scorso anno i 25 anni dall'avvio dell'attività in Italia – segna a luglio un altro importante traguardo.

Quota 200 è stata raggiunta e superata grazie alle ultime aperture di Bracciano, Suzzara, Misterbianco, Orzinuovi e Vercelli.

Professionalità, rapidità, aggiornamento continuo, presenza costante agli eventi promossi dai partner di settore – agenti assicurativi in primis – sono i principali fiori all'occhiello di Doctor Glass.
Che si fregia anche, da otto anni consecutivi, del riconoscimento “Sigillo d'oro – Top Servizio”, frutto delle valutazioni dei consumatori raccolte dalla ricerca internazionale “Migliori in Italia – Campioni del Servizio” condotta dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza in collaborazione con l'Università Goethe di Francoforte e in partnership con Affari&Finanza del quotidiano La Repubblica).

Un apprezzamento che va da nord a sud dell'Italia, così come lungo tutta la Penisola sono presenti centri operativi e point a marchio Doctor Glass.

Le 202 filiali sono suddivise tra 20 regioni e 80 province.

La Lombardia è la regione con maggior presenta dei colori aziendali, con ben 50 attività presenti sul territorio.
Seguono in ordine numerico decrescente Piemonte 35, Emilia-Romagna 17, Lazio e Veneto 12, Campania e Sicilia 11, Calabria 10, Toscana 9, Puglia 6, Sardegna 5, Trentino Alto-Adige e Friuli-Venezia Giulia 4, Abruzzo, Marche, Basilicata e Umbria 3, Liguria 2, Valle d'Aosta e Molise 1.
Il centro più a sud è quello di Agrigento, mentre quello più a nord è a Brunico in provincia di Bolzano.
A ovest la mappa segna invece come limite Aosta, mentre la filiale più a est è quella di Nardò in provincia di Lecce.





Call Center 800 10 10 10
www.doctorglass.com

DOCTORGLASS®
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA



Dalla riparazione o sostituzione del parabrezza fino alla ricalibratura dei sistemi di assistenza alla guida ADAS, i centri Doctor Glass eseguono interventi rapidi, qualificati e garantiti.
La velocità di intervento si rende possibile anche grazie alle partnership con il mondo assicurativo, che permettono ai "dottori" di svolgere tutte le procedure burocratiche per conto del cliente, restituendo il veicolo pronto a tornare su strada. Un lavoro comune, che ha un unico obiettivo.

Nel perseguire l'obiettivo di migliorare l'esperienza clienti e promuovere il marchio Doctor Glass, l'azienda ha attivamente supportato il mondo dello sport negli ultimi due anni.
Sono stati sponsorizzati eventi di rilievo come la Toyota GR Yaris Rally Cup 2022, gli Europei di pallavolo 2023, la Trentino Volley e la Lega Basket maschile di Serie A 2024 (LBA).
Queste iniziative testimoniano l'impegno di Doctor Glass nei confronti dei valori di eccellenza, collaborazione e determinazione, fondamentali sia nel settore sportivo che in quello aziendale.

Le stelle dei consumatori

Il personale specializzato della rete Doctor Glass cerca di fare il proprio meglio tutti i giorni, ma è il giudizio dei clienti che conta per avere una prova che impegno e professionalità siano sempre all'altezza.
A darne conferma, oltre al "Sigillo d'oro – Top Servizio", sono anche le recensioni online tramite la piattaforma certificata Feedaty, che assegnano a Doctor Glass 5 stelle, con un punteggio di 4,9/5 e il 98,8% di giudizi positivi.
A questi si aggiunge anche il punteggio di raccomandabilità, il Net Promoter Score (NPS), che misura la probabilità con cui i clienti consiglierebbero l'azienda ad amici e colleghi, e che nel 2023 ha segnato un ragguardevole 93%.



"Pagare tutti per pagare meno!"

Presentati a Bari con una conferenza stampa gli studi della ***Commissione nazionale Rcauto dello Sna***

A cura della Redazione



Con il claim utilizzato per il titolo del presente articolo, lo scorso 4 luglio 2024 si sono tenuti a Bari, presso l'hotel Excelsior, due momenti di elevato valore divulgativo sui contenuti emersi dallo studio elaborato dalla Commissione nazionale Rcauto dello Sna. Prezioso il contributo accademico del prof Antonio Coviello, ricer-

catore del Consiglio Nazionale delle Ricerche, docente della facoltà di economia presso l'Università S. O. Benincasa di Napoli, nonché Garante Nazionale degli Assicurati (ANDCI). La conferenza stampa, è stata promossa dal Presidente provinciale Sna di Bari Francesco Gramegna, con il contributo del Coordinatore regionale Salvatore Tramacere ed in collaborazione con l'associazione consumeristica territoriale di Confconsumatori a conferma di un sodalizio che vede la stretta collaborazione tra la rappresentanza degli agenti e quella dei consumatori incentrata sulla formazione e informazione continua sui temi assicurativi.
L'iniziativa è stata organizzata ponendo al centro l'interesse rivolto alla pubblica opinione, la diffusa evasione assicurativa.
Secondo le ultime rilevazioni Sna nella Regione circolano 182.000 veicoli privi di garanzia assicurativa obbligatoria, pari al 6,3% del totale del parco auto circolante, a fronte di un dato nazionale pari al 6%. I dati emergono dal rapporto stilato dalla Commissione di studio Rcauto, coordinata da Paolo Bullegas componente dell'Esecutivo Nazionale e composta da Giacomo Castoldi, Carlo Colombo e Massimiliano Pro, che evidenzia come sia tutt'oggi ancora molto marcato il fenomeno dell'evasione assicurativa sul territorio e di come questo rappresenti un problema gravoso.
Salvatore Tramacere, Coordinatore regionale Sna della Puglia, nel suo intervento ha voluto dare evidenza alle ricadute sociali di tale fenomeno, tra queste la grave violazione rappresentata dall'omissione di soccorso in caso di incidente stradale. Francesco Gramegna, Presidente provinciale Sna di Bari, considera che la mancata assicurazione di 182 mila veicoli, nella sola Puglia, rappresenti un aggravio dei costi assicurativi per tutta la collettività. Una piaga sociale importante, per la cui soluzione, lo Sna sollecita da tempo un intervento da parte delle istituzioni e degli attori preposti anche con proposte concrete atte a far rientrare nel sistema assicurativo i veicoli attualmente scoperti di garanzia. Da qui l'appello: "Pagare tutti per pagare meno!".



Le incongruenze tariffarie

Sul lato premi assicurativi, ha spiegato Bullegas, nell'anno 2023, in Puglia l'aumento medio del premio assicurativo relativo all'Rcauto obbligatoria si è attestato al 7,6%. Nella sola Provincia di Bari, tale dato percentuale ha raggiunto l'8,5%. Sono dati che emergono dal rapporto stilato sempre dalla Commissione di Studio Rcauto di Sna che ha analizzato il valore del premio medio applicato dalle compagnie nelle Province italiane, rivelando, in molti casi, un'incongruenza tra il rapporto sinistri/premi (Loss ratio) misurato nelle singole province e la variazione dei premi nello stesso territorio di riferimento.
Se infatti per la Provincia di Bari il valore del rapporto sinistri/premi dell'83,2% per l'anno 2022 ha comportato un aumento delle tariffe 2023 dell'8,5% (con un premio medio relativo al IV trimestre pari a 393,80 euro), nella Provincia Barletta-Andria-Trani il rapporto tra sinistrosità e premi ha raggiunto il 90,5%, ma l'aumento medio relativo al

2023 si è fermato all'8,1% (con un premio medio di 396,00 euro). Stesso fenomeno di incongruenza si può verificare mettendo a confronto le Regioni Puglia e Basilicata e, in particolare, le Province di Brindisi, con rapporto sinistri/premi pari al 70,8% e aumento del premio medio del 7,1% (premio medio pari a 403,30 euro) e Matera, dove addirittura questo rapporto raggiunge il 100,3% con un aumento del premio medio che si ferma alla percentuale del 6,7 (premio medio parti a 336,30 euro).
Un rapporto talvolta incoerente, dunque, come sottolineato dallo stesso Sna che, insieme a Confconsumatori, mette in evidenza come ad influire sulle tariffe Rcauto non sia solo la sinistrosità registrata sul territorio, sommata agli ordinari costi di gestione delle compagnie (expense ratio), ma una molteplicità di altri fattori. Variabili, queste ultime, che confluiscono in un algoritmo complessivo nel quale, evidenziano le associazioni, viene meno la trasparenza del processo di calcolo tariffario. Da qui la richiesta avanzata da Sna, in rappresentanza degli assicuratori e da Confconsumatori, a tutela dei diritti dell'assicurato, nei confronti delle compagnie assicurative, affinché si impegnino nella direzione di una maggiore trasparenza nei processi di calcolo e nel limitare un trend di aumenti annuali che risulta, ad oggi, un fenomeno
costante e immotivatamente cronicizzato, con inevitabili ricadute e conseguenze di natura economico-sociale sul territorio.



Il punto di vista della Confconsumatori

Nuccia Lisi, Presidente provinciale Confconsumatori di Bari, afferma: "il problema dell'aumento dei costi assicurativi non giustificati rispetto al valore dei sinistri, come quantificato dal rapporto stilato dalla Commissione di studio Sna, impatta sulle tasche dei consumatori che sono costretti a considerare l'auto non un bene di necessità, ma come un bene di lusso e, come tale, a non poterne più sostenere le spese.

