new Sintesi

Periodico del Gruppo Agenti Generali Italia - **Numero 1 - dicembre 2021**

Guardiamo al futuro con fiducia

IN QUESTO NUMERO:
Fondo Pensione GA-GI,
una liquidazione che premia

GRUPPO AGENTI GA-GI
GENERALI ITALIA

Sommario

L'Editoriale

Fondo pensione GA-GI, una "liquidazione" che premia

Quel pasticcio della revoca: una brutta storia a lieto fine

La comunicazione digitale nel 2022

L'Esperto Risponde

L'assicurazione malattia e il caso di aggravamento del rischio

Sommario

6 Dove eravamo rimasti?

12 Polizze Collettive, si guarda al futuro

16 Giovani assicuratrici crescono

18 Arrivi e partenze

20 Le competenze assicurative e finanziarie degli italiani

29 La gravità supera la fantasia

32 Pianificazione finanziaria al femminile

38 Il T.F.M. in Azienda e la corretta pianificazione fiscale

L'Editoriale

Care colleghe e Cari colleghi,

sono passati più di due anni dall'inizio della pandemia che ha lasciato un segno indelebile nelle nostre vite personali e professionali. Pensavamo di esserci lasciati in parte alle spalle questo brutto periodo storico che abbiamo vissuto, grazie alla campagna vaccinale e ai timidi ritorni a una vita normale, che il virus ha dimostrato ancora la sua recrudescenza e siamo ancora alle prese con l'ipotesi di nuove restrizioni e delle implicazioni che avrà sul nostro Bel Paese.

Vincenzo Cirasola

Per noi agenti, non mi dimenticherò mai di sottolinearlo, tale occasione di emergenza ha ricordato a chi ancora non lo avesse ben a mente il **nostro ruolo sociale, indispensabile ed essenziale sia per i clienti ma anche per la compagnia**. Abbiamo dimostrato di saper affrontare con lungimiranza, resilienza ed affidabilità le sfide che questo nuovo contesto di mercato ci ha posto davanti e abbiamo dimostrato di avere tutte le carte in regole per affrontare anche un nuovo modo, più multi-canale e digitale, per interagire con i clienti, sapendo cogliere gli aspetti più positivi delle tecnologie coniugandoli con quelli propri della nostra professionalità.

Come Gruppo Agenti quest'anno abbiamo portato avanti con la solita determinazione e fermezza le istanze più importanti, come vi è stato relazionato dai vostri rappresentanti durante le recenti assemblee di zona e **la nostra redditività è stata ancora più consolidata**, rispetto all'anno precedente, nonostante le numerose problematiche

normative e operative che sussistono e attanagliano la nostra attività quotidiana.

Mi fa piacere con Voi condividere l'idea di una **nuova iniziativa** che abbiamo pensato assieme alla Giunta Esecutiva e al Consiglio Direttivo che vogliamo diventi il nostro nuovo organo di informazione. Mi riferisco al magazine **NewSintesi**, in versione sfogliabile che ha l'ambizione di raccontare l'attualità assicurativa e il mondo del GA-GI con occhi di esperti del mondo della comunicazione. Realizzato in collaborazione con la redazione di Assinform, già nota per essere ideatrice e curatrice di Assinews, testata di riferimento del settore, il nostro NewSintesi parlerà della professione, ma anche del lavoro delle nostre commissioni tecniche e delle vicende che più da vicino hanno riguardato noi associati. E grande spazio vorremmo dare anche a voi, per questo abbiamo pensato di intervistare in ogni numero del magazine, che avrà una cadenza trimestrale, i nostri associati. **Mi auguro vivamente che questo Magazine diventi sempre di più anche il vostro Magazine**, perché mai come in questi anni abbiamo sperimentato l'importanza di sentirsi vicini e uniti. E devo dire che non sono mancate le occasioni, come raccontiamo all'interno del giornale, che il GA-GI ha dimostrato di essere unito e coeso.

Facciamo sì che questa forza e questo legame si rinsaldino sempre di più anche attraverso le pagine e l'informazione che passerà attraverso NewSintesi.

Nel salutarvi cari amici, auguro a tutti voi di guardare al **futuro con coraggio, speranza e fiducia in noi stessi**, quei fari che non ci sono mai mancati in questi anni e che ci hanno permesso di accogliere e superare le sfide passate e che ci aiuteranno a cogliere le nuove opportunità di business che si presenteranno, certi e forti del nostro ruolo di gestori del rischio e di partner dei nostri clienti.

La **fiducia in se stessi** si applica soprattutto alle nostre azioni. Essere fiduciosi significa pensare che si è capaci di agire in maniera adeguata nelle situazioni importanti, come appunto abbiamo dimostrato in questi due anni pandemici.

Un affettuoso abbraccio e un caloroso augurio a voi e ai vostri cari per un felice anno 2022.

Il presidente
Vincenzo Cirasola

Dove eravamo rimasti?

Dopo un po' di silenzio durante il periodo "pandemico" il nostro Gruppo torna a comunicare in maniera sistematica con tutti gli iscritti attraverso un nuovo format che unisce al contempo tradizione e innovazione

a cura di Guido Dalmasso

Sin dal nome si capisce che ci siamo ispirati allo storico mezzo di comunicazione "Sintesi" che è stata la prima rivista cartacea a colori del nostro Gruppo Agenti che il presidente Vincenzo Cirasola trovò nel 1985 quando fu nominato agente e con la quale, collaborò per lungo periodo curando la rubrica intitolata **"Dietro la Lavagna"** (e della quale ancora oggi conserva con orgoglio alcune copie nella sua libreria). Nel tempo però la rivista finì per trasformarsi in una sobria raccolta di fotocopie in bianco e nero di documenti (delibere del CD, lettera all'Onorevole Direzione, circolari agli associati, ecc.) cambiando anche il nome in "Sintesi 2" il cui ultimo numero fu pubblicato nel 2004.

