

30^a ASSEMBLEA GENERALE

gruppo agenti



LA FONDIARIA

7^o Congresso Nazionale

MAGAP

MILANO ASSICURAZIONI GRUPPO AGENTI PROFESSIONISTI

Torino 19-20-21 Ottobre 2017

Il momento più importante

Sommario

- ◆ **Pag. 2** - In questo numero
- ◆ **Pag. 3** - ZOOM vi aspetta a Torino!
- ◆ **Pag. 4** - Tutti insieme, per scrivere il nostro domani
- ◆ **Pag. 5** - Una tavola rotonda prestigiosa...
- ◆ **Pag. 8** - Grazie a tutti!
- ◆ **Pag. 9** - Se è Darwin a far luce sulle dinamiche
- ◆ **Pag. 10** - Congresso: incontro, confronto e condivisione
- ◆ **Pag. 11** - UIA: Rc e infortuni Avvocati, opportunità
- ◆ **Pag. 12** - Tutto quello che bisogna sapere sul Totem
- ◆ **Pag. 15** - CPA, il salvadanaio dei Colleghi
- ◆ **Pag. 16** - CPA: nostro compito è tutelare i risparmi
- ◆ **Pag. 17** - Credito, ramo ad altissimo potenziale
- ◆ **Pag. 19** - IVASS, Regolamento 35/2010 semplificazione
- ◆ **Pag. 19** - Tutti gli incontri laici di agosto e settembre
- ◆ **Pag. 19** - Tutte le informative di agosto e settembre
- ◆ **Pag. 20** - RCA, durata rischi accessori e polizze...
- ◆ **Pag. 21** - Semaforo giallo, esortazione o consiglio?
- ◆ **Pag. 23** - Dalle Associazioni: notizie da UEA
- ◆ **Pag. 24** - Associazionismo sindacale
- ◆ **Pag. 25** - Notizie dal Mercato

Nel prossimo numero tutte le attività laiche e UnipolSai di **ottobre!**

In questo numero

Tutti insieme, per scrivere il nostro domani

Francesco Bovio e Paola Minini

A pag. 4

Una tavola rotonda prestigiosa... che è solo l'inizio!

Il patrocinio dell'Università di Torino, un panel di valore assoluto e l'inizio di una partnership

A pag. 5

**UIA
Avvocati, Rc Professionale ed
Infortuni un'ottima opportunità
di lavoro**

A pag. 11

**Credito, un ramo ad altissimo
potenziale**

A pag. 17

**Durata rischi accessori e polizze
accessorie**

A pag. 20



Carissime Colleghe e carissimi Colleghi

Questo numero di Zoom ci accompagna all'appuntamento in assoluto più importante nella vita associativa: il Congresso Nazionale.

È l'occasione giusta per incontrarci, confrontarci, proporre, discutere. E decidere.

Tanti infatti saranno i temi sui quali saremo nei prossimi giorni chiamati ad esprimere la nostra opinione, fondamentale per i nostri Direttivi che hanno l'immensa responsabilità di definire le azioni da intraprendere.

Durante i lavori, vicino al palco, il GdL Comunicazione sarà presente con uno stand. Saremo ben visibili ed a vostra completa disposizione per raccogliere tutti i vostri contributi, in termini di spunti, suggerimenti, idee e (se vi va) proposte di collaborazione.

Vi aspettiamo a Torino!

Scriveteci! Comunicateci le vostre impressioni, inviateci i vostri contributi e, soprattutto, diteci quali sono gli argomenti che vi interessano di più. Siamo a vostra completa disposizione su zoom.fiap.posta@gmail.com

Maria Antonietta Polignano e.polignano@natilepolignano.it

Silvio Leonelli silvio.leonelli@tiscali.it

Davide Gerbino gerbino@tiegiassicurazioni.it

Alessandra Schofield alessandra.schofield@gmail.com



Le strutture GALF e MAGAP possono rispondere a qualsiasi richiesta o esigenza. Visitate la [pagina facebook](#) GAAP e scrivete a segreteria@gafonditaria.it oppure a segreteria@magap.eu

Tutti **insieme**, per scrivere il nostro **domani**

Dalle Presidenze GALF e MAGAP

Stiamo mettendo a punto gli ultimi preparativi per questo grande evento.

Si annuncia, quello di Torino, un congresso denso di attività e particolarmente articolato nella formulazione logistica e concettuale.

Siamo ampiamente soddisfatti poiché gli Associati hanno risposto con entusiasmo, partecipando in maniera davvero copiosa: le strutture ricettive sono praticamente sold out!

L'alta partecipazione è il segnale più importante. Significa che, nonostante le mille difficoltà contingenti del quotidiano, continuiamo ad attribuire massima importanza al più alto momento di confronto dei nostri collettivi: le assemblee generali.



È indiscutibile il fatto che il Galf ed il Magap abbiano affrontato, da Trieste in avanti, un biennio davvero impegnativo su ogni fronte; ma è altrettanto vero che ne vengono fuori più forti e più performanti, continuando a garantire, sempre meglio, la massima tutela ed assistenza agli Iscritti in ogni ambito.

Non abbiamo quindi solo gestito le criticità, ma siamo stati in grado di esprimere progettualità e visioni convergenti, mandando un chiaro messaggio strategico che denota quanto il nostro collettivo abbia scelto la

proattività, ritenendo non produttivo attendere gli eventi o lamentarsi nella speranza che le soluzioni arrivino sempre dall'esterno.

In questo biennio siamo stati in grado di affrontare e gestire le sfide più impegnative di sempre, dandoci così prova di essere duttili ed adattabili ad ogni tipo di evoluzione: crediamo che sia questa la formula per sopravvivere nel presente periodo di cambiamenti epocali tanto per le agenzie quanto per le compagnie, per le associazioni di rappresentanza e, più in generale, per tutto il comparto dell'intermediazione assicurativa in Italia.

Sarà il Congresso a sancirlo, ma pensiamo che i principi guida contenuti nella mozione di Trieste siano stati perseguiti con grande spirito di servizio ed impegno assoluto.

Torino darà finalmente i natali all'associazione GAAP, che vedrà uniti i mondi Galf e Magap con il preciso fine di monitorare permanentemente un mercato in continua evoluzione, cercando di abbattere quante più barriere possibili affinché i nostri associati possano affrontare il futuro, certi che ogni problema legato alla distribuzione assicurativa troverà ascolto qualificato e strumenti per essere affrontato.

Particolarmente stimolante risulterà assistere, durante i lavori congressuali, alla tavola rotonda dal titolo "Costruire e gestire l'agenzia del futuro". Relatori di primissimo piano, sotto il prestigioso patrocinio dell'università di Torino, saranno intervistati da una professionista del giornalismo

italiano di settore e naturalmente sarà data la possibilità alla platea di porre quesiti e confrontarsi sulle più innovative idee che ci auguriamo attivino in tutti poi riflessioni finalizzate a migliorare e rafforzare le nostre imprese agenziali nel futuro.

Diamo quindi il benvenuto a tutti coloro che, partecipando al congresso di Torino, oltre alle tradizionali attività di confronto con le compagnie mandatarie, **potranno cogliere spunti di avanguardia per poter impugnare una penna e scrivere il proprio domani.**

Paola Minini e Francesco Bovio

Una tavola rotonda prestigiosa... che è solo l'inizio!

Il patrocinio dell'Università di Torino, un panel di valore assoluto e l'inizio di una partnership

Un momento topico del prossimo Congresso sarà certamente la **tavola rotonda**, che si svolgerà nella **mattinata di venerdì 20 ottobre**.

La redditività delle agenzie è e resterà sempre il nostro orientamento strategico portante: ci siamo quindi chiesti in che modo **“Costruire e gestire l'agenzia del futuro”** (questo il titolo della tavola rotonda).

È tempo di riflessioni e pianificazioni da imprenditori, quali siamo, chiamati appunto a progettare il nostro futuro.

Si parla ormai sempre più spesso e a fondo di marginalità, economie da ricostruire e riorganizzazione delle agenzie sui territori. Cambiano le geometrie e noi abbiamo la ferma volontà di non attendere passivamente gli eventi, ma di prepararci a fronteggiarli con consapevolezza, capacità e visione.

Il tema è piaciuto così tanto che abbiamo ottenuto in esclusiva il prestigiosissimo **patrocinio dell'Università di Torino**. Relatori di profilo assoluto, pronti anche ad interagire



con la platea, saranno coordinati da Maria Rosa Alaggio, giornalista di primissimo piano nel

settore assicurativo in Italia. Parteciperanno professori universitari del Dipartimento di Economia e Management, una psicologa, un avvocato giuslavorista, un architetto ed un professionista del mondo social e web che ha costruito una *brand reputation* unica nel mondo assicurativo italiano.

Non sveliamo i nomi dei relatori per non privare gli Associati del piacere di conoscerli personalmente.

Il GAAP non si fermerà qui: questo pool di qualificati professionisti, oltre ad illustrarci il proprio punto di vista sul tema, collaborerà permanentemente con le nostre Commissioni al fine di creare una vera e propria formula efficace per il cambiamento.

Per tutti gli Iscritti, quindi, un momento altissimo, unico ed esclusivo durante il quale confrontarsi su temi di grandissima attualità.



5 OTTOBRE 2017

MILANO | 9.00 - 17.30 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

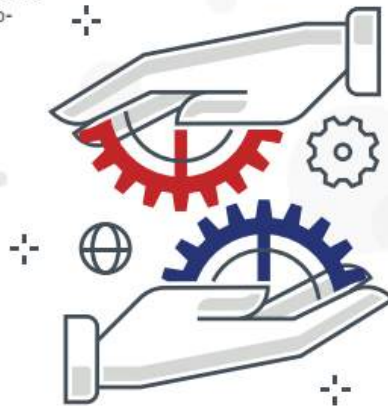
INTERMEDIARI E COMPAGNIE, INSIEME NEL RECIPROCO INTERESSE

Gli intermediari sono oggi la colonna portante della distribuzione assicurativa nel nostro Paese. Ma lo scenario è in veloce evoluzione, tra direttive europee, multicanalità e nuovi competitor. Quali sono i valori, gli obiettivi comuni, le iniziative concrete che ci parlano ancora di una relazione tra compagnie, intermediari e clienti, destinata a durare ancora nel tempo?