Il contributo del Prof. Antonio Coviello

A farle eco, il prof. Antonio Coviello (Ricercatore C.N.R.-IRISS), che sottolinea: "Gli ultimi dati sull'evasione assicurativa dovrebbero preoccupare non solo i cittadini, ma anche lo stato e le compagnie di assicurazione. Il dato, in crescita rispetto all'ultima rilevazione del 2022, è di assoluto allarme, per il quale è divenuto urgente una iniziativa legislativa, partendo dall'analisi delle tariffe assicurative previste per coloro che devono accedere alla prima stipula dell'assicurazione obbligatoria. Il professore ha posto l'accento anche sul tema dell'escamotage della esterovestizione dei veicoli. Un fenomeno che sta dilagando là dove i premi assicurativi risulta particolarmente oneroso. Il sotterfugio attualmente riguarda oltre 50 mila veicoli che vengono cancellati dal P.r.a. in Italia per essere reimmatricolati in uno stato dell'est. Di seguito sono noleggiati con un contratto di comodato d'uso in Italia, dove circolano con assicurazioni per le quali è sempre difficile capire se si tratti di polizze valide o fasulle: "a farne la scoperta il malcapitato di turno".
Alla conferenza stampa della mattina hanno partecipato diverse testate, tra le altre anche il TG3 regionale, che nei giorni successivi hanno dato ampio spazio al tema in decine di pubblicazioni e presenza del Presidente Gramegna anche in trasmissioni radio.

La conferenza formativa

I lavori a Bari sono proseguiti nel pomeriggio con la conferenza formativa per gli agenti della Regione Puglia e per i consumatori presenti. A introdurli il Prof. Coviello che ha evidenziato la propria convergenza sulle tesi del Sindacato Nazionale Agenti, ricordando come ben 25 anni prima avesse dedicato la pubblicazione di un libro contenete i problemi dell'assicurazione dei veicoli, molti dei quali continuano ad essere presenti nonostante il tempo trascorso. Il professore ha concluso con un elogio all'iniziativa di Sna e Confconsumatori, che rappresenta un buon viatico per la diffusione di una maggiore coscienza assicurativa.
I lavori della conferenza formativa sono proseguiti con l'autorevole presentazione di Paolo Bullegas sulla complessa dinamica del settore Rcauto.
Si sono approfonditi temi riguardanti la tecnica assicurativa; gli sviluppi tariffari e il ricorso all'intelligenza artificiale da parte delle compagnie assicuratrici; i controversi aspetti legati al nuovo provvedimento legislativo 184/2023. Temi che hanno dato luogo ad un ampio dibattito, al quale, tra gli altri, ha partecipato Michele Languino, già componente del Centro Studi Assicurativi sotto la guida di Paolo Bullegas che ha inoltre ricordato le importanti ricerche effettuate dallo Sna.
L'apprezzamento generale dell'incontro formativo è stato sottolineato in conclusione dei lavori con un lungo applauso in favore di Paolo Bullegas che ha salutato i partecipanti prima di dirigersi verso l'aeroporto di Bari per rientrare nella sua sede, in Sardegna.

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

Quattro chiacchiere con Silvia

Il presente e il futuro del Sindacato è affidato alla ***passione degli iscritti***

A cura di Marco Becchio



Il Sindacato Nazionale Agenti, come altre entità giuridiche più o meno pubbliche, è composto almeno da due anime: una più istituzionale, esecutiva che potremmo definire politica ed una più logistica, organizzativa che potremmo definire gestionale. In ogni caso, stiamo parlando di cariche ed incarichi ricoperti da persone, a volte agenti di assicurazione come noi, altre no, comunque sempre persone che hanno deciso di mettere il proprio tempo ed operato al servizio dei colleghi. Taluni sono conosciuti e riconoscibili a livello nazionale altri più noti localmene, ma non per questo meno utili alla causa: facciamo conoscenza con qualcuno di questi componenti della macchina sindacale ad iniziare da Silvia Aluffi.

Buongiorno Silvia, per lo Sna sei Vicepresidente della Sezione provinciale di Torino rieletta più volte, Coordinatrice regionale per il Piemonte rieletta, Sindaco revisore dei conti per il nazionale al primo mandato: dove vuoi arrivare? ... Claudio Demozzi deve iniziare a preoccuparsi?

Vorrei arrivare a far comprendere ciò che da sempre sostengo come motivo conduttore anche nella mia vita personale, ovvero che uniti e preparati si possono raggiungere grandi risultati: la nostra categoria deve mirare a un profondo rinnovamento, ma non di facciata quanto piuttosto materiale e non è semplice.
Claudio Demozzi non deve assolutamente preoccuparsi di me, lo dico sorridendo… perché gestisce bene la parte istituzionale del nostro Sindacato, anzi non posso che augurargli di poter guardare sempre oltre con la giusta sensibilità e ampia visione.

Scherzi a parte, ricopri tre incarichi importanti, cosa ti rende orgogliosa per qualcosa che hai già fatto e cosa vorresti realizzare con determinazione entro la prossima scadenza in uno o tutti i tuoi impegni sindacali?
Parto con l'analizzare le tre cariche: essere Vicepresidente provinciale mi ha permesso di confrontarmi all'interno della Giunta provinciale di Torino con persone di alto profilo e questo mi ha stimolato molto nel voler apprendere ciò che sta alla base del nostro Sindacato, regole e consuetudini certamente, ma soprattutto tanta umanità; colleghi che nella loro vita hanno scelto di mettersi a disposizione per aiutare chi era in difficoltà, diciamo un pre-NIR locale.
Non sono mai orgogliosa piuttosto propositiva. L'esperienza del Coordinatore regionale è iniziata in sordina, quasi sottotono, ero la prima donna eletta in Piemonte ed anche consapevole che era una Regione in cui le Sezioni provinciali erano già ben organizzate, per cui che fare? Nel primo triennio trascorso tra un lock down e l'altro, così come adesso dopo la seconda rielezione, si è consolidato ciò che avevo lanciato come idea: cioè, quella della turnazione dei corsi di formazione che le Provinciali organizzano e che vengono replicati in più sedi, offrendo a tutti la possibilità di parteciparvi e cogliendo così l'occasione per conoscere altri colleghi che altrimenti non si sarebbero mai incontrati.
L'ultimo incarico di Sindaco, altra novità essendo la prima donna dopo 103 anni, mi ha offerto un'altra bella opportunità: osservare l'operato economico del nostro Sindacato che negli ultimi anni naviga in acque tranquille perché gestito con parsimonia. Il mio operato spero possa garantire serietà e affidabilità nei confronti dei colleghi.

Cosa invece ti spiace di non essere riuscita a fare, o non è riuscito in uno degli ambiti in cui collabori, e se credi sia importante riprovare a portarlo a compimento?
Ho un difetto non riesco a stare zitta perché mi piacciono la chiarezza e la pulizia. Vorrei poter far passare il senso di appartenenza al nostro Sindacato non come la scialuppa di salvataggio quando non se ne può più fare a meno... quanto piuttosto come una scelta positiva perché è casa nostra ed è utile frequentarla.
Invitare i Colleghi ad iscriversi non basta, occorre dimostrare di esserci sempre se c'è necessità e gli iscritti devono avere fiducia in coloro che li rappresentano, altrimenti che senso ha?

Ovviamente sei anche moglie e agente di assicurazioni, altri impegni molto importanti, come si conciliano con i tuoi incarichi istituzionali?
Decidere di impegnarsi nello Sna comporta tanta dedizione e se non avessi una buona squadra dietro (le mie collaboratrici valorose) non potrei certamente conciliare tutto dal punto di vista lavorativo.
Nella vita personale ho la fortuna di essere sposata con un uomo buono e generoso che sostiene sempre il mio percorso e lo ringrazio apertamente.

Tre sogni nel cassetto: uno per la tua vita personale, uno per il tuo lavoro ed uno per i tuoi impegni sindacali.
Sogni tanti, ed è bello averli; nella vita personale poter avere qualche momento in più da dedicare alla mia famiglia ed alle mie passioni come l'agricoltura e il giardinaggio.
Per il lavoro saper tradurre al meglio le nuove esigenze dei consumatori in buone realizzazioni assicurative consone ai tempi. Per il Sindacato essere goccia in un mare pescoso.

Poco più di un anno fa mancava tuo padre da cui avevi imparato "il mestiere" e con cui hai lavorato fianco a fianco per anni, passando momenti belli ed altri meno piacevoli. Se potessi rivederlo per un momento ed avessi la possibilità di dirgli e di chiedergli qualcosa, cosa diresti?
Sono certa che la mia risposta sembrerà banale, ma è sicuramente la più sincera: grazie Papà! Vorrei dirgli ancora una volta quanto lo amo e che lo sento sempre vicino. Mi rimbombano nella testa quotidianamente le sue parole "Resta sempre con i piedi per terra e vai avanti per la tua strada". Lui, sino all'ultimo, mi ha guardato con i suoi occhi azzurri, sinceri e vigili ed io gli vorrei domandare: ma quanta fatica hai speso in questa vita?



Silvia Aluffi,
Coordinatore regionale Piemonte,
Componente Collegio
dei Revisori dei Conti Sna

Che le anime di Aznavour e Battisti possano perdonarci!