Successivamente il GA-GI ha "creato" la Rassegna Stampa settimanale che per oltre 15 anni, ogni lunedì, è stata inviata a tutti gli associati e ai manager della compagnia in allegato al

Guido Dalmasso

"Pensiero della Settimana" firmato a turno dal presidente, dagli altri membri della Giunta o dal sottoscritto. Da queste basi oggi recuperiamo la storicità della rivista a colori degli anni '80 adattandola alle modalità di fruizione più moderne, ossia il digitale, rivisitando e rinnovando layout e contenuti. Il logo evidenzia come in esso coabiteranno due anime: la novità della **forma digitale** (new) e il **valore informativo** (news) che ci auguriamo potranno fare di questo strumento un interessante mezzo di informazione pratico e utile per tutti noi. Troverete al suo interno un resoconto della vita associativa incentrato sulle attività che i nostri rappresentanti svolgono quotidianamente: saranno presenti **focus** su argomenti di attualità interna, (in questo numero, oltre all'editoriale di apertura del presidente Vincenzo Cirasola, abbiamo intervistato gli altri associati indicati nel sommario). Torneranno le rubriche come **"Arrivi e partenze"** che ci farà conoscere il nome dei nuovi colleghi entrati a far parte della nostra grande famiglia o di coloro che ci lasceranno magari per aver raggiunto la meritata pensione (così chi lo vorrà avrà l'occasione per salutare entrambi) o **"L'Esperto Risponde"** in collaborazione con la nota rivista tecnica Assinews, che chiarirà i principali dubbi relativi agli argomenti della nostra quotidiana complessa attività lavorativa. Una parte importante sarà poi dedicata a **tematiche generali** attinenti la nostra professione, costituita da approfondimenti tecnico/informativi su argomenti di attualità curati da esperti del settore. Insomma un new(s) magazine che a cadenza trimestrale cercherà di stimolare l'**interesse** e la **partecipazione** di tutti, di rinforzare lo spirito di coesione che da sempre è stato la bandiera del nostro GA-GI e che su delega del Presidente vedrà me nella veste di coordinatore ma è patrimonio di tutti gli associati che saranno parte attiva del "nostro" giornale. Vi invito quindi a sfogliarlo come un vero e proprio quotidiano dando un'occhiata a tutto per poi tornare in modo più approfondito sugli articoli che spero stuzzicheranno il vostro interesse.

Buona lettura

Fondo pensione GA-GI, una "liquidazione" che premia

a cura della redazione GA-GI

Facciamo il punto sul **Fondo Pensione** del Gruppo Agenti Generali Italia con il presidente **Roberto Ancherani**, che ne ha seguito tutti gli aspetti tecnici, fino alla liquidazione dello stesso.

LEI È STATO PRESIDENTE DEL FONDO PENSIONE GRUPPO AGENTI GENERALI ITALIA, COM'È OGGI LA SITUAZIONE DEL FONDO?

Il Comitato Amministratore del Fondo ha preso atto della decisione presa dagli aderenti in favore dello scioglimento lo scorso 30 giugno, dopo l'esito del referendum che ha visto gli stessi esprimere un esito positivo alla chiusura del fondo. A seguito di ciò il liquidatore del Fondo, la Dott.ssa Pamela Tiripicchio, ha iniziato le attività di liquidazione per i partecipanti al fondo e successivamente si procederà alla cancellazione dall'Albo Covip. Nelle scorse settimane sono partiti i bonifici per i 150 pensionati e il service amministrativo sta procedendo al trasferimento o alla liquidazione degli altri prospetti dei 1200 agenti attivi.

È STATA UNA DECISIONE DIFFICILE QUELLA DI CHIUDERE IL FONDO?

Consideri che si trattava di un fondo a prestazione definita, nato nel 1978 con alla base una forte mutualità, che ha assistito negli ultimi anni ad una costante diminuzione dei contribuenti e all'aumento dei pensionati, ed un patrimonio molto esiguo. Lo scioglimento del fondo è dovuto principalmente all'introduzione della normativa IORP II, e alla conseguente mancanza di un'economia di scala che avrebbe portato nel tempo il Fondo a perdere l'attuale equilibrio. Non si è trattato comunque di una decisione rapida, in quanto già nella riunione del Consiglio Direttivo del GA-GI del 10 ottobre del 2019 alla quale ho partecipato assieme all'attuario, ai componenti del Collegio Sindacale e al consulente, ossia lo Studio Attuariale Crenca & Associati del Prof.

Giampaolo Crenca, allora Presidente del Consiglio Nazionale degli Attuari, di cui la Dott.ssa Pamela Tiripicchio è attualmente socio, e come successivamente confermato in occasione della riunione per l'approvazione del bilancio, avevamo sostenuto che non potendo sostenere i costi necessari per l'adeguamento alla direttiva IORP 2, se non caricandoli sugli iscritti attivi e pensionati, abbiamo proposto, nell'interesse degli aderenti al fondo (sia attivi, che pensionati) di procedere verso lo scioglimento del fondo. Tra l'altro, a causa dell'aggravio delle responsabilità giuridiche a carico degli amministratori, è sempre più difficile trovare colleghi disposti a farsi eleggere nel comitato amministratore del fondo in forma volontaria, senza alcuna retribuzione. Lo scioglimento è stato, quindi, proposto proprio per tutelare le posizioni accantonate da ciascun iscritto al Fondo, consentendo ad ognuno di gestirle nella maniera ritenuta più opportuna, senza rischiare di dover ricorrere a eventuali "falcidie" delle rendite o del capitale maturato.

Roberto Ancherani

E POI COSA È SUCCESSO?

Prima di procedere secondo quanto indicato dallo Statuto, il Comitato Amministratore ha provveduto ad inviare a tutti i pensionati del fondo un'offerta di capitalizzazione delle rendite, lasciando comunque a ciascun pensionato la possibilità di continuare a percepire la rendita in corso, senza riduzione o penale. Tale processo sarebbe andato avanti se, e solo se, fosse stata raggiunta la soglia di adesione minima alla capitalizzazione della rendita del 75%. I risultati, invece, hanno attestato che oltre l'84% dei pensionati ha accettato l'offerta, a fronte di circa un 15% che ha richiesto di mantenere la rendita. Di fronte a un'indicazione così chiara, siamo poi passati alla Consultazione referendaria con tutti gli aderenti che ha appunto avuto esito favorevole.

ALCUNI SOSTENGONO CHE PERÒ FOSSE IN EQUILIBRIO, ANZI CI FOSSE UN DISAVANZO…

Non è nostro stile replicare ai "soliti" noti, che senza alcuna informazione hanno trovato un altro strumentale pretesto per "attaccare" il nostro GA-GI. I fatti concreti contano più delle parole. Abbiamo fornito ai nostri associati tutte le risposte che desideravano. Il Bilancio Tecnico del Fon-

do al 31/12/2020 presenta un avanzo di oltre 227mila euro, mentre relativamente alla costituzione delle attività supplementari rispetto alle riserve tecniche, da effettuare entro il 2024 è emerso un disavanzo, ma riassorbibile attraverso il blocco delle rivalutazioni delle pensioni per i prossimi due anni. La proposta del Comitato Amministratore, confermata dagli associati attraverso la Consultazione referendaria, di sciogliere il fondo, quando lo stesso godeva di buona salute, è stata fatta per tutelare i nostri aderenti, pensionati e contribuenti, e lasciando loro la libertà di decidere cosa fare con i risparmi accumulati in questi anni. Se trasferirli ad altre forme di previdenza o riscattarli, senza perdere un euro di quanto finora versato.

MA COSA SUCCEDERÀ AL CONTRIBUTO CHE OGNI ANNO

VENIVA VERSATO AL VOSTRO FONDO?