La valutazione di questo rapporto passa attraverso le attività sul territorio, l'utilizzo di nuove modalità (digitali, ma non solo) di operare e di relazionarsi con il mercato, la formulazione di prodotti adatti al singolo canale distributivo.

La redditività rappresenta per tutti, oggi più che mai, un obiettivo da conquistare all'insegna di un mondo che cambia velocemente e che rischia di penalizzare chi non riesce a seguirne il passo.

Per tutti questi motivi le rappresentanze di categoria, sindacati, associazioni e gruppi agenti, ricoprono un ruolo determinante per disegnare indirizzi, gestire relazioni, condurre trattative su aspetti operativi ed economici. Con un obbligo ineludibile: raggiungere risultati da condividere per il futuro.



Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale legame tra compagnie e intermediari, in particolare nel dialogo e nelle iniziative concrete per la valorizzazione del canale distributivo
2. Il livello di preparazione a Idd.
3. Il ruolo delle rappresentanze di categoria e dei gruppi agenti.
4. Il rapporto tra compagnie, intermediari e tutela del consumatore.
5. Multicanalità, digital ed evoluzione dell'offerta assicurativa per gli intermediari.
6. La redditività come obiettivo comune.
7. I risultati dei sondaggi realizzati da Scs Consulting e Insurance Connect.

Siamo felici ed orgogliosi che la Presidente GALF **Paola Minini** sia stata invitata a partecipare ad un evento di tale rilievo, al quale sono intervenuti numerosi relatori di prestigio. Nel prossimo numero di ZOOM! vi parleremo dei contenuti del convegno, rivolto ad Intermediari, Compagnie e Consumatori.

Con la partecipazione di:

- Stella Aiello**, responsabile distribuzione Ania
- Maria Luisa Cavina**, responsabile servizi intermediari di Ivass
- Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa
- Michele Cristiano**, amministratore delegato di Cf Assicurazioni
- Alessandro De Besi**, presidente World Federation of insurance intermediaries
- Guido Dell'Omo**, responsabile retail di Axa Assistance
- Claudio Demozzi**, presidente di Sna
- Gian Maria Dossena**, sales insurance intermediaries & legal protection di Axa Assistance
- Fabrizio Fabris**, presidente del gruppo agenti Cattolica
- Mirko Formica**, responsabile corporate di Axa Assistance
- Luca Franz de Luca**, presidente Aiba
- Maurizio Ghiloso**, amministratore delegato di Dual Italia
- Vittorio Giusti**, general insurance director di Aviva Italia
- Marco Lamola**, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica
- Marco Lovisetto**, general manager di Doctor Glass
- Silvia Lumediluna**, responsabile sviluppo commerciale di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
- Marco Mazzucco**, direttore distribuzione marketing e brand di gruppo di Reale Group
- Paola Minini**, presidente Galf
- Jean François Mossino**, presidente commissione agenti Bipar
- Dario Piana**, presidente comitato gruppi aziendali Sna e presidente Gama
- Andrea Polizzi**, studio legale D'Argenio, Polizzi e Associati
- Fabrizio Premuti**, presidente di Konsumer
- Domenico Quintavalle**, head of retail distribution di Zurich Italia
- Marco Rossi**, head of sales & marketing di Das
- Stefano Sala**, amministratore delegato gruppo per
- Lorenzo Sapigni**, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
- Paolo Savio**, responsabile giunte e accordi collettivi di Generali Italia
- Sergio Sorgi**, vice presidente di Progetica
- Enrico Olivieri**, vice presidente Anapa e presidente gruppo agenti Zurich
- Vittorio Verdone**, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai
- Luigi Viganotti**, presidente Acb


giovedì
19 Ottobre 2017

- 14.00** registrazione presso
il CENTRO CONGRESSI LINGOTTO
- 14.30** inizio dei lavori congressuali
- 19.00** termine dei lavori congressuali
- 20.30** aperitivo e cena al MUSEO DELL'AUTOMOBILE

dalle **20.00**
alle **21.00** visita del Museo con apertura esclusiva
per i partecipanti

Servizio navetta dal Lingotto
attivo dalle 19.45 alle 24.00 (10 minuti a piedi)


venerdì
20 Ottobre 2017

- 09.00** inizio dei lavori congressuali
- 13.00** pranzo buffet area Vetrata Nizza
del Centro Congressi Lingotto
- 14.00** ripresa dei lavori congressuali
- 16.00** Incontro con le Compagnie
- 19.00** termine dei lavori congressuali
- 20.30** UNIPOLSAI
aperitivo e cena
alla PALAZZINA DI CACCIA di STUPINIGI
Servizio Bus dal Centro Congressi Lingotto

20.30 ALLIANZ
aperitivo e cena al PALAZZO DELLA LUCE
Servizio Bus dal Centro Congressi Lingotto


sabato
21 Ottobre 2017

- 09.00** inizio dei lavori congressuali
- 13.00** pranzo buffet area Vetrata Nizza
del Centro Congressi Lingotto
- 14.00** ripresa dei lavori congressuali
- 19.00** termine dei lavori congressuali
- 20.30** aperitivo e cena
al PALAZZO CARIGNANO
Servizio Bus dal Centro Congressi Lingotto



Care colleghe, cari colleghi,
vista l'importanza dei temi trattati e le richieste pervenute,
vi ricordiamo che è ancora possibile contattare le Segreterie per prenotare il
pacchetto congressuale (€ 200,00 per agente - € 300,00 per accompagnatore)
inviando una **email indicando nome e cognome,**
denominazione agenzia e relativo codice.

Sempre tramite la Segreteria, sarà possibile invitare eventuali ospiti
alle cene del **19 e **21** ottobre (€ 80,00 per persona per singola cena)**

segreteria@gafondiararia.it

segreteria@magap.eu



Paolantonio Morino
Tesoriere



Marco Guinner
Ufficio di Segreteria



Antonio Sessa
Segretario



Susanna Falzoni
Tesoriere



Rosy Sorbara
Silvio Leonelli
Segretari



Tiziana Chioldi
Isabella Scuteri
Ufficio di Segreteria



Perché siete sempre gentili,
sorridenti e disponibili.
Perché cercate di venire
incontro ad ogni nostra
richiesta — anche le più
strane e urgenti! — con
grande efficienza.
Perché non vi ringraziamo
mai abbastanza.
Perché non solo siete
collaborativi, ma proattivi.
Perché siete partecipi, attenti
e professionali.

*Perché, semplicemente,
senza di VOI i Gruppi non
potrebbero fare quello che
fanno per gli Iscritti...*

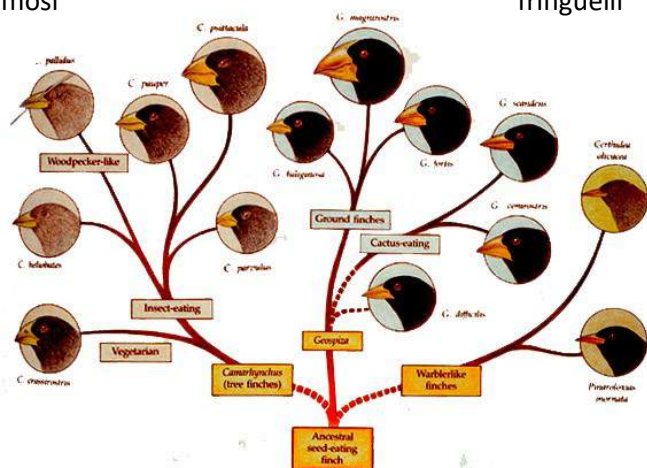
Grazie a tutti!

Se è Darwin a far luce sulle dinamiche adattative del Magap

Anna Fasoli

Nello scenario complesso – e affascinante, per quanto a volte complicato – di evoluzione della vita professionale all'interno dei gruppi – né quello agenti fa eccezione – una delle chiavi di lettura che mi sembrano più azzeccate e attuali è quella che ci riporta al *Viaggio di un naturalista attorno al mondo* di Charles Darwin.

Per comprenderla diventa necessario fare un tuffo tra la vegetazione delle Galapagos per incontrare i famosi fringuelli



darwiniani.

Wikipedia li definisce “gruppo monofiletico di uccelli passeriformi che comprende 14-17 specie, a seconda delle classificazioni, tutte endemiche delle isole Galapagos tranne *Pinaroloxias inornata* che invece è una specie endemica dell'Isola del Cocco, al largo della Costa Rica”.

Si sa che Darwin ne portò alcuni teschi a casa. Osservandoli, dedusse che quando questi fringuelli si trovavano bloccati su un'isola, facevano rapidamente evolvere il becco così che potesse adattarsi al tipo di preda che popolava quel luogo.

Ed ecco dunque la caratteristica che li ha portati anche oggi alla ribalta degli studi antropologici e sociali, con grande successo soprattutto nella lettura dei comportamenti economici del Giappone. Sto parlando della cosiddetta radiazione adattativa.

Radiazione adattativa significa saper valutare un ambiente e rispondere, senza soccombere né massacciarlo.

Radiazione adattativa significa comprendere dove e come inserirsi per affermare e conservare la propria posizione e trasmetterla a chi viene dopo. Radiazione adattativa, insomma, vuol dire che, al di là del perché o del per come,

quando alcuni cambiamenti nell'ambiente di relazione accadono, anziché fossilizzarsi, con il rischio di scomparire, scatta istintivamente un mutamento fisiologico che permetta di sintonizzarsi con la cornice in cui si è inseriti.