Ma le assonanze giustificano le agrodolci parodie di due brani straordinari

A cura di Franco Domenico Staglianò



In altre pagine di questa rivista affrontiamo la delicata questione dell'agente institore, un ruolo inventato di sana pianta per far ingerire una pillola, tutt'altro che dolce, ai colleghi mandatari di una certa compagnia (senza far nomi, è una cosa antipatica, UnipolSai). Questi colleghi, spesso vicini alla pensione, devono scegliere, di punto in bianco, se bere o affogare, se subire una revoca o riciclarsi, per l'appunto, in un ruolo atipico, per usare un termine edulcorato; una sorta di limbo, una situazione sospesa, senza le certezze e le tutele di chi svolge la professione di agente di assicurazione, estraneo all'accordo impresa agenti, alla mercè di chi è disposto unicamente (ma poi è davvero così?) a corrispondergli il contributo al Fonage. Il cosiddetto agente institore dell'UnipolSai fa il paio con l'agente minoritario dell'agenzia 51 a maggioranza Allianz, con la sostanziale differenza che, mentre taluni agenti Allianz decidono in piena autonomia imprenditoriale (mah, sarà vero?) di andare "sotto padrone", il povero agente UnipolSai si trova davanti ad una scelta drammatica che non avrebbe mai voluto fare. E veniamo allora alle parodie citate nel catenaccio di questo articolo, la rivisitazione del testo di due brani conosciutissimi, amati, assolutamente straordinari: l' "Istrione" di Charles Aznavour e "Acqua azzurra, Acqua chiara" di Lucio Battisti. Chiediamo alle anime di questi due monumenti della canzone d'autore di perdonare la nostra insolenza e il nostro ardire, ma le assonanze di questi titoli sono davvero fortissime e non abbiamo saputo resistere. Se poi qualcuno vuole recuperare dal web le basi musicali per fare un karaoke…

L'institore

Io sono un institore
un agente che, agente poi non è
Nell'agenzia che vuoi
dove un altro non va, io mi ci tufferò

Io sono un institore
Ora mi trovo qua, domani non lo so
Una scrivania al volo, un cliente qua e là
Chi sono non lo so, non lo so

In una stanza di tre muri rilegato a fare che,
sull'orlo della mia pensione, m' hanno cacciato e sono qua
La mia agenzia è chiusa ormai e la mia fine è giunta sai
E parlo e piango e riderò di questo ruolo
che ora ho

Perdonatemi se con agenti come voi
non ho molto in comune
Io sono un institore a cui nessuno dà
la giusta collocazione

Un ruolo non ho più
mi hanno esautorato, non so che farò
E ancora patisco di quello che un dì fui
quando scende la sera

Un ruolo che potrò
non ricordare più col tempo che trascorre
Poi, quando tocca a me, arriva l'institore
e sono sempre uguale, uguale

Io sono un institore
non ho scelto davvero la vita che farò
Procuratemi voi un cliente qua e là
e allora produrrò

Io sono un institore
nemmeno so cos'è che questo vuole dir
Se per caso mi ammalo, son guai non sol per me
e qui scatta il 2bis, il 2 bis

Col mio sorriso un poco triste, con la forza che non ho,
il mio lavoro certamente con impegno svolgerò
Con competenza e dedizione con i clienti parlerò
il mio servizio fornirò, fino a che io ce la farò

Non so se è carità
Quel che valgo lo so e ad essere sincero
io sono un institore un ruolo che però
di certo non son fiero

AUA sveglia, AUA all'erta

Come fare ad aiutar
quei colleghi poveretti
che si trovano costretti
a una scelta senza uscita
A che serve un gruppo agenti
se non riesce a intervenir

AUA sveglia, AUA all'erta
La mandante non le manda certo a dire
L'institore disgraziato
può soltanto reclinare
con un fare da avvilito
e smarrito che fa

È un obbrobrio, tu lo sai
Chi l'avrebbe detto mai
Non sei più un agente tu
nella vita che farai
Chi ha inventato l'institore
è un soggetto da evitare

AUA sveglia, AUA all'erta
La mandante non le manda certo a dire
L'institore disgraziato
può soltanto reclinare
con un fare da avvilito
e smarrito che fa

Chi ha inventato l'institore
è un soggetto da evitare
AUA sveglia, AUA all'erta
La mandante non le manda certo a dire
AUA sveglia…

L'institore poveretto
è svuotato nel suo aspetto
Del suo ruolo che rimane?
Come guadagnerà il pane?
Chi ha inventato l'institore
è un soggetto da evitare

AUA sveglia, AUA all'erta
La mandante non le manda certo a dire
AUA sveglia, AUA all'erta
L'institore disgraziato…

Dal Re d'Italia alla Repubblica Italiana

Una famiglia di agenti tra passato presente e futuro

A cura di Andrea Pieri



Continuano gli appuntamenti con la rubrica che la rivista dedica al non solo business, per parlare del nostro mondo, anche attraverso testimonianze utili a far comprendere che gli agenti sono molto spesso persone che non vivono di sole polizze, ma di relazioni e di un vissuto fatto di alti valori sociali, prima ancora che professionali. Condividere queste esperienze è anche questo un modo per vivere il Sindacato e farci conoscere meglio al di fuori della nostra realtà. Tramite il direttore Roberto Bianchi, abbiamo contattato la famiglia Costanzo della Provinciale di Catanzaro e in particolare il collega Giovanni, che ringraziamo per la collaborazione, perché la loro storia ha delle origini assicurative che risalgono agli inizi
degli anni trenta del secolo scorso, cominciata con suo nonno Giuseppe, passando per suo padre Federico ed oggi portata avanti da lui e dal figlio, quindi attraverso ben quattro generazioni di agenti. Molte altre certamente sono le famiglie di assicuratori presenti in Italia e iscritte al Sindacato, come quella dei Costanzo, perché soprattutto nel passato, le agenzie potevano trasmettere il mandato di padre in figlio, con meno difficoltà di oggi.
Da qui la nostra prima riflessione: oggi tale passaggio di consegna, nonostante ci siano tanti colleghi pronti a rilevare il testimone dei loro genitori, non è sempre agevolato dalle compagnie che non tengono conto dell'importanza della storicità creata negli anni dagli agenti, nei confronti della clientela. Si predilige la logica dell'accorpamento agenziale, con l'obiettivo di ridurre i costi di gestione delle stesse aumentandone il business, strategia che a nostro giudizio non sempre dà ragione ai soggetti interessati.

Il decalogo dell'agente e la lettera di rientro dalle ferie

Tramite il collega Costanzo, abbiamo avuto modo anche di recuperare dei documenti storici, risalenti agli inizi del Novecento quali: il Capitolato per le Agenzie Principali di Generali e relativa Lettera di nomina, ma anche due documenti vergati a mano, a mio parere molto significativi, il primo intitolato Il Pentagolo dell'Agente del 1931 contenente le cinque regole per la corretta gestione commerciale e amministrativa dell'agenzia e il secondo consistente in una lettera motivazionale inoltrata al rientro dalle ferie da Marco Ara, direttore generale dell'epoca, agli agenti principali, agli ispettori organizzativi e ai funzionari di produzione. Sono testimonianze uniche perché scritte da persone che vivevano con gli agenti il nostro mestiere. Una scrittura oggi superata, ma che dava il senso di appartenenza perché pur nella loro fermezza (teniamo conto che appartengono a un'epoca in cui vigeva il monomandato bilaterale), riuscivano a dare quella spinta motivazionale che traeva origine dall'esperienza. Per gentile concessione della famiglia Costanzo potrete leggere questi due preziosi documenti che allego al presente articolo.
Oggi purtroppo capita che il confronto sia basato solamente su dei grafici degli andamenti tecnici e di sostenibilità dell'agenzia, che però nel loro modo asettico di analizzare le cose, non tengono più conto del vissuto agenziale e soprattutto del valore della storicità che noi Agenti abbiamo saputo sapientemente costruire con i nostri clienti. Questo perché, a differenza del passato, il confronto non avviene più solamente con dirigenti e funzionari delle compagnie che prima di ricoprire tali cariche sono stati loro stessi degli agenti, quanto piuttosto con neolaureati, magari bocconiani, che senza nulla togliere alla loro preparazione universitaria di prestigio e meritevole del nostro rispetto, sanno ben poco delle dinamiche che fanno crescere le nostre realtà agenziali. Probabilmente così come noi abbiamo imparato il mestiere dai nostri genitori e sul campo, anche loro dovrebbero fare un percorso di "apprendistato" analogo che li porti ad avere maggiori sensibilità, frutto della razionalità unita alla creatività e soprattutto dell'umanità.