Il contributo che ciascuno di noi versava al Fondo era prelevato dalle nostre provvigioni nella misura del 7,5 per mille con un limite di circa € 1.800. A questo proposito ricordo ai colleghi che nel 2021 il contributo non è stato né prelevato né versato, per cui ognuno di noi potrà liberamente decidere se versare o meno e nella forma previdenziale che riterrà più opportuna.

I GIOVANI AGENTI POTREBBERO ESSERE PENALIZZATI DA QUESTA SITUAZIONE?

Al contrario, sono quelli maggiormente tutelati. I neo agenti, infatti, conoscono bene il tema previdenziale, perché lo propongono anche ai propri clienti. Il suggerimento è quindi quello di valutare la propria posizione e di trovare la soluzione che meglio corrisponda alle proprie esigenze, magari facendo delle valutazioni sulle commissioni applicate da ciascuna forma pensionistica e sui rendimenti offerti.

IN CONCLUSIONE, QUALI SONO LE FORME PREVIDENZIALI DELLA CATEGORIA DI AGENTI DI ASSICURAZIONE?

Oltre alla previdenza obbligatoria prevista da Inps, esiste un secondo pilastro sancito dall'Accordo Impresa Agenti che prevede un contributo paritetico sia a carico dell'agente sia a carico della compagnia. A tal proposito nel 1975 fu costituito Fonage, ma considerando che è rimasto a prestazione definita, proprio per tutelare le nuove generazioni, da alcuni anni il nostro GA-GI per tutti gli agenti di Generali Italia, ha concordato con la nostra Compagnia di poter versare il medesimo contributo paritetico di circa € 1.600 (comprese le spese di gestione) di spettanza delle mandanti in un qualsiasi altro Fondo Pensione o PIP del mercato, tra i quali anche il Fondo Pensione Aperto Generali Global, che prevede una convezione a condizioni vantaggiose. Questo nel rispetto della piena libertà di scelta per ciascuno di noi.

Polizze collettive, si guarda al futuro

a cura della redazione GA-GI

Non si ferma l'attività della **Commissione Polizze di Gruppo** che oltre ad avere rinnovato alcune polizze importanti per l'attività degli agenti, guarda al futuro con nuove proposte e nuove esplorazioni.
Ne abbiamo parlato con il delegato **Michele Poccianti**.

SIG. POCCIANTI POSSIAMO FARE UN BILANCIO DELL'ATTIVITÀ DELLA COMMISSIONE?

Devo premettere che io sono subentrato quest'anno nella delega alla Commissione Polizze di Gruppo, che si aggiunge all'attività della Commissione Broker nella quale sono delegato da vari anni. Sono arrivato quindi a metà del percorso, dopo che il precedente delegato è andato in pensione, colgo l'occasione ancora una volta per ringraziare Claudio Ragazzini, collega stimato e di grande valore, che ha svolto un lavoro eccellente negli ultimi anni unitamente ai colleghi di commissione che la compongono. Abbiamo portato quindi avanti i progetti già aperti, frutto di questi tre anni di lavoro, e ne abbiamo messi avanti di nuovi che ci auguriamo di poter concludere entro la fine del nostro mandato.

PUÒ ENTRARE PIÙ NEL DETTAGLIO?

La nostra polizza Long Term Care (LTC) scadeva ed è stata rinegoziata con la compagnia. È stato un lavoro lungo, frutto di una attenta analisi, che ha portato al rinnovo per altri 5 anni. Migliorando le prestazioni a parità di costo. Stiamo gestendo una polizza di carattere previdenziale, della quale abbiamo ricevuto disdetta da parte della compagnia e per la quale abbiamo ottenuto dopo diversi tavoli di confronto una proroga, con un accordo già "quasi definitivo" sull'offerta futura. Abbiamo rinegoziato la nostra polizza storica Rc professionale che quest'anno è stata accompagnata da un'ampia indagine di mercato per capire se fosse la più conveniente come rapporto normativo/economico, ed una volta constatato questo aspetto, l'abbiamo rinnovata. In questo anno abbiamo anche finalmente reso operativa la nuova polizza dell'abitazione degli agenti, collaboratori e dipendenti di agenzia, oltre ad aver rivisto e migliorato quella della tutela legale per la nostra attività.

A QUANTO AMMONTANO GLI ISCRITTI A QUESTE POLIZZE?

Su questo fronte è necessario fare un chiarimento, perché ci sono polizze che si attivano automaticamente quando ci si iscrive al GA-GI, alcune sono obbligatorie per lo svolgimento dell'attività, penso alla Rc Professionale, altre fanno parte di una

tutela personale che ogni Agente non può non avere, tipo la long term care, la polizza malattia, la tutela legale e quella del ritiro patente. Ce ne sono altre che invece sono facoltative, dall'abitazione agli infortuni, la temporanea caso morte, la risparmio/previdenziale, la Rc Auto. Quest'ultime volontarie hanno comunque un numero molto alto di adesioni. Si tratta di adesioni libere, che riguardano per alcune anche il 70/ 80% degli associati, per alcune la differenza ovviamente la fanno anche molto le esigenze familiari del singolo associato.

SONO TUTTE POLIZZE SOTTOSCRITTE CON LA VOSTRA MANDANTE?

Quasi tutte le polizze, tranne ovviamente la Rc Professionale per evidenti conflitti di interesse, la tutela legale e la ritiro patente che sono sottoscritte con Compagnie specialistiche. Ci tengo a sottolineare che questo non deve far pensare che si tratti di una trattativa facile o di una negoziazione semplice, perché bisogna ricordare che si parte da interessi contrapposti e quindi su ogni polizza è necessario fare un lavoro di fino.

QUALI SONO I PROGETTI IN CANTIERE?

Assieme ai quattro colleghi della Commissione e al presidente Cirasola abbiamo riflettuto su quali potrebbero essere le aree di sviluppo e ne abbiamo individuate due nello specifico. La prima è quella di offrire una copertura LTC a vita intera, quella di oggi è una collettiva che per sua natura è temporanea, ossia valida finché l'agente è in attività. Stiamo valutando di poter stipulare una convenzione che copra l'agente per tutta la sua vita e non solo durante l'attività lavorativa. L'altro ambito sul quale stiamo ragionando è quello del cyber risk. Qui però entrerebbe in gioco una polizza non tanto individuale quanto societaria. Altro aspetto da considerare è che noi utilizziamo i device/sistemi della mandante sui quali esiste un loro sistema di tutela, il fatto è che però potremmo avere una corresponsabilità nel momento in cui trasferiamo dati dai device di compagnia sui nostri, quindi stiamo studiando quale tipo di tutela possa essere nel caso necessaria. Come vede è un'analisi del rischio non semplice, che va oltre alla conoscenza del servizio assicurativo che possiamo trovare sul mercato, dobbiamo prima capire quali possono essere le nostre esposizioni.