Ed è qui, dunque, il discorso ci riguarda da vicino.

Perché in uno scenario di compagini assicurative spesso asserragliate, di impulso alla restaurazione, di chiusura verso il nuovo, lo spirito e l'approccio del Magap si sono dimostrati appunto adattativi.

La domanda, dapprima immediata poi riflessuta e consolidata, è: come posso io, gruppo, affrontare il cambiamento? Non invece: come impedirlo.

E non è poco. Anzi è tutto.

Come per i fringuelli delle Galapagos, questo scatto – o scarto – è la strada che non solo permette la sopravvivenza, ma, appunto, l'evoluzione, ossia innovare senza tradire se stessi.

Mi aspetto molto dalla 30^a Assemblea Generale del Gruppo Agenti La Fondiaria e la 7^a Assemblea del Gruppo Agenti MAGAP.

Qualcosa che, come la teoria evuzionistica darwiniana, capace di rivoluzionare la visione della storia universale umana, abbia il merito e il compito di illustrare l'universo con cui ci relazioniamo professionalmente, confidando nel grande potenziale, non solo istintivo ma appunto anche culturale, della nostra radiazione adattativa.



Congresso, un momento di incontro, confronto e condivisione

Lucia Assini "Alla base di tutto deve esserci la fiducia"

Su alcuni dei principali temi che in questo momento interessano i Colleghi abbiamo intervistato Lucia Assini, figlia dell'indimenticato Domenico "Mimi" Assini, titolare della storica agenzia Fondiaria di Napoli Santa Brigida ed ex Presidente del GALF, venuto a mancare nel gennaio 2013.

"In questo momento di forte evoluzione della figura professionale dell'agente, fondamentale è poter contare su

un sistema informatico efficiente, affiancato ad una formazione adeguata e completa" dichiara con decisione Lucia, convinta comunque che i tentativi di disintermediazione delle compagnie a favore di un loro contatto diretto col cliente tramite i dispositivi digitali siano destinati a fallire "Il cliente cerca il contatto con il consulente con il quale ha instaurato un rapporto.

Alla base di tutta la nostra professione c'è la fiducia; un conto

è reperire informazioni generiche, che si possono trovare ovunque e velocemente, ben diverso è il consiglio personalizzato che siamo in grado di dare noi. Soprattutto quando le esigenze sono complesse". Le nuove e veloci modalità di contatto sono importantissime e possono agevolare la relazione tra agente e cliente; la conclusione di un contratto deve sempre e comunque avvenire di persona".

"Vivo il Congresso in maniera molto forte, da diversi anni. Mi sento molto partecipe del Gruppo, e l'Assemblea Nazionale è un momento di incontro, confronto, condivisione non solo sul piano professionale ma anche

personale. Per tanti di noi, anzi, è l'unico momento. Ed è l'occasione in cui possiamo dare alla Giunta degli spunti di lavoro nel confronto con la Mandante. La fase attuale, per esempio, è particolarmente difficile e i Direttivi si muovono in condizioni delicate e complesse" osserva Lucia, secondo cui

sarebbe molto più semplice e costruttivo potersi rapportare con la compagnia in maniera meno frammentata. Per questo motivo vede molto positivamente la fusione di GALF e MAGAP "Abbiamo la stessa mandante, e le stesse problematiche. Non si capisce perché siamo ancora in sette Gruppi. L'unione fa sempre la forza, non è una banalità".



Da qui al tema "Patto", il passo è breve. "Per definizione, un patto è un accordo tra più soggetti, un qualcosa di condiviso. A differenza di quanto riguarda gli istituti economici, da rivedersi periodicamente, la componente normativa del Patto non dovrebbe avere scadenze: si dovrebbero fissare delle regole valide per tutta la durata del mandato.

Questo è necessario per poter investire nella propria attività e per lavorare serenamente. Anche nelle

relazioni industriali la parola d'ordine deve essere fiducia, purché però reciproca". Gli agenti fidelizzano il cliente, ma la mandante dovrebbe fidelizzare gli agenti **"E questo esclude che la compagnia faccia concorrenza alle agenzie tramite altri canali distributivi o facendo distinzioni di trattamento in base alle divisioni di provenienza."**

La tecnologia deve servire a sostenere e facilitare il lavoro delle agenzie, alleggerendo gli oneri gestionali, non a estromettere gli agenti dal mercato. Anche perché a volte i clienti si allontanano, ma ritornano quando capiscono che solo noi siamo in grado di dare un servizio qualificato. Interfacciarsi con un call center, quando arriva il momento

di 'utilizzare' la polizza — cioè al momento del sinistro — solitamente non paga e non soddisfa". E i dati, a chi appartengono? Lucia Assini risponde alla domanda con un'altra domanda "Chi è il primo interlocutore del cliente? Per questo, stabilire delle regole certe attraverso un accordo dati è fondamentale".





LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **UIA**

Avvocati, Rc Professionale ed Infortuni un'ottima opportunità di lavoro

*Presentiamo la polizza HDI: premio concorrenziale,
primaria compagnia e professionalità degli agenti*



Il Decreto del Ministero della Giustizia 22/9/2016, che obbliga la stipula dell'Assicurazione Rc Professionale e Infortuni per gli Avvocati e che entrerà in vigore il prossimo 11 ottobre, si sta dimostrando un'ottima opportunità di lavoro per i nostri Associati.

Le coperture offerte in forza dell'accordo con UIA hanno avuto un ottimo impatto, sia in termini di prestazioni che di prezzo, ed i feedback di riscontro che abbiamo ricevuto evidenziano importanti cumuli di premi intermediati da parte degli iscritti Magap.

Nell'occasione ci soffermiamo brevemente sulla **Polizza Infortuni di HDI**.

⇒ I **massimali** a pacchetto offerti sono, per un **premio annuo di 80 €**:

- **Morte € 100.000**
- **Invalidità Permanente € 100.000**
- **Spese Mediche € 2.000**
- **Inabilità Temporanea € 50**

Franchigie: I.P. 7% - R.S.M. € 75

Provvigioni: vedi tabella nel link <http://www.mygaap.it/collaborazione-u-i-a/aderire-ad-u-i-a.html>

Dal punto di vista operativo, **non cambia nulla** rispetto alla consolidata operatività del portale Aspap: è necessario riempire un **questionario** e farlo sottoscrivere al cliente; tale modulo va poi **caricato sul programma** e, nel giro di pochi giorni, verrà emessa un'appendice di copertura.



Il premio, verificato sul mercato, è concorrenziale; HDI è una primaria Compagnia a livello europeo; per ultimo, la professionalità degli Agenti Magap è una garanzia per tutti...
Che altro aggiungere? **Buon lavoro!**

Debora Falconieri e Graziano Diodati





LE COMMISSIONI LAICHE SCRIVONO - **TOTEM**



TOTEM

Tutto quello che bisogna sapere sul **TOTEM**!

Cari colleghi,

Premettendo che tutto il materiale relativo al Totem – come le caratteristiche, i manuali, i video, le faq, i prezzi di listino e molto altro – è disponibile al seguente indirizzo, dopo essersi autenticati,



<http://www.mygaap.it/domande-frequenti.html>

rispondiamo qui ad alcune tra le più frequenti domande che ci vengono rivolte.

È PREVISTA FORMAZIONE SPECIFICA?

Sì, è possibile iscriversi al corso di formazione, che verrà erogato in base alla disponibilità dei formatori, così da comprenderne il funzionamento.

Il modulo prevede corsi on line con un limite di 3-4 agenzie partecipanti, della durata di circa 30/45', tempo stimato per comprendere il corretto funzionamento del programma di gestione del Totem.



<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfZlsjwjSxxvQajR8-Nz5eksaMOe82fE20skrXzLO83Xu0P4A/viewform>

Per coloro che vogliono provare, senza attendere o partecipare alla slot formativa, sono sempre disponibili tutti i manuali e i video.

È PREVISTA ASSISTENZA IN CASO DI PROBLEMI HARDWARE E SOFTWARE?

(Non per l'utilizzo del programma)

È stata realizzata una piattaforma su misura denominata **Redmine** per l'apertura di ticket e la richiesta di assistenza.

La piattaforma è accessibile tramite il seguente link, una volta registrati.



<http://support.euronovate.com/redmine/login>

Laica

COSA CONSENTE DI FARE OGGI?

- ⇒ Esporre e ruotare numerosi documenti soggetti all'obbligo espositivo e di consultazione della clientela (modello 7A, Tabella provvigioni RCA e Natanti, anche delle compagnie relativi ai rapporti di collaborazione A2A, Locandina Reclami, Tassi di Usura TEGM)
- ⇒ Acquisire i consensi privacy, attraverso la lettura delle tessere dei clienti munite di chip, e sottoscrizione grafometrica del combinato documento, che viene inviato alla casella di posta del sottoscrittore e a quella indicata dall'agenzia
- ⇒ Rendere consultabili numerosi documenti anche voluminosi, soggetti ai vincoli Ivass e Banca d'Italia di pubblicazione e informazione da rendere alla clientela (CGA e Nota Informativa RCA e Natanti, Informazioni gestioni separate Vita; Guida al credito al consumo; Dichiarazione possesso polizza obbligatoria RC professionale)
- ⇒ Rendere fruibili alla clientela i link di iniziative commerciali, quotazioni e preventivazioni
- ⇒ Rendere fruibile alla clientela i link di siti privati e di Compagnie
- ⇒ Rendere fruibile alla clientela i link delle pagine social di Agenzia e di Compagnia
- ⇒ Consentire di navigare liberamente on line tanto alla clientela che all'agenzia

COME FACCIAMO A CARICARE I DOCUMENTI?

I documenti devono essere caricati da un pc di agenzia e non direttamente dal Totem. Dal sito Mygaap – in basso a sinistra, cliccando sul pulsante gestione Totem – dopo essersi autenticati, è possibile accedere al programma gestionale che consente di inserire e caricare tutta la documentazione o i collegamenti di cui al precedente punto.