Giovanni (dx)
e Federico (sx) Costanzo

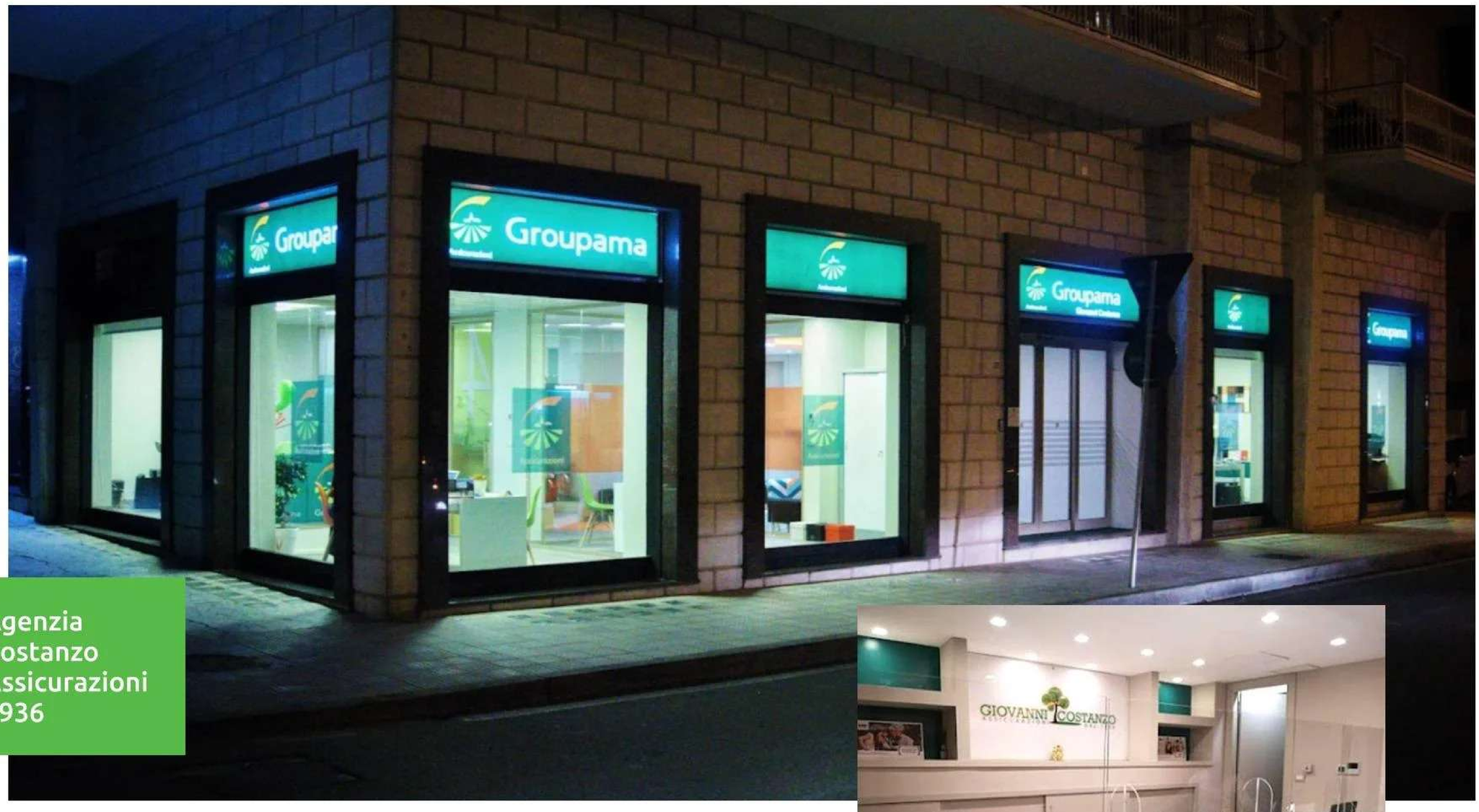


Federico (sx)
e Giuseppe (dx) Costanzo

Una professione ricevuta in eredità da mio padre nel 1984

Ho chiesto, per comprendere meglio questo concetto, al collega Giovanni Costanzo, di raccontarmi la sua storia, che qui di seguito riporto in un rappresentativo estratto.
"Avevo circa undici anni, quando mio padre mi chiese di accompagnarlo presso un suo cliente. Dopo averlo incontrato, una volta usciti, papà ci tenne a farmi notare che i soldi ricevuti dal cliente li aveva messi nella tasca sinistra della giacca, mentre i soldi per il gelato che mi comprò subito dopo al bar, li prese dalla tasca destra del pantalone. In quel momento ero troppo giovane per capire questa sottigliezza, ma poi continuando la professione d'agente come mio padre, ho capito perfettamente tale significato simbolico, che ancora oggi ricordo come uno dei più significativi insegnamenti ricevuti da mio padre per svolgere la nostra professione.
Nel 1982 persi l'anno scolastico e per punizione mio padre mi fece andare un mese in agenzia a lavorare. La mansione che mi assegnò fu quella di controllare gli arretrati. Qui molto comprensibilmente, da giovane spensierato quale ero, dovendo svolgere una delle attività tra le più monotone e meno creative del nostro lavoro, si spen-

se momentaneamente il mio interesse per il mondo assicurativo. Finché un giorno, esattamente il 24 dicembre del 1984, lo ricordo ancora come se fosse oggi, tutti noi figli fummo convocati purtroppo al capezzale del letto di mio padre. In un'immagine quasi militaresca, sembravamo infatti quattro soldatini sugli attenti, ci mise a conoscenza che era molto malato e che uno di noi avrebbe dovuto iniziare ad entrare nel mondo assicurativo. Scartò mia sorella, dato che era la più grande ed aveva già due bambini. Mio fratello maggiore era laureando in economia, mentre l'altro mio fratello era ancora troppo piccolo, tanto che frequentava ancora le scuole medie. La sua scelta inesorabilmente cadde su di me, non solo perché mi ero appena iscritto all'università, ma soprattutto perché sosteneva fossi portato e come diceva lui, «avevo il carattere».
Con gli anni capii cosa intendesse, ma quella sera fui terrorizzato, perché troppo inesperto per capire a cosa sarei andato incontro. Fu così che in pochi mesi, esattamente il 16 marzo del 1985, mi trovai catapultato a Milano, alla sede delle Generali Assicurazioni di Piazza Cordusio. Non avevo mai preso un treno da solo, così come non avevo mai abitato in una grande città, ma così evidentemente era scritto il mio destino. Iniziai il corso di formazione per essere assunto come ispettore di produzione, dopo aver fatto le visite mediche.



Agenzia Costanzo Assicurazioni 1936



Il sogno svanito di ereditare l'agenzia di famiglia

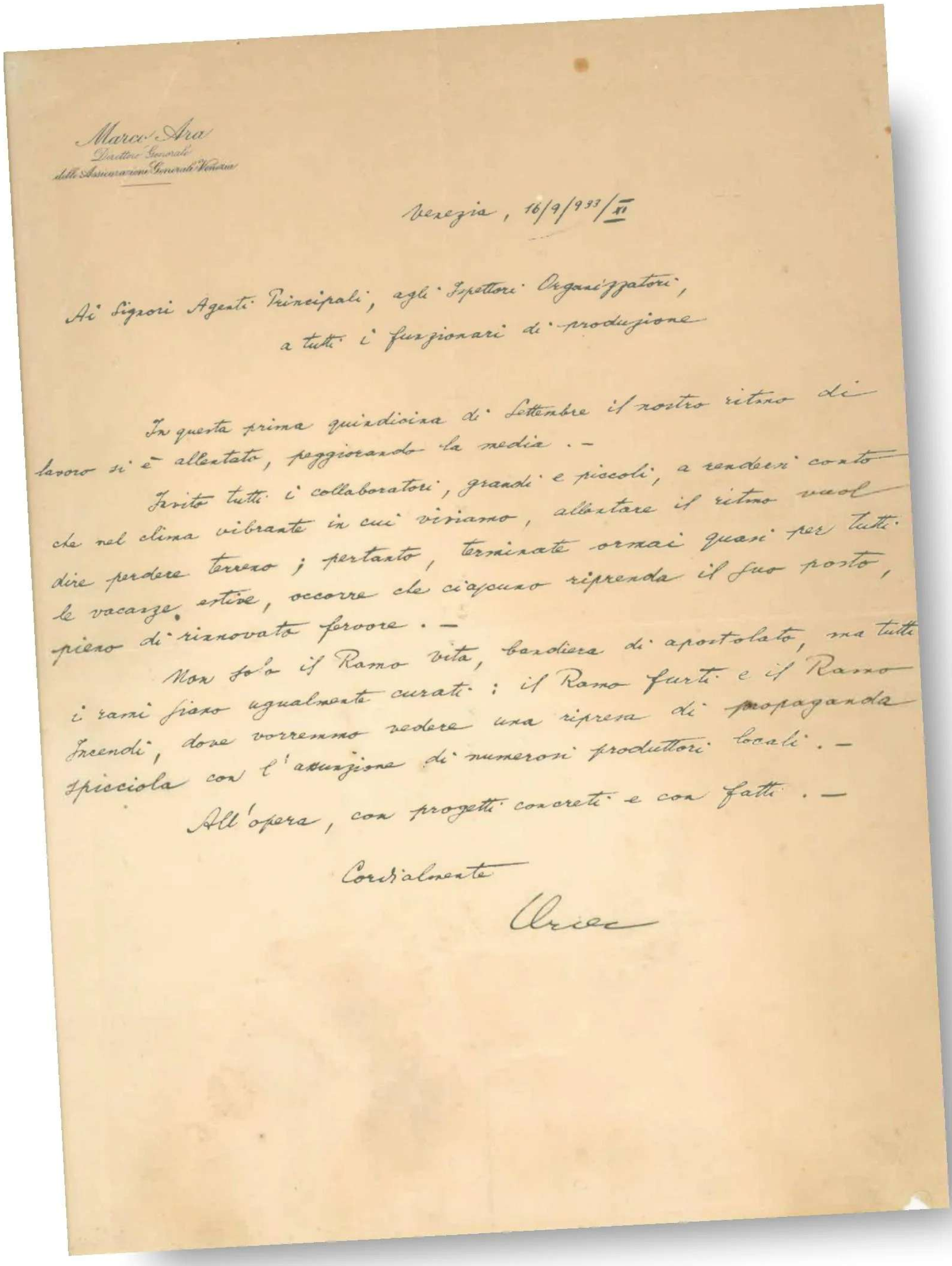
Fu un periodo molto difficile della mia vita, dato che avevo solamente vent'anni e mio padre morì dopo soli tredici giorni che ero stato assunto. Non ebbi neppure la soddisfazione di potergli far vedere la mia prima busta paga. Tutti i suoi progetti finirono quel 29 marzo del 1985 ed io mi trovai nel grembo di "mamma" Generali, con la quale rimasi fino al 1991, dato che mio padre, nel frattempo, fu sostituito da altri due agenti. Il sogno di diventare agente nell'agenzia che prima fu di mio nonno e poi di mio padre svanì in quell'anno.