Michele Poccianti

Quel pasticcio della revoca: una brutta storia a lieto fine

a cura della redazione GA-GI

Una storia iniziata nel peggiore dei modi, che ha avuto un lieto fine. Per la prima volta nella storia che ricordiamo del nostro Gruppo Agenti una revoca di mandato per giusta causa, è stata tramutata poi grazie al tempestivo intervento del Gruppo Agenti in revoca ad nutum, e quindi con assegnazione di un nuovo mandato ai due agenti di Reggio Calabria, **Domenico Arena** e **Ferdinando Polito**.

Domenico Arena

I due agenti si sono ritrovati il 28 maggio 2020 dall'oggi al domani disoccupati, senza più dignità professionale e psicologicamente a terra. "Tutto il mondo mi è crollato addosso. Dopo quasi 20 anni di attività, non avrei mai immaginato di ricevere una notizia simile" ha ricordato Polito, a cui fa eco Arena sottolineando come "quella situazione oltre che un danno economico ha arrecato anche un danno psicologico, famigliare e reputazionale". Arena ricorda come siano stati mesi lunghissimi (7/8) e come anche lui padre di cinque figli abbia sentito tutto il peso della responsabilità sulle proprie spalle.

"Non è stato un bel momento, anzi tutt'altro!!! Ho dovuto affrontare sia la diffidenza dei clienti che all'improvviso mi avevano perso come riferimento, che di alcuni "colleghi" che sguazzando nel-

la vicenda ne aumentavano le difficoltà" precisa Polito.

Ma di tutta questa esperienza negativa dall'epilogo positivo, visto che oggi entrambi gli agenti hanno ricevuto un nuovo mandato da parte di Generali e operano rispettivamente in due agenzie differenti di Reggio Calabria, una nota di merito c'è e sono gli stessi agenti a riconoscerla: l'affetto, la partecipazione, la vicinanza e la determinazione con la quale la Giunta Esecutiva, il Consiglio Direttivo hanno portato avanti la loro battaglia, che non è mai stata una battaglia del singolo, ma del Gruppo.

"Non mi hanno mai abbandonato. Se non ci fosse stato il presidente Cirasola e il presidente regionale Caporale che mi hanno aiutato, oggi io forse indosserei un'altra maglia" confessa Arena. "Invece loro hanno portato avanti le nostre istanze con determinazione, senza arrendersi. Mi sono sentito fiero di essere parte di questo gruppo" prosegue Arena. "La vicinanza del Gruppo Agenti è stata fondamentale, mi ha consentito di reagire ad una gravissima ingiustizia, ed iniziare una battaglia che potesse restituirmi dignità personale e professionale che una grande Compagnia come le Generali, mi ha purtroppo ed ingiustamente, tolto all'improvviso. Ho trovato subito un valido appoggio in Vincenzo Cirasola, e nel presidente regionale Domenico Caporale" sottolinea Polito.

La trattativa seppure iniziata tempestivamente è stata molto lunga, complessa e tortuosa ma ha portato come risultato al ritorno tra gli associati al GA-GI nuovamente dei due agenti di Reggio Calabria. Un successo non solo dell'associazione ma anche del mondo sindacale, poiché, per quanto a nostra conoscenza è stata la prima volta che due agenti che avevano ricevuto una "revoca per giusta causa", dopo pochi mesi, sono ritornati a essere nominati agenti dalla stessa compagnia che li aveva sfiduciati.

Ferdinando Polito

"Oggi sono tornato alla mia agenzia di Reggio Calabria Corso Garibaldi e ai miei clienti, i quali mi hanno dimostrato sempre grande fiducia e i risultati non mancano, come dimostrano i dati di produttività di quest'anno" conclude Arena.
"Dal 21 Gennaio 2021, son tornato insieme a tutti gli altri colleghi agenti di Generali Italia, a lavorare con la dignità di uomo, padre e professionista, con tanto di riconoscimento della Compagnia. È nata la nuova agenzia U00 Reggio Calabria Gelsomino, sarà il mio futuro e la porterò avanti, con professionalità, orgoglio e soddisfazione, nel miglior modo possibile" conclude Polito.

Giovani assicuratrici crescono

a cura della redazione GA-GI

Ilaria Caridi

Ilaria Caridi è la più giovane associata GA-GI del 2021. Figlia d'arte, il padre Demetrio Caridi è titolare di agenzia a Peschiera del Garda Verona, ha voluto seguire le orme del padre perché interessata a tutto ciò che ruota intorno al mondo commerciale. Laureata in Giurisprudenza sottolinea come possa applicare "tanto della materia appresa sui libri anche nel mio attuale lavoro". Un lavoro che è piaciuto fin da subito a Ilaria e si augura che anche i suoi fratelli più piccoli possano intraprendere.

"Mio padre mi ha trasmesso la **fierezza** di questo lavoro e devo dire che non posso che condividere tale sentimento, visto che si tratta di un ruolo sociale importante" continua Caridi.

Per la giovane assicuratrice l'esperienza più significativa sino ad ora è stata quella del percorso **"Figli di Agente"**

che è un'iniziativa che consente ai figli di agente di apprendere le basi del lavoro agenziale fuori dal contesto familiare. Caridi ritiene che l'esperienza che ha vissuto nell'agenzia di Treviso, dove è stata per due anni, abbia fatto da spartiacque alla sua crescita e le abbia consentito di maturare una maggiore **consapevolezza del proprio valore**. "All'inizio ero intimorita di lasciare la mia comfort zone ma devo ammettere che mi sono ritrovata in un ambiente estremamente stimolante che mi ha permesso di crescere e maturare professionalmente. E anche i budget, che in genere sono abbastanza sfidanti, pensavo mi avrebbero messo in notevole difficoltà ma grazie soprattutto all'aiuto che ho ricevuto dai colleghi dell'agenzia di Treviso sono riuscita ad ottenere ottimi risultati" spiega Caridi che ricorda come molti degli strumenti che ha appreso in quegli anni e alcune modalità di lavoro, oggi le replica nell'agenzia di famiglia, dove è tornata già come agente. È molto interessata anche alla nuova iniziativa del **Master** dedicato ai figli degli agenti, che considera un'opportunità da non perdere.

Per lei non è stato difficile comunque ritagliarsi un proprio spazio a Peschiera del Garda. "Mio padre mi lascia molto libera di gestire l'Agenzia in prima persona, in particolare gestisco le riunioni dello staff commerciale e trovo le motivazioni per affrontare i vari budget" precisa Caridi che racconta come fin dall'origine l'agenzia di Peschiera abbia un'impronta digitale. "Abbiamo sempre creduto fortemente nell'**innovazione** e oggi stiamo cercando di capire come servirci dei social e gestire al meglio questi canali" continua Caridi. "Inoltre, stiamo puntando molto anche sul recruiting perché i clienti, vista la nostra impronta multicanale, si aspettano di essere seguiti molto di più. E noi non vogliamo esimerci da tale richiesta". "Il mio augurio è quello che l'Agenzia di Peschiera insieme a me e all'esperienza dei miei soci, Massimo Brugnara e Demetrio Caridi, possa prosperare e continuare ad adattarsi in fretta ad ogni **cambiamento**, per poter essere sempre più partner di vita dei nostri clienti".