DOVE TROVO I DOCUMENTI?

All'interno della piattaforma Mygaap area Gestione Totem, sono presenti due tipi di cartelle

- **Predefinite**, non modificabili, generate dalla segreteria
- **Personalizzabili**, che ogni agente può generare a proprio piacimento - Consigliamo di limitare la generazione di questa seconda tipologia di cartelle, al fine di non "appesantire" troppo il monitor in visione alla clientela.

Le cartelle predefinite contengono

- ⇒ I documenti non modificabili che vengono gestiti in autonomia per tutte le agenzie dalla segreteria (Tassi Usura, RC Polizza Professionale)
- ⇒ tutte le bozze dei documenti obbligatori che gli agenti possono
 - Salvare, aprire nel proprio computer e lavorare secondo le proprie specificità
 - Salvare in formato Pdf, e caricarli in cartelle pre definite o creare cartelle proprie
 - Renderli obbligatoriamente visibili, firmabili (basta mettere la spunta su queste opzioni)

I diversi documenti presenti sono visibili e contraddistinti dal colore del banner di diverse tonalità di blu, che indica il tipo di documento.

QUANDO VENGONO AGGIORNATI I DOCUMENTI CHE INSERISCO SUL TOTEM?

Ricorda sempre che

- ⇒ l'inserimento dei documenti e le modifiche effettuate dal programma di gestione del Totem di Mygaap saranno operative e visibili sullo schermo del dispositivo solo dopo la sincronizzazione che avviene due volte al giorno, e fintanto che il Totem non sincronizza ai predetti orari i documenti non saranno visibili
- ⇒ è fondamentale che il Totem resti connesso ad internet sempre e comunque sempre a quell'ora, altrimenti non verranno aggiornati i contenuti
- ⇒ nell'arco della giornata, essendo munito di propria unità pc, limitatamente ai file pdf caricati, il Totem potrà funzionare regolarmente anche senza collegamento a internet.



CONCLUSIONI

Speriamo che questa piccola informativa consenta una maggiore comprensione dello strumento e ne agevoli l'utilizzo, avendo chiarito tutti gli aspetti principali del progetto Totem.

Per qualsiasi necessità di tipo commerciale,
potete sempre scrivere a
totem@nimajaconsulting.it

Paolo Sacchi

CPA, quel salvadanaio che i colleghi debbono poter aprire senza brutte sorprese

Alessandro Belluscio, presidente della Cassa Previdenza GALF, parla di un istituto importantissimo per gli agenti

Alessandro Belluscio, da oltre sei anni presidente della Cpa GALF – che oggi conta circa seicento iscritti – ci spiega come si sia nel tempo modificata la gestione della Cassa Previdenza, istituto fondamentale per l'accantonamento previdenziale dei Colleghi.

La situazione economico-finanziaria dei mercati si è notevolmente modificata, passando dai buoni rendimenti, per esempio, dei titoli di Stato degli anni scorsi ad un andamento oggi addirittura negativo per i titoli con breve durata.

La Cpa GALF ha comunque conseguito ottimi risultati anche in questi anni difficili, grazie ai titoli a lunga scadenza che avevamo in pancia – spiega Belluscio – Gli amministratori hanno in capo una responsabilità molto forte di gestire il patrimonio degli agenti in questo momento storico. Oggi poi le turbolenze politiche in Europa, Italia compresa, hanno riportato con conseguenze nei portafogli dei gestori. La Cassa ha un regolamento interno molto rigido, che non consente a chi lo gestisce investimenti a rischio, ma permette di acquisire titoli di Stato anche di altri Paesi “Noi abbiamo naturalmente privilegiato realtà solide come la Germania, operando sempre

all'insegna della massima prudenza.

Ma è chiaro che oggi la cautela negli investimenti è più rigida e attenta rispetto al passato: i colleghi contano molto sulla Cpa, che considerano un salvadanaio da aprire solo alla fine dell'attività professionale ed al quale contribuiscono insieme alla Compagnia. Non vogliono sorprese al momento dell'apertura.

È questo il faro che ci deve illuminare nella nostra missione.

È una fase estremamente delicata: l'Europa è una polveriera, l'unione monetaria lontana ed i Paesi con un forte debito pubblico si troverebbero in grave difficoltà, qualora i tassi d'interesse dovessero aumentare.

Si tratta certamente di temi da affrontare, per individuare i migliori strumenti a tutela della previdenza degli agenti”.

Sollecitato in merito alle eventuali semplificazioni delle rappresentanze agenziali, Alessandro Belluscio commenta “Le Casse hanno vita autonoma, e quindi non si prevedono modifiche qualora i Gaa decidano di fondersi. Il progetto di tutte le Casse dei Gruppi Agenti UnipolSai sarebbe da considerarsi positivamente.

Del resto, noi del GALF abbiamo a suo tempo dato il buon esempio, in occasione dell'unione con i colleghi Polaris. La cosa essenziale, dal mio punto di vista, è che questi istituti abbiano autonomia gestionale rispetto ai Gruppi Agenti: debbono cioè rispondere del proprio operato, ma non essere influenzati”.

Le potenzialità della Cpa sono maggiormente “sfruttate” dagli iscritti più anziani. Se è vero che l'iscrizione alla Cassa



avviene automaticamente all'assunzione del mandato e che i versamenti annuali sono obbligatori sia da parte degli agenti che della Compagnia, è anche vero che ogni iscritto può decidere liberamente come investire massimo il 30% delle somme depositate (sempre lasciandole all'interno della Cpa) “Ma è un'opportunità che i giovani spesso non considerano e non utilizzano” osserva Belluscio, che ricorda a tutti “Ogni anno viene redatto un bilancio ed ogni iscritto riceve la sintesi della sua posizione. Ma in qualsiasi momento si può contattare la Cassa, richiedendo ed ottenendo per email a stretto giro un quadro completo della propria situazione”.

Con gli articoli contenuti in questa pagina e nella successiva abbiamo dato inizio ad un approfondimento sulle CPA dei Colleghi GALF e MAGAP provenienti da La Fondiaria, La Previdente, Milano e Sasa.

Nel prossimo numero completeremo la panoramica



“Il nostro compito è unicamente quello di tutelare i risparmi dei colleghi”

Stefano Botticelli, presidente del Comitato CPA LP, spiega i criteri di gestione delle somme accantonate



Nell'attuale scenario di mercato, fortemente orientato verso gli investimenti azionari a causa dei bassissimi tassi di interesse sugli obbligazionari, il ruolo di chi ha la responsabilità — sempre di per sé significativa — di gestire la previdenza dei colleghi è abbastanza complesso. Secondo **Stefano Botticelli**, presidente della Cpa MAGAP (ex La Previdente e Allianz), l'istinto porterebbe ad investire in Asset Class più “spinte”, in cerca di maggiori rendimenti.

“Il Comitato da me presieduto ha sin da subito deciso di seguire ‘quasi

letteralmente’ il Regolamento delle Cpa (anche se risalente al 1953 e quindi datato). In tre anni di mandato non abbiamo mai fatto operazioni ‘a rischio’ o speculative, ritenendo che il Comitato si debba limitare a ‘tutelare’ i soldi dei colleghi. se questi vogliono fare ‘speculazione’ e vedere i propri conti avere maggiori interessi sono liberi — nel limite del 30% del capitale, così come previsto dal Regolamento — di farlo individualmente. Abbiamo tenuto per mesi soldi in liquidità (a tasso 0) in attesa di trovare soluzioni di investimento adeguate”.

Oggi le somme della Cpa sono quasi tutte investite in Polizze di Capitalizzazione con scadenze diverse. Una fetta è tenuta in liquidità, in attesa di definire un “contenzioso/sospeso” con la Compagnia in merito ai versamenti della polizza obbligatoria, oltre al necessario per le ordinarie (e sempre più frequenti) liquidazioni di colleghi.

Attualmente gli iscritti alla Cassa sono 298 (158 UnipolSai e 140 Allianz).

Oggi che siamo alla fase finale della

fusione fra GALF e MAGAP, abbiamo chiesto a Botticelli se la nascita del GAAP possa avere qualche riflesso anche sulle rispettive Casse, in termini di eventuale realizzazione di un unico istituto “Non so se questo avverrà... da parte mia non c'è nessuna preclusione, ci mancherebbe. Occorrerebbe però confrontarsi con il collega *alter ego* per conoscere il loro modus operandi. Ma se anche loro rispettano il Regolamento, non penso ci siano problemi di sorta”.

Come noto, ogni anno — dopo l'approvazione del Bilancio al 31 dicembre precedente, e di solito all'inizio dell'autunno — la Cassa invia agli Iscritti una scheda riassuntiva personalizzata.

Non vengono fatti versamenti integrativi. Spiega Stefano Botticelli “Avrebbe forse avuto senso nel passato, quando si poteva decidere di versare tutto nella vecchia ‘polizza di rendita’, con coefficienti di conversione altissimi (aumentando, di fatto, il montante contributivo). Oggi non credo abbia più senso”.



Credito, un ramo ad altissimo potenziale

Nuovo accordo Atradius-GAAP: la forza di saper essere vicini al cliente

Alessandra Schofield

Per presentare la nuova ed interessante convenzione che GAAP ha stipulato al fine di consentire agli Iscritti di ampliare il ventaglio di offerte da sottoporre al cliente, abbiamo intervistato **Giulio Longobardi**, Dirigente della Compagnia specializzata in Crediti e Cauzioni Atradius e Responsabile dell'Attività di Intermediazione di Atradius Italia Intermediazioni Srl.

Dott. Longobardi, vuole prima di tutto presentarci Atradius?