Nello stesso periodo, infatti, mi proposero di diventare co-agente della Phenix Soleil Assicurazioni a Lamezia Terme. Da allora sono agente con la stessa compagnia, oggi denominata Groupama. Qualche anno fa mio zio, nel mettere in ordine vecchie carte, trovò alcuni documenti che, prima mio nonno Giuseppe e poi mio padre Federico, avevano gelosamente conservato. Trattasi di documenti storici sottoscritti o ricevuti dai miei famigliari, inerenti la Revoca e il Mandato di Agente nel nome de Re D'Italia e Imperatore d'Etiopia datato 27 mag-

gio 1936, l'ancora attualissimo documento del Pentagolo dell'Agente (le cinque regole per fare l'agente scritto a mano), Accordo Agenti Imprese di assicurazioni datato 1939 e una molto rappresentativa lettera del direttore generale del momento, che richiamava all'attenzione i destinatari di tornare ad essere concentrati sul lavoro da svolgere dopo le ferie.
Da marzo del 2023 sono in società con mio figlio Federico, che dopo la Laurea in Giurisprudenza, conseguita a dicembre del 2017 con tesi sulla CARD e un master Insurance innovation, ha iniziato a lavorare in agenzia dal gennaio 2018, decidendo di continuare l'attività di famiglia, rappresentando così la quarta generazione della nostra famiglia. Questo a dimostrazione che i valori trasmessi dalle generazioni precedenti, le regole, i rapporti sinceri, l'onestà nei confronti delle mandanti, ma soprattutto dei clienti, hanno fatto da collante tra il passato ed il presente della nostra realtà, come sicuramente in tante altre esistenti in Italia. Oggi abbiamo clienti venticinquenni che sono i pronipoti dei clienti di mio nonno. Tutto ciò a conferma che la nostra professione, se viene fatta con coscienza, dedizione, sacrificio ed impegno costante, non può che durare nel tempo. Insomma, ciò che volevo rappresentare è che la mia famiglia ha vissuto il ventennio Fascista, la Seconda guerra mondiale, la nascita della Repubblica Italiana, l'obbligo della copertura Rcauto, fino ai tempi contemporanei, con la liberalizzazione della tariffa auto, il plurimandato, le collaborazioni tra iscritti al Rui, ha visto passare una infinità di dirigenti delle compagnie, ma ciò che conta di più è che noi agenti siamo sempre rimasti i soliti al fianco dei nostri clienti. Abbiamo costruito e mantenuto contatti umani, dando un sacro valore alla stretta di mano, più di qualunque altra carta scritta, tenendo fede agli impegni presi con i nostri clienti e conseguentemente anche con le compagnie da noi rappresentate.
Purtroppo, però, oggi si sono persi certi valori che erano alla base della costruzione dei rapporti umani, che soprattutto da parte di alcune compagnie assicurative non esistano più o nella migliore delle ipotesi non hanno più il valore di un tempo. Noi agenti siamo considerati purtroppo sempre più come dei numeri, dei codici di agenzia e questo certamente non è utile a costruire relazioni umane, a mio parere indispensabili ancora oggi".

Conclusioni

In chiusura, vorrei dire che l'uomo tendenzialmente è portato spesso a lamentarsi anche se poi il suo malessere non è sempre giustificato, ma il detto «si stava meglio quando si stava peggio», ci porta anch'esso a una riflessione sul nostro futuro professionale. La storia raccontata dal collega è molto bella e ci consente anche di fare un'ulteriore riflessione: recuperare la memoria del passato, fatti e circostanze positive, che purtroppo negli anni sono andate perdute, serve a farle rivivere, nel tentativo di attualizzarle ai giorni d'oggi, rendendole nuovamente fruibili. Gli alti valori che caratterizzavano quell'epoca dovrebbero essere nuovamente alla base delle relazioni tra agenti e compagnie, pur partendo a volte da interessi diversi se non addirittura contrastanti. Credo che la futura classe sindacale che si andrà a formare, debba trarre molto addestramento dal passato, frutto della sommatoria del vissuto dei colleghi più anziani che hanno lasciato idee e metodi di lavoro ancora oggi molto attuali. Hanno combattuto battaglie molto spesso vinte ed a volte anche perdute, dalle quali però hanno trattato insegnamento per non risbagliare in futuro. Ritengo pertanto che sarebbe utile che il Sindacato lavorasse al fine di costituire una "Banca della memoria", raccogliendo documenti ed esperienze, come abbiamo avuto modo di raccontare in questo articolo.



Marco Ara
Direttore Generale
delle Assicurazioni Generali Venezia

Venezia, 16/9/933/XI

Ai Signori Agenti Principali, agli Ispettori Organizzatori,
a tutti i funzionari di produzione

In questa prima quindicina di Settembre il nostro ritmo di lavoro si è allentato, peggiorando la media. —

Invito tutti i collaboratori, grandi e piccoli, a rendersi conto che nel clima vibrante in cui viviamo, allentare il ritmo vuol dire perdere terreno; pertanto, terminate ormai quasi per tutti le vacanze estive, occorre che ciascuno riprenda il suo posto, pieno di rinnovato fervore. —

Non solo il Ramo Vita, bandiera di apostolato, ma tutti i rami siano ugualmente curati: il Ramo Furti e il Ramo Incendi, dove vorremmo vedere una ripresa di propaganda spicciola con l'adunzione di numerosi produttori locali. —

All'opera, con progetti concreti e con fatti. —

Cordialmente

Marco

Il pentalogo dell'Agente 1931. —

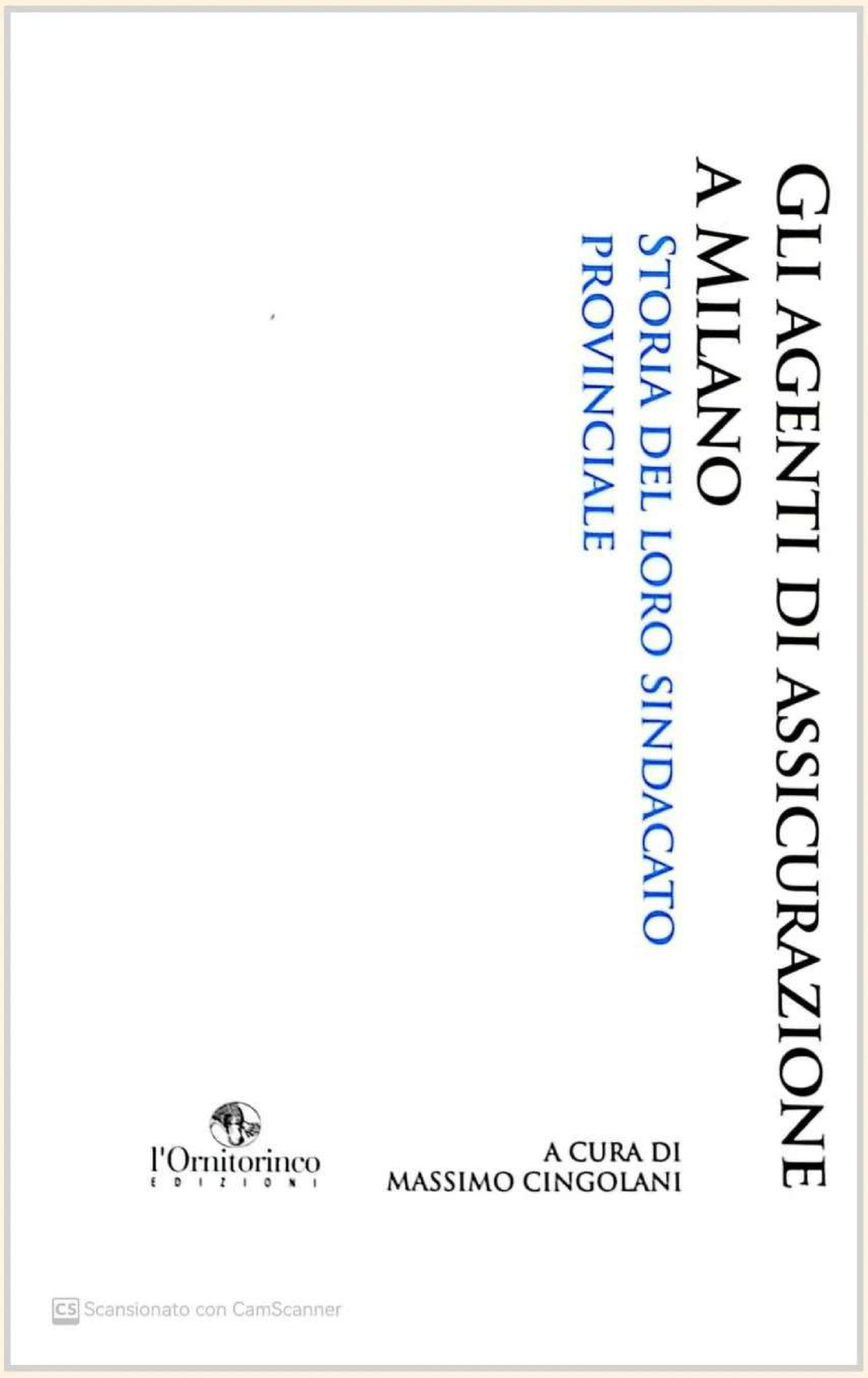
1). Cura il ramo incendi; esso è la base del portafoglio agenziale. — Ricerca il grosso affare, ma non spreggiare i piccoli; tanti piccoli, a fin d'anno, ti evitano l'amarezza delle cifre rosse. — Sono innumerevoli i mobili e gli immobili non assicurati. —