> **"L'esperienza più significativa è stata il percorso Figli di Agenti"**

Arrivi e partenze

Diamo un caloroso benvenuto agli agenti che si sono uniti al Gruppo Agenti Generali Italia. Si tratta in totale di 29 nuovi agenti di cui 6 donne che vanno a popolare le nostre file. Si nota una maggiore prevalenza al Centro Italia con 14 nuovi agenti arrivati e al Sud e Isole con altri 9 nuovi agenti.

Per contro salutiamo l'uscita di altri colleghi. Sono in tutto 27, quindi con un bilancio attivo tra nuovi ingressi e uscenti. Escono due donne e 10 agenti dalle regioni del centro Italia, così come dal Nord Italia. Dal Sud l'uscita è di 7 agenti.

A seguire i nomi dei nuovi arrivati e di quelli uscenti dal 1 gennaio 2021 ad oggi.

NUOVI AGENTI ISCRITTI AL GA-GI DAL 1/1/2021

Cognome	Nome	Data di iscrizione al GA-GI	Agenzia
MUSARO'	PAOLO	05/01/2021	TORINO CORSO TRAPANI
CALZOLARI	ANDREA	12/01/2021	MODENA/ SASSUOLO QUATTRO PONTI
MORGILLO	ARIANNA	19/01/2021	MADDALONI
ARENA	DOMENICO	21/01/2021	REGGIO CALABRIA CORSO GARIBALDI
PALMITESSA	PIERPAOLO	21/01/2021	MOLA DI BARI
ARENA	DOMENICO	21/01/2021	REGGIO CALABRIA CORSO GARIBALDI
POLITO	FERDINANDO	21/01/2021	REGGIO CALABRIA GELSOLMINO
CAVICCHIA	EMILIANO	28/01/2021	RIMINI EPICENTRO
DONINI	GUIDO	29/01/2021	MORBEGNO
BELLATI	DAVIDE	01/02/2021	FIDENZA
CIPOLLETTA	MARIA ANTONIETTA	12/02/2021	ROMA PIRAMIDE
FIORELLI	FRANCESCO	12/02/2021	ROMA PIRAMIDE
DI MARIA	MARIA	25/02/2021	TERMINI IMERESE
PRENDIN	ALESSANDRO	10/03/2021	RUBANO
MOCCHETTO	SIMONE	10/03/2021	NOVARA
COMPARINI	LORENZO	17/03/2021	CORREGGIO
COGNETTI	PIETRO	15/04/2021	TRIGGIANO
DI BLASIO	PASQUALE	19/04/2021	PESCARA
MASCETTI	MANUEL	06/05/2021	COMO VIA GIOCONDO ALBERTOLLI
GARGANO	GUIDO GIORDANO	19/05/2021	CONEGLIANO SAN VENDEMIANO
PES	FABIO	01/06/2021	ORISTANO

NUOVI AGENTI ISCRITTI AL GA-GI DAL 1/1/2021			
Cognome	**Nome**	**Data di iscrizione al GA-GI**	**Agenzia**
GIANNI	ILEANA	21/06/2021	CIVITANOVA MARCHE
D'AGOSTINO	ADRIANA	30/06/2021	GROSSETO
ALBONETTI	ROBERTO	30/06/2021	FAENZA
CARRAFELLI	CARLO	05/08/2021	SORA
BACILIERI	CALISTO	08/09/2021	PAOLA
ROSSI	CLAUDIO	14/09/2021	MONTEVARCHI
PALARCHI	GIOVANNI	14/09/2021	MONTEVARCHI
CARIDI	ILARIA	09/11/2021	PESCHIERA DEL GARDA