Atradius è tra i leader mondiali nei settori dell'assicurazione del credito commerciale, cauzioni e servizi di recupero crediti in Italia ed all'estero, con una presenza in oltre 50 Paesi. Atradius è parte del Gruppo Catalana Occidente (GCO), tra le società di assicurazione leader in Spagna e tra gli assicuratori del credito leader a livello mondiale.

In cosa consiste precisamente il ramo Credito?

Atradius assicura il fatturato a credito delle imprese, che vendono beni e/o forniscono servizi sia sul mercato domestico che all'export, contro il rischio di insolvenza o mancato pagamento dei clienti, provvedendo ad indennizzare, ad una certa scadenza, la perdita subita dall'impresa assicurata. Si tratta di un rischio che sorge nel momento in cui il cliente dell'impresa fornitrice non riesce a far fronte ai propri impegni di pagamento alle scadenze pattuite. La tipologia di rischio, dunque, è la mancata soddisfazione del credito che l'impresa fornitrice vanta nei confronti del cliente. Le motivazioni di base



sono riconducibili a difficoltà finanziarie sopravvenute del cliente oppure, nel caso di copertura per rischio politico a decisioni di carattere governativo o istituzionale, prese da un Paese, che di fatto impediscono il buon esito dello scambio commerciale tra fornitore e cliente.

Quanto è attualmente sviluppato in Italia e quali potenzialità presenta?

Attualmente la raccolta premi del ramo Credito in Italia rappresenta circa il 2% del totale dei rami Danni, con un 15% di aziende assicurate sul totale di quelle stimate come potenzialmente assicurabili. Il ricorso a questo strumento di protezione da parte delle aziende italiane è minore rispetto all'uso che ne fanno quelle europee. Da una nostra stima il totale dei crediti sottoposti a copertura assicurativa è nettamente inferiore in Italia rispetto a Francia, Germania e Spagna. Questo significa che, sebbene il perdurare del difficile contesto economico abbia spinto sempre più aziende a proteggere i bilanci da eventuali perdite su crediti, oltre che a

colmare possibili lacune derivanti da una scarsa esperienza o conoscenza del credit management, il potenziale di mercato è ben lontano dall'essere colto fino in fondo.

Qual è il livello di sensibilità di cittadini ed imprese relativamente a questo tipo di coperture assicurative?

Fermo restando che l'assicurazione dei crediti commerciali si rivolge solo ad imprese che vendono ad imprese (B2B), escludendo quindi i privati cittadini ed i liberi professionisti, come detto

sopra, l'indice di penetrazione dell'assicurazione del credito in Italia si conferma a tutt'oggi come uno dei più contenuti d'Europa.

Forse questo stato di cose è dovuto, in modo particolare, ad un aspetto culturale nostrano di approccio da parte delle aziende al prodotto assicurativo credito, inteso più come esigenza di copertura dell'evento e meno come prevenzione del verificarsi del fenomeno, aspetto questo più diffuso all'estero.

Le nostre imprese percepiscono, infatti, l'assicurazione credito più come un costo che come un investimento, mentre in una fase di volatilità del ciclo economico, come quella che stiamo attraversando, sarebbe opportuno che le imprese avessero sempre più un approccio strategico alla gestione dei crediti commerciali che costituiscono – in media – il 40% dell'attivo di bilancio. Forme di protezione di questo asset, dalla tradizionale assicurazione, al finanziamento, al recupero, consentono di tutelare l'intera catena

del valore dei rapporti commerciali dell'azienda.

Quali sono, secondo lei, i punti di forza di Atradius rispetto ad altre realtà operanti sul nostro mercato nel medesimo comparto?

La vicinanza al cliente nella gestione del contratto che mira a creare un rapporto di partnership tra Atradius ed i propri assicurati attraverso un'eccellenza di professionisti e di servizi.

Questo pone il nostro brand in una posizione di assoluta preminenza sul mercato italiano, motivo per noi di grande soddisfazione, come testimoniato dai risultati di un recente sondaggio svolto tra i nostri clienti, che ha riportato un grado di soddisfazione dei servizi offerti pari quasi al 100%.

Quale valore attribuisce Atradius al ruolo degli intermediari assicurativi professionali?

La sottoscrizione di accordi di collaborazione con alcuni Gruppi Agenti delle principali Compagnie generaliste, come il GAAP, dimostra quanto Atradius ritenga fondamentale il ruolo dei professionisti dell'intermediazione, quali gli Agenti presenti sul mercato, che rappresentano spesso la figura di riferimento per la clientela del loro portafoglio a cui proporre un prodotto, l'assicurazione del credito, non esercitata dalle loro mandanti. La relazione con il proprio cliente sul territorio è, infatti, elemento di valore per promuovere il nostro prodotto.

Secondo lei, come sta evolvendo la professione dell'agente e quali

sono i rischi e le opportunità insiti in questa epoca di cambiamento?

A mio giudizio, l'agente appare sempre più un consulente assicurativo di riferimento che segue il cliente nella sua totalità.

Ciò non può prescindere da un'offerta di prodotti diversificata, di qualità e altamente personalizzata e professionale in rispondenza alle molteplici esigenze del cliente. In mancanza di tutto questo, il non adattarsi al cambiamento potrebbe portare all'uscita dal mercato.

Dal suo posto di osservazione nel Management di una compagnia, cosa cercano oggi i clienti nel loro consulente assicurativo di fiducia?

Disponibilità, competenza, sicurezza.

Atradius: firmato l'accordo con il Gruppo Agenti Assicurativi Professionisti

Gli Agenti iscritti al G.A.A.P. potranno offrire ai propri clienti soluzioni assicurative per il ramo credito

Al via l'accordo di collaborazione tra Atradius, società tra i leader nel mondo nei settori dell'assicurazione del credito, cauzioni e servizi di recupero crediti in Italia e all'estero ed il G.A.A.P., cui aderiscono gli ex Agenti della Milano Assicurazioni (MAGAP) e Fondiaria (GALF).

In base all'accordo, gli Associati al G.A.A.P. potranno offrire ai propri clienti soluzioni assicurative per il ramo credito che Atradius propone alle aziende a protezione dal rischio di mancato pagamento delle fatture emesse per insolvenza, fallimenti, crediti di cattiva qualità e rischio politico.

Gli agenti iscritti al G.A.A.P., per il tramite dei Gruppi associati GALF e MAGAP interessati allo sviluppo del ramo del credito commerciale nei termini previsti dall'accordo, potranno attivare con una collaborazione con Atradius, nel rispetto della normativa vigente che disciplina le relazioni e collaborazioni tra intermediari iscritti al RUI (Registro Unico degli Intermediari di cui al Codice delle Assicurazioni), con Atradius Italia Intermediazioni Srl, società interamente detenuta dal Gruppo Atradius ed iscritta nella sezione "A" del Registro sopra citato, che fornirà supporto per la formazione agli agenti sui prodotti del ramo credito.

"In qualità di assicuratori del credito – commenta

Massimo Mancini, Country Manager di Atradius per l'Italia – il nostro ruolo è quello di creare sinergie importanti e di valore nel mondo assicurativo del nostro Paese.

Attraverso tale accordo, Atradius intende diffondere in maniera capillare sul mercato italiano le migliori pratiche per la gestione del rischio di credito commerciale da parte delle aziende, ciò grazie alla collaborazione con partners di rilievo come gli Agenti del G.A.A.P. che potranno ampliare la propria offerta con nuovi prodotti attualmente non presenti nel loro portafoglio.

Francesco Saverio Bovio aggiunge *"Le nuove logiche distributive hanno profondamente modificato le geometrie del mercato rischiando, a nostro avviso, di mettere in seria tensione la redditività delle agenzie.*

Oltre quindi ad agevolare e supportare i nostri Associati in un percorso che conduca ad una lucida consapevolezza dello "status quo", il GAAP si pone tra gli obiettivi strategici quello di fornire strumenti idonei a corroborare i rapporti con l'attuale clientela ed attrarne auspicabilmente di nuova. Siamo convinti che questo prioritario obiettivo potrà essere conseguito agendo nuove leve e creando nuovi "entry point" che consentiranno alle agenzie di presidiare il rapporto di prossimità con il mercato di riferimento. In quest'ottica, sul fronte segmento aziende, la partnership con Atradius assume una grande rilevanza poiché si tratta di un Gruppo di assoluto rilievo a livello globale, perfettamente in grado di supportare e mettere le nostre Agenzie nelle condizioni di proporre le polizze credito ai propri clienti con il massimo della professionalità e competenza tecnica. Non si tratta di un semplice accordo commerciale, ma di un vero e proprio percorso sinergico che valorizzerà tanto la parte formativa quanto quella relativa ai processi ed alla compliance di sistema".

Ivass, Regolamento 35/2010 su semplificazione informativa precontrattuale in pubblica consultazione

Nicola Vitali

Ivass pone in pubblica consultazione importanti modifiche al Regolamento 35/2010 in tema di informativa precontrattuale.

Alla ricerca di una maggiore semplificazione e chiarezza per favorire e facilitare il consumatore in un mercato ancora troppo opaco, le modifiche proposte dall'Istituto prevedono in primis l'abolizione dell'attuale Nota Informativa che occupa le prime pagine delle attuali CGA rami Auto e Danni e la sua sostituzione con il DIP (Documento Informativo Precontrattuale) rafforzato, se necessario, dal DIP aggiuntivo.

Interessante notare gli schemi-tipo di DIP elaborati dall'Istituto.

Le principali Associazioni di Categoria sono già al lavoro per esaminare le proposte e formulare i propri suggerimenti sul punto.