2). Sorveglia i danni incendi; non permettere che la speculazione diventi un'abitudine e ti distrugga il portafoglio. — La correttezza verso il singolo è un dovere per un grande istituto, ma la vigilanza contro la speculazione è un dovere ancor maggiore verso la collettività. —

3). Non trascurare l'assicurazione furti, che diventerà la tua risorsa, quando sarà largamente applicata. — Con 30 lire assicuri a primo rischio un appartamento; dalla tua propaganda dipenderà che questa assicurazione diventi un'abitudine del bravo borghese. —

4). Non stancarti di fare l'apostolo del ramo vita. Non aspettare ottobre per compiere il programma che ti è stato prescritto. — Collabora con gli Ispettori di produzione; non essere geloso delle tue trattative: spesso un estraneo con la sua sola presenza ti aiuta a stringere un affare, a persuadere un amico incerto. —

5). Non abbandonare ai soli incaricati la cura degli incassi. — Ci vuole l'occhio del padrone. — Ricorda che l'incasso è l'indice del buono o del cattivo impianto. — Non lasciarti pertanto sorprendere dalla statistica trimestrale, ma tu stesso — mese per mese — accerta se l'incasso non progredisce, cercandi conto delle cause e cerca di eliminarle. —





A cura di
Roberto Bianchi

GLI AGENTI DI ASSICURAZIONE A MILANO

STORIA DEL LORO SINDACATO PROVINCIALE

Autore: Massimo Cingolani
Editore: L'Ornitorinco Edizioni
Anno: 2024
Pagine: 251
Prezzo di copertina: € 35,00

Valorizzare l'esperienza del passato per orientare correttamente l'azione presente e costruire le basi per un futuro compatibile con le nostre aspettative, teniamolo sempre a mente, è la reale missione di chi, facendo sindacato, ha consumato il proprio futuro e sente il dovere di trasmettere i valori del passato. Il proposito dei colleghi milanesi di ricostruire gli accadimenti della loro Sezione provinciale del Sindacato Nazionale Agenti con la realizzazione di quest'opera è di conseguenza importante soprattutto in quanto stimolo culturale rivolto agli altri organismi periferici affinché facciano altrettanto in uno spirito collettivo di rafforzamento della concordanza ideale.

L'autore è riuscito nell'intento di far "rivivere la storia, le riunioni, i dibattiti, le prese di posizione e gli ordini del giorno" raccontando "le figure storiche che hanno vissuto e servito il Sindacato", non di rado impegnate nel ricoprire ruoli apicali nello Sna. Le radici stesse del movimento sindacale affondano infatti nel terreno fertile del Capoluogo lombardo, a partire dai primi incontri risalenti al 1917, in pieno periodo bellico, quando "si riuniscono alcuni colleghi che, in un "Memoriale degli Agenti", pongono le basi per il futuro Sindacato", per poi giungere alla costituzione dell'Ana, l'associazione antenata dello Sna, fondata proprio a Milano nel 1919. Maggiore ispiratore e primo presidente della neonata rappresentanza, il col-

lega Cesare Brambilla, milanese doc, del quale campeggia nell'attuale sede nazionale in Via Lanzone un grande ritratto dell'epoca donato dal figlio in occasione del Centenario. Cosa singolare, nonostante questa straordinaria "precocità" sindacale, i colleghi meneghini daranno vita ufficialmente alla loro Associazione provinciale soltanto nei primi giorni del 1948.

La scelta di concentrarsi sugli eventi accaduti negli ultimi decenni è stata generata dalla scarsità di documenti accumulati nell'archivio provinciale, tanto che, leggiamo in un passaggio del libro, "il primo atto rinvenuto è il verbale di una riunione di Giunta del 23.11.1972", dedicato a sensibilizzare la categoria in modo che si potesse "arrivare ad una maggiore partecipazione degli iscritti alla vita associativa", a dimostrazione del fatto che non molto è cambiato, almeno riguardo a questo aspetto. E addirittura nulla è mutato, ahimè, nel "comportamento di alcune Direzioni verso i propri Agenti in materia di acquisizione di affari e di riforma di portafoglio, comportamento tendente a creare sempre nuove difficoltà all'Agente stesso" a vantaggio, aggiungeremmo alla luce dei fatti di oggi, degli intermediari non professionali utilizzati dalle imprese come leva per marginalizzare il ruolo del canale agenziale nella distribuzione dei rami danni.

Interessante segnalare come, in una delle riunioni del 1973, fosse stato posto all'ordine del giorno l'"atteggiamento eccessivamente duro dei Sindacati dei dipendenti" tanto da "non poter accettare il pacchetto delle rivendicazioni in atto del personale delle agenzie in quanto troppo gravoso". In realtà la categoria è riuscita ad affrancarsi dal contenzioso ricorrente con le Oo.Ss. soltanto nel novembre del 2014, quaranta anni dopo, quando il Presidente nazionale Claudio Demozzi ha avuto il coraggio di abbandonare il tavolo di trattativa con la Triplice sindacale e di sottoscrivere con la Confsal Fisals un contratto naziona-



le di lavoro rispettoso delle esigenze dei dipendenti di agenzia e nel contempo dell'equilibrio economico dei provati bilanci agenziali, allo scopo dichiarato di mantenere inalterati i livelli occupazionali delle maestranze. Coinvolgente ai fini del dibattito in corso nel Sindacato circa il consolidamento e il rilancio del profilo etico della categoria agenziale, l'esortazione riguardante l'iscrizione di alcuni colleghi a proposito della quale "si raccomanda di raccogliere informazioni sulla moralità - riferisce l'autore - tale era l'importanza che si dava alla scelta sindacale". La presentazione della Carta dei Valori a tutela del consumatore e l'adozione del nuovo Codice Etico e Deontologico che la riprende integralmente al suo interno, sono una testimonianza evidente dell'estensione ideale del messaggio proveniente dall'esperienza dei colleghi milanesi che nel 1989 avevano presentato un elaborato sui "diritti dei consumatori" imperniato sull'annualizzazione dei contratti. Segnali di sostanziale continuità perverranno ai lettori più attenti anche dai verbali di Assemblea incentrati sulla trattazione delle criticità contenute nell'Accordo Nazionale Agenti in vigore nel momento in cui si svolgono i diversi lavori assembleari e dagli esiti degli incontri aventi il focus puntato sui livelli provvigionali della Rcauto, allora come oggi, sia pure nel contesto di scenari assai diversi, troppo bassi rispetto ai bisogni gestionali e di sviluppo espressi dalla categoria.
La stessa formazione, argomento ricorrente posto al centro di numerosi ordini del giorno già a partire dagli anni settanta e divenuto scelta strutturata nel gennaio del 2000, dimostra in modo inequivocabile come la Sezione milanese non abbia atteso l'entrata in vigore delle norme riguardanti l'obbligo formativo annuale per puntare con decisione sulla crescita professionale dei propri iscritti, dei collaboratori e del personale di agenzia e come lo abbia fatto coinvolgendo docenti di elevato spessore che sapessero fornire un quadro d'insieme delle linee tendenziali di evoluzione del mercato.
Dovremmo inoltre prendere esempio dalla coerenza ideologica espressa dai componenti della Provinciale meneghina quando nel gennaio del 1984 condannavano senza appello "l'irresponsabile iniziativa di quei colleghi che hanno costituito una loro associazione (Unapass, Unione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione, ndr.)" e invitano "a mantenere l'unità della categoria, condizione questa indispensabile per perseguire gli obiettivi concreti del Sindacato, prioritariamente quelli connessi a caricamenti RCA, alla redditività delle agenzie, all'accordo Imprese Agenti, ai rapporti con le organizzazioni sindacali dei dipendenti". In questo contesto si "richiede inoltre un maggiore coinvolgimento dei Gruppi Aziendali affinché venga incentivato l'impegno operativo nel Sindacato del quale sono pro-emanazioni", una definizione inconsueta che descrive felicemente la sinergia tra i soggetti deputati alla rappresentanza di secondo livello, i Gaa e il soggetto assegnatario del negoziato di primo livello, lo Sna.
Si tratta, è opportuno sottolinearlo, di temi ancora tutti presenti nell'agenda politica dello Sna. Merita sicuramente una citazione particolare la vocazione europeista della Giunta milanese nella messa a punto della collaborazione transfrontaliera sottoscritta nel 1987 con i colleghi francesi, una intuizione precorritrice in versione internazionale delle collaborazioni trasversali entrate in vigore con la legge Fioroni-Vicari nel 2012, a conferma della capacità espressa in molteplici occasioni dai colleghi milanesi di decodificare i segnali di novità provenienti dal mercato, anche quando il Nazionale sembra non coglierne ancora la reale portata.
A proposito delle politiche aziendali, l'intero Sindacato avrebbe fatto bene a seguire maggiormente le prese di posizione dei colleghi milanesi sui temi più scottanti, primi fra tutti quelli riguardanti le riduzioni provvigionali nella Rcauto, gli accorpamenti di agenzia, l'esclusiva zoppa, l'indipendenza professionale e imprenditoriale degli agenti, rispetto ai quali la Provinciale di Milano si è dimostrata spesso più intransigente della stessa dirigenza nazionale.
A Massimo Cingolani, che cito finalmente senza ulteriori sottintesi, va il plauso sincero e la gratitudine di tutti noi per avere costruito, scrivendo quest'opera, il secondo pilastro - il primo è SnaStory di Geri Villaroel al quale ho avuto parimenti la soddisfazione di dedicare la mia introduzione alla lettura – su cui poggerà la "Banca della Memoria Sna" che alcuni volonterosi stanno pazientemente edificando a beneficio delle generazioni future.