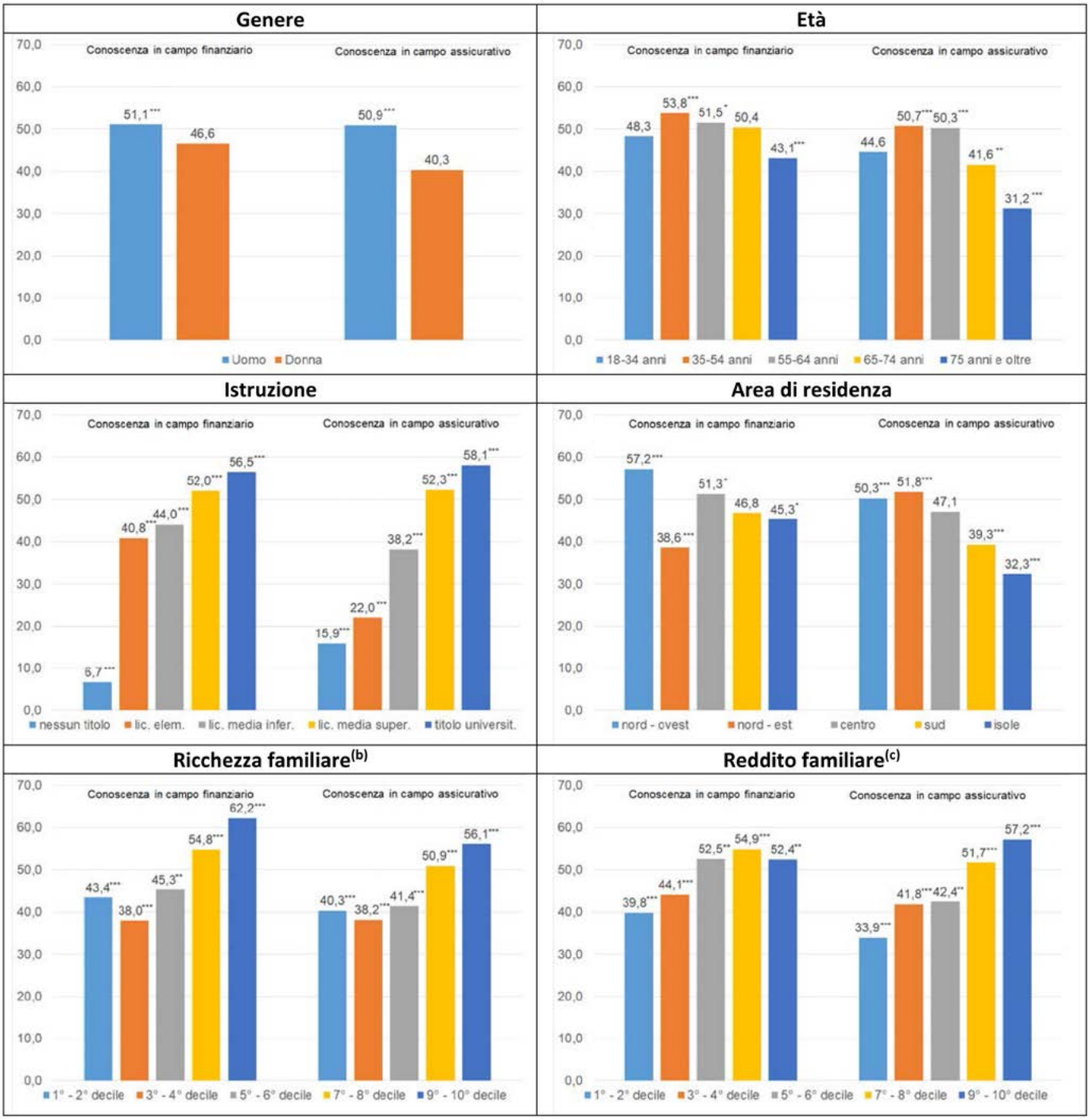
Agenti cessati dal mandato agenziale dal 1/1/2021			
Cognome	**Nome**	**Data Fine Attività**	**Agenzia**
ROVACCHI	CLAUDIO	12/01/2021	REGGIO EMILIA
VILLANI	PAOLO	13/01/2021	SANT'ILARIO D'ENZA
SVIATO	ANNA MARIA	20/01/2021	MOLA DI BARI
GENTILE	PANTALEO	20/01/2021	MOLA DI BARI
PECCI	GIUSEPPE	27/01/2021	RIMINI EPICENTRO
MAGGI	DANIELE	27/01/2021	TERMINI IMERESE GARIBALDI
CATTANEO	MARIO	28/01/2021	MORBEGNO
PARZIALE	SABINO	10/02/2021	ROMA PIRAMIDE
PITITTO	ANTONINO	10/02/2021	CASTROVILLARI
FERRETTI	CLAUDIO	18/02/2021	SCANDIANO
GIGANTE	DARIO	28/02/2021	MONTESILVANO
CORTESE	VINCENZO	17/03/2021	BOLZANO
DICINTIO	LUIGI	14/04/2021	TRIGGIANO
DELUCIS	MARCO	30/04/2021	SAVONA
FRANCIA	GIORGIO	30/04/2021	SAVONA
LAZZARINI	ROBERTO	05/05/2021	COMO VIA ALBERTOLLI
DEL SORBO	CARMINE	05/05/2021	NAPOLI CIMAROSA
LO CURZIO	MASSIMO	30/05/2021	ROMA MAGNI
CALDANA	GIANFRANCO	28/06/2021	BUSSOLENGO
CANALE	GIOVANNI BATTISTA	07/07/2021	TORINO PIO VII
SANTISI	LEONARDO	20/07/2021	MILANO CORSO VERCELLI
CARAZZAI	GIANFRANCO	21/07/2021	BELLUNO ALPAGO
ROSSI	FABIO	08/09/2021	MONTEVARCHI
CALAFIORE	RAFFAELE	08/09/2021	MONTEVARCHI
CRISANTI	GIUSEPPE	15/09/2021	MARSALA
FONTANA	FRANCESCO	22/09/2021	VEROLANUOVA

Le competenze assicurative e finanziarie degli italiani

a cura della redazione di Assinews

Limitate competenze assicurative da parte dei consumatori possono ostacolare l'efficienza competitiva dei mercati assicurativi e di conseguenza rendono necessaria una impegnativa attività di vigilanza e regolamentazione sulle compagnie di assicurazione, in particolare sottoponendole a controlli volti a prevenire comportamenti non corretti o ingannevoli nei confronti degli assicurati.
Una maggiore **consapevolezza**, da parte dei consumatori, porterebbe ad un miglioramento anche dell'efficacia dell'azione regolamentare e, di conseguenza, del mercato.
La consapevolezza dei consumatori in campo assicurativo, poco diffusa anche a livello internazionale, può essere migliorata tramite opportuni **programmi di educazione assicurativa** che portino a superare le asimmetrie informative esistenti tra le compagnie, che collocano sul mercato prodotti assicurativi complessi, e i consumatori, che si trovano a confrontare i prodotti senza avere gli strumenti corretti e spesso non sono in grado di comprendere concetti assicurativi quali clausole di esclusione, restrizioni di garanzia, condizioni di attivazione del risarcimento, presenti nei contratti tipici sia dei rami vita sia di quelli danni.
Un'adeguata educazione assicurativa dovrebbe anche aumentare la consapevolezza dei rischi che possono essere coperti dall'assicurazione, favorendo l'equità sociale e lo sviluppo economico, tramite un corretto uso dello strumento assicurativo che eviti da un lato i fenomeni di esclusione, dall'altro un utilizzo non razionale dello strumento stesso.
Ma quali sono le conoscenze, le attitudini e i comportamenti degli italiani in campo assicurativo e finanziario?
L'**Ivass** ha realizzato un **Quaderno**, che mette a confronto per la prima volta il livello delle competenze assicurative con quello delle competenze finanzia-

Valore medio dello score della conoscenza finanziaria e assicurativa degli italiani adulti per caratteristiche socio-economiche[(a)]



(a) Dati rappresentativi della popolazione di italiani adulti. Indagine IACOFI 2020 per la conoscenza finanziaria, indagine ICCASI per la conoscenza assicurativa. Gli asterischi indicano la significatività della differenza tra la media relativa alle unità del gruppo e quella relativa a tutte le altre unità (***= significatività inferiore a 0,01; ** =significatività compresa tra 0,01 e 0,05, *= significatività compresa tra 0,05 e 0,1.). – (b) Distribuzione della ricchezza familiare imputata in base ai dati dell'indagine IBF 2016. – (c) Distribuzione del reddito familiare imputato nell'indagine ICCASI in base ai dati dell'indagine IBF 2016.

rie, rilevate da indagini campionarie rappresentative della popolazione di adulti italiani. Dall'analisi emerge che le **conoscenze assicurative** risultano sensibilmente inferiori nei livelli e caratterizzate da maggiori divari tra gruppi distinti per sesso, età, istruzione e area di residenza. Il lavoro ha l'obiettivo di misurare i **tre profili delle conoscenze, delle attitudini e dei comportamenti** in campo assicurativo e di confrontarli con quelli rilevati, in base alla metodologia OCSE, in campo finanziario nell'indagine IACOFI (indagine sull'Alfabetizzazione e le Competenze Finanziarie degli Italiani condotta dalla Banca d'Italia agli inizi del 2020 secondo la metodologia OCSE-INFE).
L'Istituto di Vigilanza ha utilizzato la stessa metodologia per costruire **tre score** per conoscenza, comportamenti e attitudini in campo assicurativo, basati su una selezione quanto più ampia possibile delle domande del questionario dell'indagine ICCASI.