Per chi volesse approfondire, ecco il link: <https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/pubbl-cons/2017/03-pc/index.html>



Gli incontri laici di agosto e settembre 2017

29 agosto 2017	Totem/Riunione tecnica
30 agosto 2017	GEN Magap/Varie
18 settembre 2017	GEN Cong. AZ + US/Varie
19 settembre 2017	CDN completo/varie

Le informative di agosto e settembre 2017

Info FIAP n°	115	Estensione Classe Interna Nuova Prima Global
Info FIAP n°	116	Contributo Vigilanza IVASS 2017
Info FIAP n°	117	Legge 124 ex Ddl Concorrenza
Info FIAP n°	118	Spesometro semestrale 2017
Info MAGAP	486	Convocaz. 7° Congresso ottobre 2017
Info FIAP n°	119	Requisiti di onorabilità 2017

Legenda

— Info per tutti — Info lato UnipolSai — Info lato Allianz — Info Magap

- Per i colleghi Galf: collegatevi a questo [link](#) per accedere alle informative
- Per i colleghi Magap: dopo aver fatto login all'area riservata del [sito Magap](#), potrete accedere alle informative al seguente [link](#)



PILLOLE DI REGOLE AUTO

6

Durata rischi accessori e polizze accessorie

Il comma **25** dell'articolo unico della legge **124** del 04.08.17 – vigente 29.08.17 – recita:
All'articolo 170-bis del codice delle assicurazioni private, di cui al decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, è aggiunto, in fine, il seguente comma:

«1-bis. La risoluzione di cui al comma 1 si applica anche alle assicurazioni dei rischi accessori al rischio principale della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli, qualora lo stesso contratto, ovvero un altro contratto stipulato contestualmente, garantisca simultaneamente sia il rischio principale sia i rischi accessori».

Spiegazione:

Il regime dell'art. **170-bis** (Durata del contratto) viene esteso in relazione a:

- ultrattività** dei 15 gg. dei **rischi accessori al rischio principale della RCA** coperti da unico contratto che garantisca simultaneamente il rischio principale della RCA ed i rischi accessori;
- estensione ai **rischi accessori al rischio principale della RCA** del **non-tacito-rinnovo** e della **ultrattività anche se** coperti da **altro contratto stipulato contestualmente**.

→ Nascono spontanee due domande:

- Stipulato contestualmente esclude che sia stipulato successivamente? Notare che non è stata usata la parola "abbinato" presente nel D.L. 179 poi scomparso (l'intero comma) nella sua conversione nella legge 221/2012.
- E se la polizza "contestuale" coprisse più veicoli/oggetti (infortuni, tutela legale, assistenza, etc.)?



23.8.2017

Tratto dal Corso Rc Auto* di Silvio Leonelli

L'irregolare assunzione di contratti Rc Auto è sanzionabile dall'IVASS per mancato rispetto dell'obbligo di diligenza, correttezza, trasparenza e professionalità sancito dall'art. 47 del Regolamento n. 5 storico.

Gli errori di attribuzione possono generare grossi problemi:

- se attribuiamo al veicolo una classe di merito inferiore al giusto, esponiamo il Cliente al rischio di eventuale rivalsa proporzionale
- se attribuiamo al veicolo una classe di merito superiore al previsto, esponiamo noi stessi al rischio di un'azione pecuniaria/disciplinare per comportamento non corretto e non professionale

* Questo corso – messo benevolmente a disposizione di tutta la Rete – tratta principalmente delle regole di assunzione Rc Auto (e non solo), e non è legato ad alcuna impresa.


SEMAFORO GIALLO: ESORTAZIONE O CONSIGLIO?
IN OGNI CASO, BISOGNA FERMARSI. A MENO CHE...

In un'ottica di fattiva ed altruista collaborazione, questo articolo viene pubblicato anche su ASSINEWS.it



Un caro amico "creativo" un giorno, tra il serio ed il faceto, mi disse che "il semaforo **rosso** è un consiglio"... Partendo da tale assunto dovremmo dedurre che il **verde** è un'esortazione.

Ma il **giallo**? Qual è lo stadio attraverso il quale l'"esortazione" deve passare prima di diventare un "consiglio"?

In poche parole: che senso ha il semaforo **giallo**?

Nella visione dell'amico, per questa variante semaforica non c'è posto, logica conseguenza del fatto che la sua ricostruzione cromatica è sbagliata.

Già, ciò risulta a tutti noi evidente quando si parla di "semaforo rosso". La stessa espressione fa pensare istintivamente all'obbligo perentorio di fermarsi. Altro che consiglio!

Ma il giallo?

Se pensiamo al giallo non c'è istinto che ci venga in soccorso per farci intuire un significato. Il giallo è sinonimo di "solare" se lo abbiniamo ad un carattere, di "misterioso" se lo attribuiamo ad un film o ad un romanzo, forse di "gelosia" se evochiamo un sentimento...

Ma su un semaforo, il giallo che senso ha?

Ci viene da dire che in questo caso sì che ci viene dato un consiglio: "datti una mossa, passa prima che scatti il rosso!".

Ecco dove casca l'asino, pardon, colui che non conosce il Codice della Strada.

Ebbene, sarà impopolare o moralista, ma bisogna ricordare a tutti che **non** si passa con il **semaforo giallo**.

Occorre fermarsi. E **non** è un consiglio nemmeno questo.

A meno che ricorrano certe condizioni ...

Il Codice della Strada precisa che: *Durante il periodo di accensione della **luce gialla**, i veicoli **non** possono oltrepassare gli stessi punti stabiliti per l'arresto **a meno che** vi si trovino così prossimi, al momento dell'accensione della luce gialla, che non possano più arrestarsi in condizioni di sufficiente sicurezza; in tal caso essi devono sgombrare sollecitamente l'area di intersezione con opportuna prudenza.*

Anche il conducente che impegna un incrocio con semaforo verde deve moderare la velocità – oltre a verificare che l'incrocio sia libero – e non è esonerato dall'obbligo di diligenza e prudenza.

Ciò vale, a maggior ragione, quando il semaforo è **giallo**.

La violazione di questa regola prevede la **sanzione** per un importo che va da **€ 163** a € 652 e la decurtazione di **6 punti** dalla patente. Le sanzioni sono maggiorate per i neo-patentati.

C'è chi non ha voluto arrendersi all'evidenza della Legge e, per non pagare la sanzione, ha fatto ricorso in Cassazione con l'ausilio di due avvocati.

Risultato: condanna a pagare, oltre alla multa, anche € 800 di spese, maggiorate da altri costi.

Anche da dettagli che paiono insignificanti si possono misurare le cattive abitudini di una persona, di un gruppo di persone, di una società.

Insomma, anche un popolo di “creativi” e furbetti come il nostro deve rassegnarsi al fatto che ci sono i consigli ma anche le **regole** e che queste ultime esistono per essere applicate e rispettate, non per essere aggirate.

Alla fine conviene a tutti.

Perché prima o poi toccherà a ciascuno di noi fare la parte del pedone.

E a quel punto se l'automobilista “creativo” passa con il giallo, accelerando, sono guai...



CHI È **SILVIO LEONELLI**

Agente da molti anni, con una particolare competenza nel ramo Rc Auto, della cui Commissione Tecnica è il responsabile lato MAGAP. Responsabile anche delle Commissioni Formazione, Servizi Business e Sinistri, è componente della Segreteria MAGAP e partecipa al GdL Comunicazione FIAP per la predisposizione di Zoom. Collabora con il periodico Assinews, per la rubrica “L'Esperto Risponde”.



CHI È **ERNESTO GALLARATO**

Laureato in Giurisprudenza, ha iniziato nel 1986 la sua attività in ambito assicurativo, con Sai Assicurazioni. Si è sempre occupato di problematiche tecnico-assicurative RCA, portando la sua esperienza nella collaborazione con ANIA.

È membro di Insurance Europe (prima CEA, Comitato Internazionale delle Assicurazioni) dal 2007. Ha scritto due libri: *In diretta dal cuore* e *Punti di vista. Tre racconti sulla saggezza della fantasia*, con cui ha recentemente partecipato al Salone Internazionale del Libro di Torino.

DALLE ASSOCIAZIONI

APPELLO ALLE ISTITUZIONI

Nuova denuncia dell'Unione Europea Assicuratori sull'operato delle Società di Mutuo Soccorso e dei Promotori Mutualistici



Di seguito la lettera inviata da UEA ai componenti delle seguenti Commissioni Parlamentari:

X Commissione Parlamentare della Camera dei Deputati - Attività produttive, Commercio, Turismo

X Commissione Parlamentare del Senato della Repubblica - Industria, Commercio, Turismo

XII Commissione Parlamentare del Senato della Repubblica - Igiene e Sanità

L'Unione Europea Assicuratori (di seguito UEA) intende portare alla vostra attenzione l'operato contra legem delle **Società di Mutuo Soccorso** (di seguito **SMS**) e dei Promotori Mutualistici, al precipuo ed unico scopo di salvaguardare il diritto alla tutela sanitaria di centinaia di migliaia di cittadini. UEA ha lanciato mesi fa questo allarme, sostanziandolo attraverso un **esposto** ufficiale alle autorità a vario titolo competenti — **Ministero dello Sviluppo Economico e Ivass** — e segnalando agli operatori del mercato un nuovo caso di possibile esercizio abusivo dell'attività di intermediazione assicurativa.