Massimo Cingolani



La dedica

Questo libro è dedicato a due persone che mi hanno spronato nella stesura e che purtroppo ora non sono più tra noi.
Mi riferisco ad Antonio Villantieri, che mi aiutò a cercare tutti i documenti della Provinciale, che aveva conservato fino dal secondo dopoguerra. Era lui l'archivio vivente e l'ultima volta che lo vidi, ricoverato al Policlinico, ci ripromettemmo che dopo l'autunno mi avrebbe raccontato aneddoti interessanti relativi agli anni 50 e 60, nella Milano del boom economico. Purtroppo, non riuscimmo più a vederci.
L'idea del libro rimase ferma per qualche tempo e grazie allo stimolo e alle sollecitazioni di Giuseppe (Pino) Russo, che aveva sostituito Villantieri come segretario, ripresi i lavori, cercando negli archivi quella poca documentazione risalente a più di 100 anni fa. Anche Pino, purtroppo mancato nel 2020, non può essere presente alla pubblicazione del libro.
La ricerca non è stata facile perché, non essendoci una "cultura dell'archivio" per lo Sna, come peraltro per molte associazioni, non si è pensato di conservare i documenti, per cui ritrovare un vecchio verbale scritto in bella calligrafia, è quasi sempre un caso fortuito. Inoltre, la Provinciale milanese per molti anni non ha avuto una sede, e l'archivio vagava da un'agenzia all'altra. Infatti, veniva conservato in parte a casa di Villantieri, in parte nell'agenzia del Presidente in carica.
Quello che traspare da questa ricerca, leggendo i verbali, è la difficoltà a conciliare l'attenzione ai problemi agenziali, che a Milano erano esasperati, dal mercato che cambiava velocemente. Pensiamo solo al ruolo dei Broker, alle prime compagnie telefoniche, ai costi di gestione altissimi, al peso di una politica cittadina che non permetteva (e non permette) di competere per le assicurazioni degli enti pubblici, con l'impegno degli organismi nazionali del Sindacato, come se gli agenti milanesi impegnati in una dura difesa del proprio lavoro, non trovassero il tempo per far inserire all'ordine del giorno del dibattito anche il disagio delle aree urbane.
Nei prossimi anni le problematiche delle aree metropolitane saranno uno dei temi sui quali si giocherà il futuro degli agenti e della sua rappresentanza.
Ringrazio tutte le persone che mi hanno aiutato nella ricerca: Romano Boccolari, che mi ha preceduto come Presidente provinciale, Francesco Procopio e Emiliano Ortelli, che lo sono stati e lo sono dopo di me. Tutto l'Esecutivo provinciale che mi ha sostenuto: Paola Leoni, Ilaria Assandri, Sara Impavido, Francesca Besozzi, Andrea Rossi, Livio Selvaggio, Raffaello Besozzi, Roberto Ubiali, Domenico Foti, Edoardo Gilardino. Un ringraziamento particolare a Francesco Mansutti, che mi ha suggerito dove e come trovare delle riviste milanesi alla Biblioteca Nazionale di Firenze e che inoltre ci ha dato la possibilità di pubblicare del materiale dell'omonima fondazione.
Massimo Cingolani



L'autore

Massimo Cingolani, nato nel 1956, laureato in filosofia e iscritto all'Ordine dei Giornalisti, è stato Agente principale Ras e poi Allianz per 37 anni a Milano.
È stato Presidente provinciale della Sezione Milanese del Sindacato Nazionale Agenti, la più grande in termini numerici d'Italia dello Sna, per 3 mandati.
Ha ricoperto l'incarico di Rappresentante Regionale dell'Unione Agenti Ras/Allianz per 2 mandati.
Svolge il ruolo di Perito del Collegio Lombardo, sezione Belle Arti Antiquariato come esperto in giocattoli antichi, sua grande passione.
Ha fondato il Piccolo Museo del Giocattolo in Valtellina, per valorizzare la storia del giocattolo made in Italy.



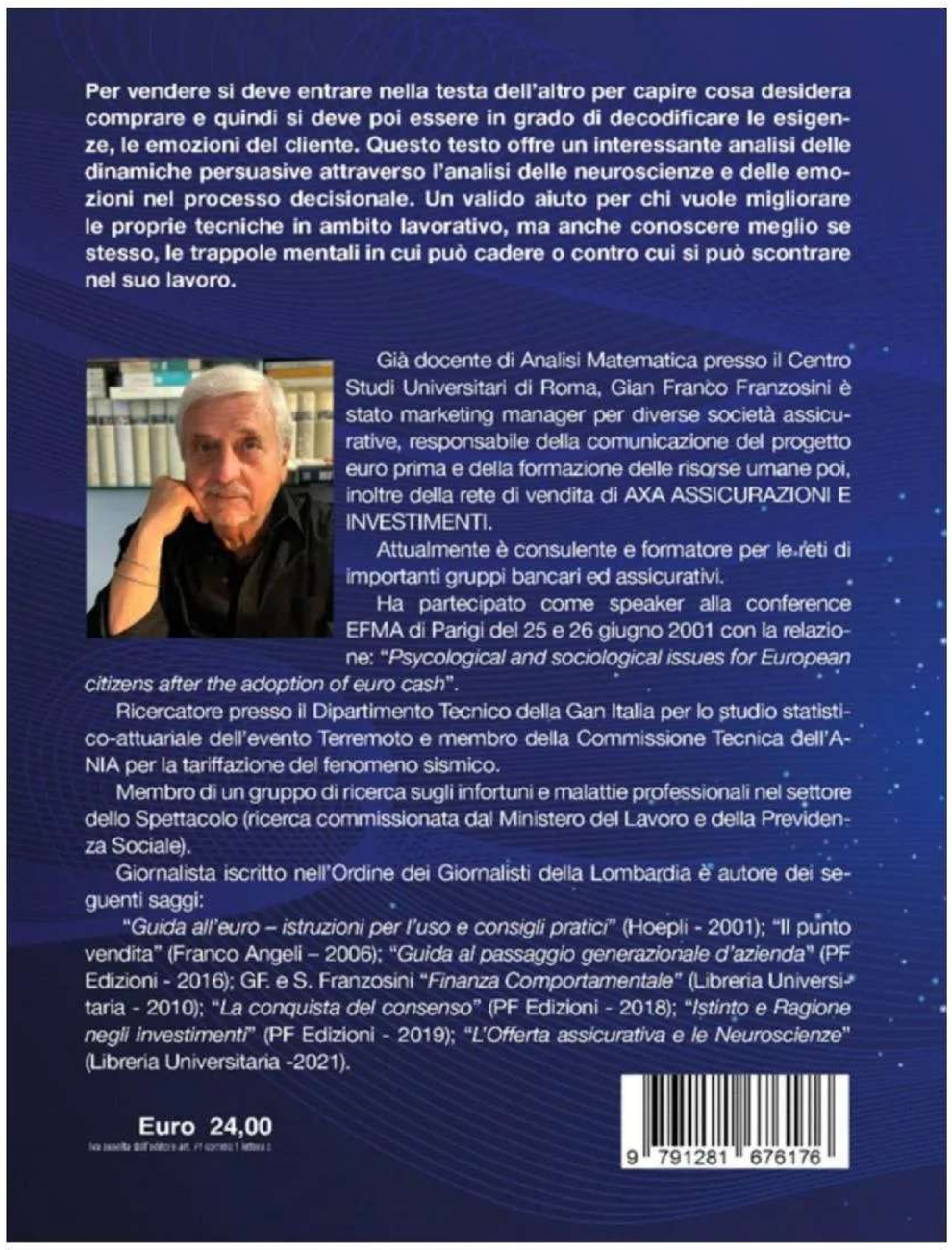
A cura della Redazione

Persuasori e Decisori

Come le neuroscienze aiutano le vendite

Autore: Gian Franco Franzosini
Editore: Epigraphia
Anno di edizione: 2024
Pagine: 244
Prezzo di copertina: € 24,00