Auto-valutazione e conoscenza effettiva in campo finanziario
(score standardizzati, % di adulti)

Autovalutazione della conoscenza finanziaria	Tutti gli adulti		Solo adulti in possesso di strumenti finanziari[(a)]	
	score medio	% su totale di adulti	*score* medio	% su totale di adulti
Molto sopra la media	42,6	0,4	---	---
Sopra la media	61,9	4,2	78,0	2,4
Nella media	56,8	37,2	65,0	18,0
Sotto la media	54,1	23,4	68,3	8,0
Molto sotto la media	38,0	28,2	54,4	6,0
Non so, preferisco non rispondere	22,7	6,7	26,0	0,8
Totale	**48,7**	**100,0**	**63,9**	**35,1**

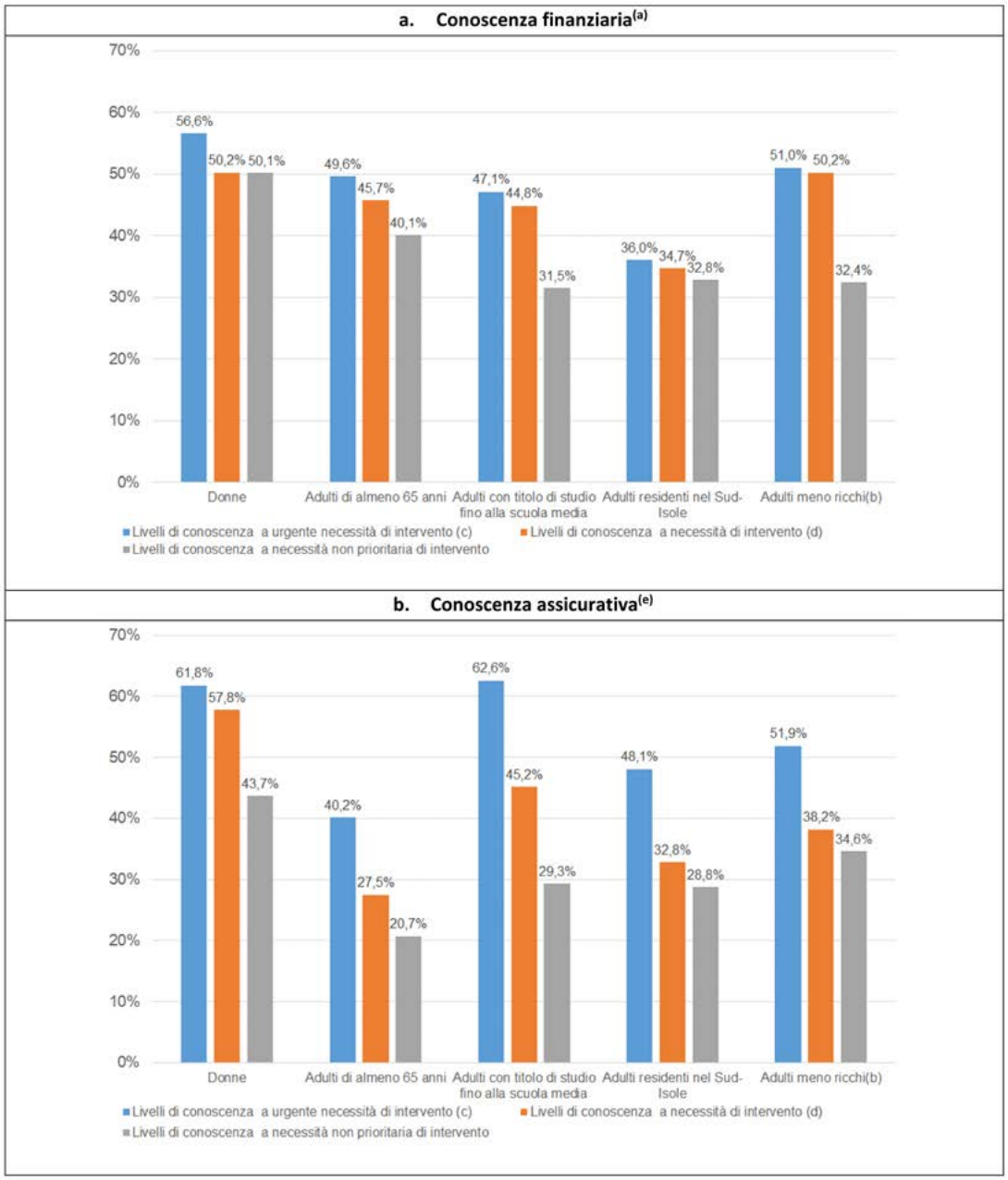
(a) Pensioni, fondi comuni, mutui, prestiti, conti di deposito, libretti, quote di capitale, obbligazioni, altro.

Auto-valutazione e conoscenza effettiva in campo assicurativo
(score standardizzati, % di adulti)

Autovalutazione della conoscenza assicurativa	Solo adulti in famiglie con polizze non obbligatorie[(a)]	
	score medio	% su totale di adulti
Molto	69,5	2,6
Abbastanza	62,5	14,7
Così così	56,0	13,5
Poco	49,5	14,5
Per niente	41,9	8,8
Non so, non intendo rispondere	34,9	45,9
Totale	**45,4**	**99,9**

(a) Polizze diverse dalla r.c. auto e dalla protezione della casa collegata a mutuo.

Caratteristiche degli adulti italiani per diversi livelli di conoscenza assicurativa e finanziaria *(% di adulti)*



(a) Dati rappresentativi della popolazione di italiani adulti. Indagine IACOFI 2020. – (b) Adulti in famiglie con ricchezza familiare fino al 4° decile della distribuzione. – (c) Percentuale di adulti con misurazione della conoscenza (finanziaria o assicurativa) inferiore al secondo decile della distribuzione. – (d) Percentuale di adulti con misurazione della conoscenza (finanziaria o assicurativa) compresa tra il secondo e il quarto decile della distribuzione – (e) Dati rappresentativi della popolazione di italiani adulti. Indagine ICCASI.

Il valore medio dello score standardizzato della conoscenza finanziaria è pari a 48,7, contro 45,4 per la conoscenza assicurativa. La differenza a favore delle conoscenze finanziarie appare sistematica e in linea con alcune evidenze internazionali che mostrano rischio e assicurazione in fondo alla lista delle conoscenze dei consumatori intervistati.
Un aspetto importante della conoscenza è la capacità dell'individuo di auto-valutare correttamente il grado in cui essa è posseduta.
La coerenza tra auto-valutazione e livello effettivo di conoscenza sembra lievemente superiore in campo assicurativo rispetto a quello finanziario.