La denuncia in sintesi:

- Le SMS agiscono de facto come una Compagnia di Assicurazione ma senza rispettarne obblighi, requisiti e controlli** forti del fatto che a loro non si applica il Codice delle Assicurazioni. Ma non è così. L'art. 345, comma 1°, del suddetto Codice fissa il principio secondo cui le SMS – costituite ai sensi della Legge 3818 del 15 aprile 1886 – sono escluse dall'ambito di applicazione **solamente** quando "provvedono direttamente al pagamento a favore degli iscritti di capitali o rendite di qualsiasi importo", e purché questi impegni diretti, complessivamente, non superino i 100.000 euro per ciascun esercizio annuale. Pertanto, **se la SMS, pur pagando direttamente, supera la soglia dei 100.000 euro indicata, deve assumere la qualifica di impresa locale o mutua assicuratrice; ugualmente lo deve fare qualora paghi indirettamente rendite o capitali di qualsiasi importo ai propri iscritti.** Infine, ove la SMS si limiti a stipulare contratti di assicurazione per conto dei suoi iscritti deve comunque osservare le disposizioni sull'intermediazione assicurativa.
- Le SMS erogano de facto polizze sanitarie.** Ma il Decreto Legge 179 del 18 ottobre 2012 — che modifica la Legge n. 3818 "Costituzione legale delle Società di Mutuo Soccorso" del 15 aprile 1886 — regola l'attività delle SMS stabilendo due aspetti chiave:
 - ⇒ **non possono svolgere attività di impresa**
 - ⇒ **non possono assumere impegni superiori ai limiti delle proprie disponibilità di bilancio.**
 Quindi **mai possono assumere impegni incerti nella loro quantificazione quali sono, per definizione, le prestazioni sanitarie a massimale.**
- Promotori Mutualistici e Agenti di Assicurazione svolgono de facto la medesima attività**, eppure:
 - ⇒ gli agenti di assicurazione sono soggetti ad un impianto normativo e sanzionatorio particolarmente stringente e inequivocabilmente individuato
 - ⇒ **i promotori mutualistici sono figure non tipizzate che sfuggono ad ogni definizione e controllo.** Non sono soci lavoratori, non sono soci promotori, non sono inquadrabili come agenti di commercio di tipo tradizionale e nemmeno come procacciatori d'affari.

Illustri giuristi, interpellati da UEA, hanno ipotizzato che si possa configurare l'ipotesi di esercizio abusivo della professione oppure di negozio indiretto, infatti l'attività del promotore mutualistico è quella di vendere quote di un'associazione (la SMS), ma chi acquista tali quote lo fa non per diventare socio della SMS, bensì per ottenere una copertura sanitaria.

Infine, se l'obiettivo della nuova Direttiva Europea 97/2016 sulla Distribuzione Assicurativa (**IDD**) – che dovrà essere recepita dagli Stati membri entro il 23 febbraio 2018 – è **tutelare il consumatore**, a prescindere dal soggetto con cui entra in contatto per l'acquisto di una copertura assicurativa, come potrebbe giustificare il nostro Legislatore l'esclusione di tali soggetti, permettendogli di continuare a svolgere la medesima attività di un intermediario senza sottostare alle medesime regole? Certi che tali assunti abbiano destato la vostra attenzione, e in attesa di interloquire direttamente con le Authority deputate al controllo di tali soggetti, UEA ha ritenuto doveroso mettere a parte di tali riflessioni gli organi legislativi più direttamente interessati dalla materia nell'interesse esclusivo, repetita iuvant, dei cittadini consumatori.

ASSOCIAZIONISMO SINDACALE

Ddl Concorrenza: Demozzi scrive a tutti i Colleghi

Il Presidente Nazionale SNA, Claudio Demozzi, ha voluto trasmettere agli iscritti al Sindacato e agli Agenti tutti una nota ufficiale per illustrare l'iter del Ddl Concorrenza e soprattutto per far comprendere alcuni specifici passaggi della nuova disposizione all'indomani della sua approvazione definitiva in Parlamento. Il Ddl apporta, come noto, modifiche ed integrazioni al Codice delle Assicurazioni Private.

Dell'argomento si è anche occupato il FIAP, con l'informativa 117 FIAP e 117/484 FIAP MAGAP

SNA incontra la X Commissione del Senato

Il 16 settembre, a Brescia, il Sindacato Nazionale Agenti ha incontrato il Presidente della X Commissione (Industria Commercio Turismo) del Senato della Repubblica, Sen. Massimo Mucchetti, per un confronto su alcuni passaggi del DL Concorrenza e per un approfondimento su alcuni aspetti dell'attuale legislazione che non facilitano la diffusione del plurimandato e la maggior tutela dei diritti dei consumatori/assicurati. Per lo SNA era presente Roberto Soldati, uno dei maggiori protagonisti dell'intensa attività istituzionale del Sindacato presso l'Antitrust e da sempre impegnato a difesa della libertà contrattuale di Agenti e clienti. L'incontro segue una nuova serie di colloqui diplomatici tenuti nelle scorse settimane dal Presidente Nazionale, Claudio Demozzi, con politici dell'intero arco costituzionale.

SNA-ANIA, partnership per la cultura assicurativa

Diffondere fra i giovani l'educazione finanziaria, previdenziale e assicurativa e promuovere negli istituti scolastici iniziative di alternanza scuola/lavoro sono i primari obiettivi del Protocollo d'intesa siglato da Forum Ania-Consumatori e Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione. Questa partnership si fonda sulla comune convinzione delle parti che la divulgazione e l'educazione in materia assicurativa debbano essere potenziati per lo sviluppo di un mercato più evoluto e consapevole. In particolare, attraverso questo accordo, gli attori del mercato assicurativo - Agenti professionisti e Compagnie - insieme ai consumatori vogliono incentivare la diffusione di quanto realizzato dal Forum Ania-Consumatori nell'ambito del programma di educazione assicurativa "lo e i rischi", dedicato ai temi della prevenzione, della mutualità, della pianificazione del proprio futuro e dell'assicurazione.

[L'articolo su SnaChannel](#)

Universitas Mercatorum

Università telematica delle Camere di Commercio Italiane

Laureati con SNA! Accordo tra Sindacato Nazionale ed Ateneo Mercatorum

Il Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione e l'Università Telematica delle CCIAA Mercatorum hanno stretto un accordo in base al quale tutti gli iscritti SNA, i loro congiunti, collaboratori e/o dipendenti possono iscriversi al Corso di Laurea triennale in Gestione d'Impresa (L18) con l'immatricolazione degli studenti a partire dall'Anno Accademico 2017/18 usufruendo, per il pagamento delle tasse universitarie, di condizioni economiche particolarmente favorevoli.

Soddisfatto il Presidente Nazionale Claudio Demozzi "SNA ancora una volta è avanguardia nell'elevare l'immagine, la cultura, la professionalità degli Agenti italiani. Il nostro desiderio maggiore è riuscire ad elevare il livello delle nostre capacità professionali, tutti insieme, senza premiare solamente i migliori come invece vorrebbero altri sodalizi.

Intendiamo contribuire ad elevare la nostra figura professionale come squadra, come comunità professionale che non lascia indietro nessuno, che non nega a nessuno il proprio sostegno, il proprio aiuto. Siamo certi — conclude il Presidente Nazionale SNA — che gli Agenti italiani, tutti, riusciranno a dimostrarsi al passo con i tempi anche su questo fronte, quello squisitamente culturale".



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione



MERCATO

ALLIANZ WORLDWIDE CARE PRONTA AD USARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LE POLIZZE SANITARIE

L'applicazione MyHealth di Allianz Worldwide Care sta per essere arricchita di una nuova funzione, che prevede l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale.

Si tratta dello strumento che consente la valutazione dei sintomi, effettuata tramite alcune domande poste agli assicurati sulle loro condizioni di salute.

Più del 50% dei clienti Allianz Worldwide Care utilizza l'app MyHealth — utilizzabile in cinque lingue e giunta a quasi 230.000 download — per inviare le richieste di rimborso.

Precisa la Compagnia che la funzione di valutazione dei sintomi, seppure sviluppata grazie alla collaborazione con professionisti di ambito sanitario, non intende sostituire le visite mediche.



ATTENZIONE
L'IVASS ha revocato l'autorizzazione ad operare in Italia alla compagnia **INSURANCE COMPANY NADEJDA AD**

Continua la commercializzazione di polizze contraffatte a nome **T.U.I.R. WARTA S.A. e MILLENNIUM INSURANCE COMPANY LIMITED**

(che confermano la falsità dei contratti)
assisolution.net
polizza4mesi.com
reassicurazioni.it
non sono intermediari iscritti nel RUI



PROSEGUE L'INDAGINE INNOVATION TEAM: PARTECIPIAMO TUTTI COMPILANDO IL QUESTIONARIO!

“IL CAMBIAMENTO DELL'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA E IL PUNTO DI VISTA DEGLI AGENTI”

Cari associati, l'informazione aggregata sulle nuove tendenze e direzioni del mercato è un passo irrinunciabile per essere rappresentativi del domani. Per rappresentare al meglio è opportuno conoscere. Vi invitiamo a compilare il censimento proposto (richiede una ventina di minuti) al fine di consentire una adeguata base analisi.

Innovation Team — società di ricerca e consulenza specializzata nella distribuzione assicurativa — lancia l'edizione 2017 del programma di ricerca “Il cambiamento dell'intermediazione assicurativa e il punto di vista degli agenti”, avviato tre anni fa con il supporto dei principali Gruppi Agenti Aziendali, tra cui il GAAP. Il programma di studi ha l'obiettivo di portare all'attenzione di autorità, imprese, associazioni di intermediari e opinione pubblica il punto di vista degli agenti di assicurazione sulle sfide che affrontano in un'epoca di profondo cambiamento del mercato. Per compilare il questionario, che è anonimo e rispetta le normative in vigore sulla privacy, è sufficiente cliccare sul seguente link:

<http://www.mmcaawi.it/Mater/public/limesurvey/index.php/survey/index/sid/614162/newtest/Y/lang/it>

Compilando il questionario e lasciando l'indirizzo e-mail potrete ricevere, una volta conclusa l'indagine, i principali risultati della ricerca, che saranno inoltre presentati in occasione di convegni e giornate di studio da definire in seguito.

CINQUE ANNI DI LEGGE ISTITUTIVA: IVASS FESTEGGIA CON UN CICLO DI SEMINARI GIURIDICI

Per celebrare i cinque anni della legge istitutiva l'IVASS dedica un ciclo di seminari giuridici — curato dall'Ufficio Consulenza Legale — su temi di attualità. La prima iniziativa, il 27 settembre, è stata la Tavola rotonda “Tendenze di riforma del sistema europeo delle Autorità di controllo”, dedicata ad un'ipotesi di riforma del sistema europeo delle Autorità di controllo nei settori bancario, finanziario e assicurativo promossa dalla Commissione UE e sulla quale è stata di recente condotta una consultazione.