Un altro libro sulle dinamiche della vendita?
No, si tratta piuttosto di un altro modo di interpretare la relazione con il proprio cliente, un altro modo di rendere il cliente al centro di un processo di offerta.
Un libro che offre un'interessante esplorazione delle dinamiche persuasive alla luce delle neuroscienze. Utilizzando una combinazione di teoria e applicazione pratica, si svela come il cervello elabori le informazioni e prenda decisioni, e come queste conoscenze possano essere sfruttate per ottenere il consenso delle persone.
In un mercato che si evolve, anche gli addetti alla vendita devono avere dei profili evoluti, devono fare ricorso alle moderne tecniche che si fondano sull'aspetto psicologico del cliente.
La partita non si gioca più esclusivamente sulla sua razionalità, ma piuttosto sulla sua emotività.
Una decisione si fonda al 5% sulla componente razionale, mentre il restante 95% (la parte sommersa dell'iceberg) è la vera sede delle scelte, è la parte inconscia delle emozioni.
Attraverso l'analisi delle neuroscienze cognitive si sottolinea appunto l'importanza delle emozioni nel processo decisionale. Ciò che emerge è che le emozioni giocano un ruolo centrale nella formazione delle proprie preferenze e nell'elaborazione delle informazioni. L'autore esplora come queste emozioni possono essere stimolate e gestite strategicamente per influenzare positivamente le decisioni dei potenziali clienti, in particolare nel mondo delle strategie assicurative.
Si approfondisce il concetto di persuasione sociale, esaminando il modo in cui le persone tendano ad essere influenzate dalle opinioni e dalle azioni degli altri. Attraverso esempi e studi concreti si dimostra come le dinamiche sociali possano essere sfruttate per costruire credibilità e ottenere il consenso del cliente, senza per questo manipolarlo.
Il Presidente del Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione: Claudio Demozzi ha voluto impreziosire il libro con una sua presentazione per sottolineare come il codice genetico dell'intermediario assicurativo deve evolversi verso un bagaglio professionale non confinato soltanto alle conoscenze tecniche.
Riportiamo quindi il testo integrale della presentazione del Presidente.



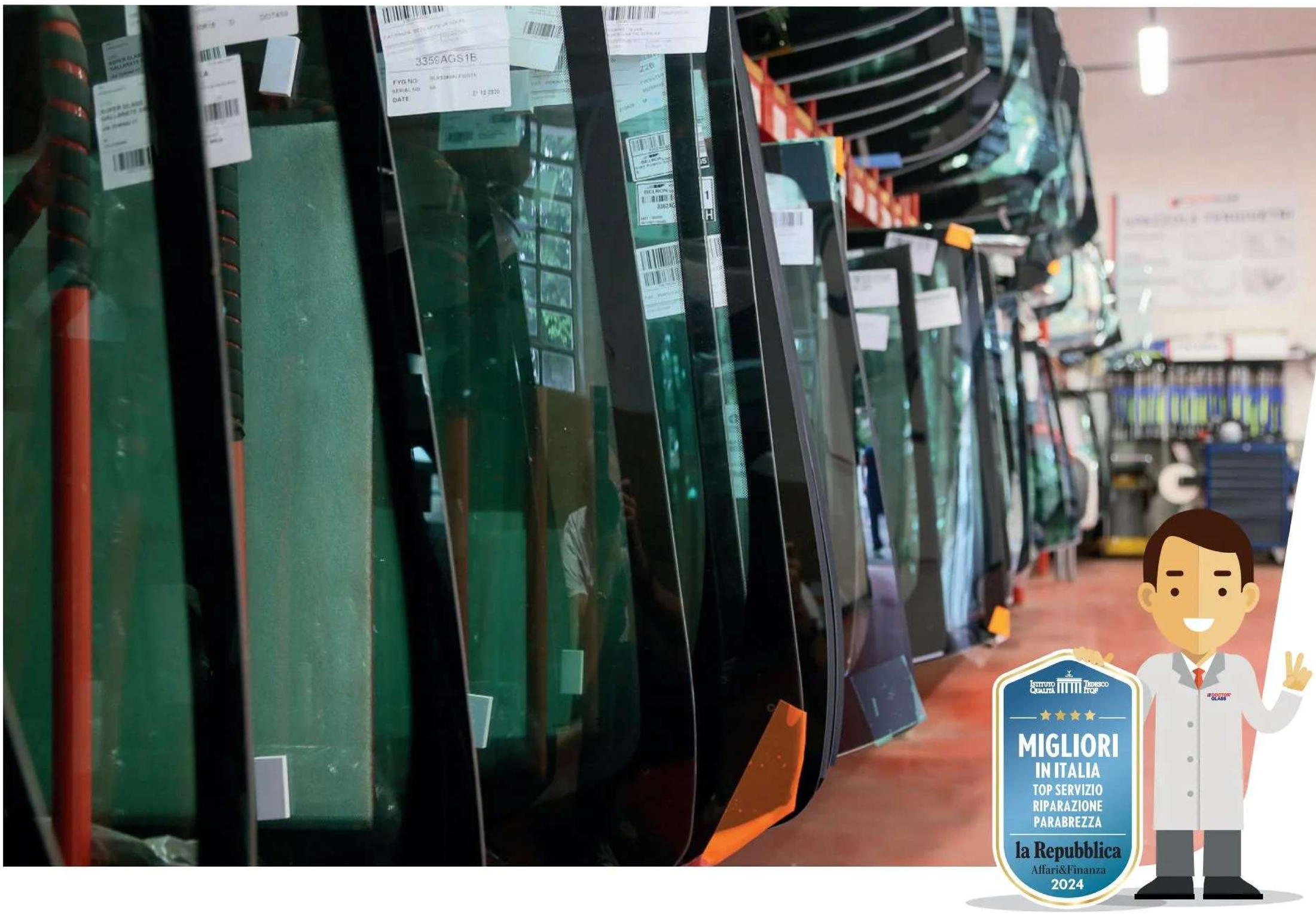
Presentazione di Claudio Demozzi, Presidente Sna

Mi viene spesso in mente il titolo di un libro di J. Mai: *"Perché esco a comprare il latte e torno con un televisore"*.
Quale potrebbe essere la risposta?
È evidente che tra le caratteristiche di un buon consulente/venditore debba esserci quella di saper interpretare e fare emergere le esigenze, anche latenti, del proprio cliente, per poi proporre la soluzione più adatta al suo profilo. È quindi necessario riuscire a comprendere quali siano le aspettative del cliente e quali le dinamiche persuasive, non manipolatrici, per accompagnarlo verso l'acquisto consapevole del prodotto adeguato alle sue esigenze. Abbiamo ormai superato l'atavico concetto che gli esseri umani, come li definisce il premio Nobel Thaler, siano solo degli Econs, cioè esseri razionali e quindi capaci di prendere sempre la decisione corretta, razionalmente migliore.
Sappiamo che tutti noi, anche nella veste di consumatori, siamo Humans, governati cioè anche dalle emozioni.
Queste ultime vanno tenute dunque in considerazione, non più come elemento di disturbo nella scelta razionale di acquisto, ma come variabile importante, a volte decisiva, nella preferenza del cliente.
Il buon consulente del terzo millennio non può ignorare quale sia la dinamica cerebrale del soggetto che si trova di fronte nell'effettuare la scelta d'acquisto, anche in situazioni di incertezza.
Deve conoscere i meccanismi cerebrali, sapere che a volte nel processo decisionale il sentimento, la spontaneità, la fantasia, l'emozione prevalgono sul raziocinio e l'intelletto.
Non è semplice approfondire questo campo di indagine, ma alcuni strumenti ci vengono in aiuto.
Li possiamo trovare tra i fondamenti dell'economia comportamentale, con il supporto dei risultati delle attuali neuroscienze.
Sappiamo che la parte razionale del cervello umano è pigra e, molto spesso, adotta delle scorciatoie mentali (dette euristiche), scorciatoie che possono indurre in errori (detti bias). La conoscenza di queste scorciatoie e dei conseguenti errori può aiutare il consulente a condurre un'interlocuzione, con il cliente, in grado di superarne l'innata diffidenza nei confronti di chi gli sottopone un'offerta commerciale. Se risultiamo efficaci nell'indirizzare la decisione del cliente, dipende spesso da alcune variabili che, in qualche modo, possiamo imparare a governare. Gli esempi concreti sono molti e li possiamo trovare nel testo di Gian Franco. Il libro, che risulta interessante e di facile lettura, ha il pregio di combinare la teoria con l'applicazione pratica.
Offre l'opportunità di apprendere utili concetti, semplici e chiari, che stimolano ulteriori riflessioni ed approfondimenti su tematiche che fanno parte, a volte perfino inconsapevolmente, della vita di ogni consulente evoluto.

Il libro è disponibile su:

https://www.epigraphia.com/negozio/persuasori-e-decisori-di-gian-franco-franzosini/
Amazon

Usiamo solo vetri omologati certificati e garantiti!



Perch importante utilizzare vetri omologati, certificati e garantiti quando si sostituisce un parabrezza auto?

La sostituzione del parabrezza non solo un'operazione estetica, ma un intervento fondamentale per la sicurezza di chi guida e dei passeggeri. Un parabrezza danneggiato o non conforme pu compromettere la visibilit , aumentare il rischio di incidenti e addirittura non soddisfare i requisiti previsti dal Codice della Strada.

Per questo motivo in Doctor Glass® utilizziamo solo vetri prodotti da fornitori di primo impianto e conformi al regolamento n.43 (ECE R43) della Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite.

Se sei coperto da una polizza cristalli convenzionata con Doctor Glass, la sostituzione gratuita.

Call Center 800 10 10 10
www.doctorglass.com

DOCTORGLASS®
LA CURA PER IL TUO PARABREZZA

CVT

CENTRALINO **VIRTUALE** **TOTALE**



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