I prossimi appuntamenti sono previsti per il 24 ottobre 2017 “La Governance delle imprese di assicurazione. Le novità regolamentari” ed il 6 dicembre 2017 “Risoluzione e crisi di banche e assicurazioni. Problematiche a confronto”.

Precisa l'Istituto che l'iscrizione a ciascun seminario è possibile solo dopo la pubblicazione sul sito web dell'IVASS del relativo programma. Per iscriversi, collegarsi a [questo link](#).



MERCATO

IL MISE STANZIA 100 MILIONI DI EURO PER LA DIGITALIZZAZIONE DELLE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE: PROSSIMA LA PUBBLICAZIONE DEL BANDO

È in fase di definizione il bando ministeriale che stanZIA 100 mln di euro a sostegno della digitalizzazione dei processi aziendali (vedi decreto "Destinazione Italia" DL 145-2013) per micro, piccole e medie imprese che potranno acquisire un voucher dell'importo massimo di € 10.000.

Finalità esclusive del finanziamento? Acquisto di hardware, software e servizi finalizzati alla digitalizzazione dei processi aziendali, all'ammodernamento tecnologico, all'incoraggiamento di forme di flessibilità (es. telelavoro, e-commerce, connettività a banda larga e ultra-larga), al collegamento alla rete internet mediante la tecnologia satellitare ed al finanziamento della formazione qualificata, nel campo ICT, del personale.

Possono presentare domanda tutte le micro, piccole e medie imprese iscritte nel Registro ed aventi sede legale e/o unità locale attiva in Italia, indipendentemente dalla loro forma giuridica e dal regime contabile adottato, purché la loro attività non sia riconducibile alla produzione primaria di prodotti agricoli, ittici o di acquacoltura e non siano sottoposte a procedura concorsuale, fallimento, liquidazione anche volontaria, di amministrazione controllata, di concordato preventivo, etc., non siano beneficiarie di altri contributi statali ad analoga finalità e non siano soggette ad un ordine di recupero dichiarato dalla Commissione Europea per aiuti illegali.

La domanda dovrà essere presentata solo telematicamente, seguendo la procedura indicata dal MISE sul sito istituzionale e l'importo verrà erogato direttamente dal Ministero in un'unica soluzione.

Vi terremo informati sull'apertura del bando

ANIA, PREMIO MEDIO ANCORA IN FLESSIONE

È disponibile **QUI** il n. 13/ Agosto 2017 di *Ania Trends Focus Prezzi Rc Auto* (dati del mese di giugno 2017). Sono stati rilevati oltre 2,7 milioni di contratti per un incasso premi pari a quasi 935 milioni di euro. Il 71,8% dei contratti ha riguardato il settore delle autovetture, il 9,4% quello dei motocicli e il 3,7% quello dei ciclomotori. Il premio medio è diminuito, rispetto a giugno 2016, da 355 a 344 euro, continuando così la flessione avviata dalla fine del 2012.

AUTOMOTIVE E COGNITIVE COMPUTING, IBM ALL'AVANGUARDIA

IBM sta avviando numerosi progetti e partnership basati sul *cognitive computing*, la tecnologia utilizzata nell'*automotive* che tramite i dispositivi raccoglie dati su bisogni, preferenze ed abitudini di guida del conducente acquisendo contemporaneamente dati dall'esterno su situazione meteorologica e condizioni di viabilità. Nascono così le collaborazioni con Local Motors per realizzare Olli, il minibus (per dodici passeggeri) a guida autonoma e con General Motors per creare OnStar Go, piattaforma di mobilità cognitiva dell'industria automobilistica per offrire agli automobilisti contenuti personalizzati tramite il cruscotto ed altri strumenti digitali.

IN CALO LE ASSICURAZIONI AGRICOLTURA, SEBBENE LE AGEVOLAZIONI PREVISTE SIANO SIGNIFICATIVE

Nonostante l'estremizzarsi degli eventi meteorologici e le previsioni degli esperti secondo cui i repentini cambiamenti climatici sono destinati ad una sempre maggiore frequenza, diminuisce il numero degli agricoltori che usufruiscono delle (significative) agevolazioni previste per le coperture assicurative a tutela della loro attività. Negli ultimi due anni il dato sui valori assicurati segna un -20%, cui sembra possa aggiungersi un ulteriore decremento del 10%. È quanto riporta il periodico *L'Informatore agrario*, secondo cui le motivazioni della disaffezione debbono essere ricercate nel rigetto delle Pac (le nuove regole comunitarie), nei ritardi dei risarcimenti e nelle carenze del sistema informatico nazionale.

AL VIA I LAVORI DEL COMITATO PER L'EDUCAZIONE FINANZIARIA: IVASS "INIZIATIVA DI GRANDE INTERESSE"

Elena Bellizzi, Capo del Servizio Tutela del Consumatore, ha partecipato in

rappresentanza di IVASS al primo incontro del "Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria", tenutosi lo scorso 6 settembre. Il Comitato, diretto da Annamaria Lusardi, presidente del Comitato di ricerca della rete internazionale sull'educazione finanziaria dell'OCSE e docente alla George Washington University, è composto dai rappresentanti di quattro Ministeri (Economia e Finanze, Istruzione, Università e Ricerca, Sviluppo economico, Lavoro e Previdenza sociale), dalle Autorità finanziarie (oltre a IVASS, Banca d'Italia, Consob e Covip), dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari e dal Consiglio nazionale dei consumatori e degli utenti. Obiettivo del nuovo ed autorevole organismo? Promuovere e programmare iniziative di sensibilizzazione ed educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale.

L'IVASS valuta di grande interesse l'attività del Comitato anche per il contributo che potrà derivarne alla maggiore diffusione in Italia di una solida cultura assicurativa in grado di aiutare i cittadini a proteggersi dai rischi che possono incidere sulla vita e sui beni.



MERCATO

ASSICURAZIONI AGRICOLTURA, ANIA IN AUDIZIONE ALLA XIII COMMISSIONE DELLA CAMERA

Il 13 settembre l'ANIA si è recata in audizione presso la XIII Commissione (Agricoltura) della Camera dei Deputati, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle assicurazioni contro le avversità atmosferiche in agricoltura. Dichiara l'Associazione delle Imprese "Nel 2016, gli investimenti del settore 3 assicurativo hanno superato i 700 miliardi di euro, il patrimonio netto delle imprese del settore ammontava, a fine 2015, a 66 miliardi, con un capitale di solvibilità ampiamente superiore a quello minimo previsto dalla legge, la raccolta di premi versati dagli assicurati ha raggiunto, nel 2016, 143 miliardi di euro, il 9,0% del PIL, mentre le somme corrisposte per prestazioni assicurate sono state nel 2015 pari a 147 miliardi di euro. Delle 220 imprese di assicurazione stabilite in Italia, circa un terzo fa capo a soggetti economici esteri, soprattutto europei, denotando l'apertura e la concorrenzialità del mercato italiano, confermata anche dalla pluralità dei canali distributivi: bancari e postali, agenti e broker assicurativi, canali diretti, consulenti finanziari. È senz'altro migliorabile, invece, il grado di diffusione delle coperture assicurative contro i danni non obbligatori, ivi incluse quelle sui rischi agricoli, ancora sensibilmente inferiore a quello che caratterizza i principali Paesi europei".

Il testo integrale dell'audizione è disponibile [qui](#)

ALLIANZ ITALIA ADERISCE AL MANIFESTO PER L'OCCUPAZIONE FEMMINILE DI "VALORE D"

Allianz Italia ha aderito al Manifesto per l'occupazione femminile promosso da "Valore D", di cui la Compagnia è socia dal 2015, riconoscendo il documento "come impegno programmatico strategico per una maggiore diversità e inclusione di genere all'interno della propria organizzazione" ed impegnandosi a "promuovere il valore della diversità di genere come risorsa chiave per l'innovazione, la produttività e la crescita". Allianz Italia sottolinea di essere impegnata già dal 2009 "in modo sistematico e organico verso i temi della Diversità e dell'Inclusione nell'ambito del progetto internazionale di più ampio respiro avviato dalla Capogruppo... avente la finalità di sviluppare numerose iniziative legate alla sensibilizzazione e alla valorizzazione di tutte le diversità" riservando una particolare attenzione "alle politiche di welfare aziendale, ai particolari progetti di Work Life Balance e alla promozione della leadership femminile di azienda".



Noi, invece, siamo informati e consapevoli, perché il Gruppo Agenti produce cultura e informazione.

Nell'area pubblica di www.mygaap.it troviamo, in "Documentazioni utili", tutte (o quasi) le normative di riferimento – Leggi, Regolamenti IVASS, etc. – per

la nostra attività professionale.

Troviamo anche due approfondimenti: sulla **Legge 27** delle **Liberalizzazioni** e sulla **Legge 221** della **Crescita**.

Di prossima pubblicazione quello dedicato alla **Legge 124** della **Concorrenza**.

Se manca qualcosa, lo segnaliamo a :

zoom.fiap.posta@gmail.com



Nella **lettera** alle imprese di assicurazione ed agli intermediari assicurativi del 4 settembre, l'**IVASS** scrive a pag. 5 "I distributori (gli Intermediari)... si attiveranno per valutare la compliance degli attuali flussi informativi esistenti per individuare le ulteriori informazioni che è necessario ottenere dal produttore (l'Impresa di assicurazione) al fine di adeguarsi alle nuove indicazioni in materia di POG [Product Oversight and Governance - governo e controllo del prodotto/IDD - Direttiva Europea sulla distribuzione assicurativa]".

[Per leggere la lettera integralmente](#)

FIAP ZOOM vi dà appuntamento dopo il CONGRESSO!