LA DISTRIBUZIONE DELLA CONOSCENZA ASSICURATIVA E FINANZIARIA

Livelli inferiori di competenza caratterizzano le donne, gli adulti di oltre 64 anni, i meno istruiti (che hanno conseguito al massimo la licenza media), i residenti nel Sud-isole e i meno abbienti.
I divari socio-economici evidenziati sono tuttavia più accentuati in campo assicurativo rispetto a quello finanziario e ciò suggerirebbe la necessità di una maggiore selettività degli interventi formativi sui temi assicurativi, in base alle caratteristiche di genere, età, istruzione, area di residenza e ricchezza dei destinatari della formazione.

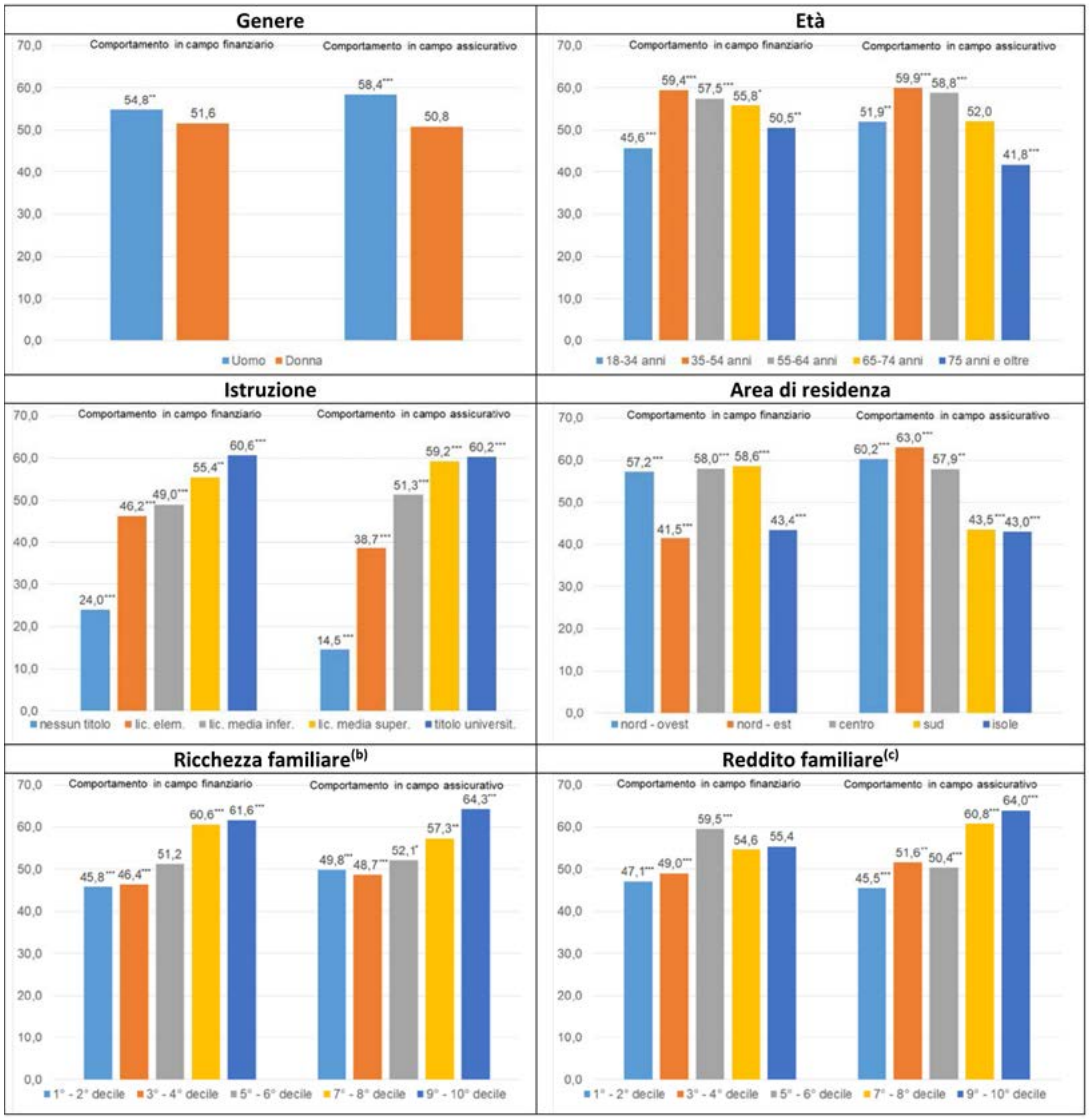
I COMPORTAMENTI IN CAMPO FINANZIARIO E ASSICURATIVO A CONFRONTO

L'indagine ha analizzato anche i comportamenti, ovvero la propensione a gestire le risorse economiche tramite un budget, la capacità di ripagare i debiti e le bollette e di compiere scelte d'investimento informate.

LA RELAZIONE TRA CONOSCENZA E COMPORTAMENTI

L'interesse del policymaker per l'innalzamento dei livelli di conoscenza finanziaria e assicurativa tramite azioni di formazione si basa sull'ipotesi che livelli di conoscenza più elevati conducano anche a comportamenti più virtuosi. Dall'analisi emerge il **forte legame positivo tra conoscenza e comportamento**, separatamente in campo finanziario e assicurativo, con il valore medio dello score del comportamento che cresce all'aumentare dello score della conoscenza nello stesso campo.
In misura meno forte, è misurabile anche un legame incrociato tra la conoscenza in campo assicurativo e il comportamento in campo finanziario: la maggiore articolazione della conoscenza in campo assicurativo parrebbe condurre anche a migliori comportamenti finanziari, mentre la forte specializzazione della conoscenza in campo finanziario non genera necessariamente comportamenti assicurativi più virtuosi.
In sintesi, il confronto sembra indicare, in modo piuttosto netto, **le carenze nell'alfabetizzazione assicurativa** rispetto a quella finanziaria, sebbene prodotti assicurativi come la polizza r.c. auto non siano certo meno diffusi di prodotti finanziari come il conto corrente.

Valore medio dello score del comportamento finanziario e assicurativo degli italiani adulti per caratteristiche socio-economiche[a]



(a) Dati rappresentativi della popolazione di italiani adulti. Indagine IACOFI 2020 per la conoscenza finanziaria, indagine ICCASI per la conoscenza assicurativa. Gli asterischi indicano la significatività della differenza tra la media relativa alle unità del gruppo e quella relativa a tutte le altre unità (***= significatività inferiore a 0,01; **= significatività compresa tra 0,01 e 0,05, *= significatività compresa tra 0,05 e 0,1.). – (b) Distribuzione della ricchezza familiare imputata in base ai dati dell'indagine IBF 2016. – (c) Distribuzione del reddito familiare imputato nell'indagine ICCASI in base ai dati dell'indagine IBF 2016.

Considerata l'importanza di una copertura assicurativa nel portafoglio delle scelte delle famiglie, ne discende **l'urgenza di uno sforzo educativo** in grado di ridurre il doppio gap dell'alfabetizzazione assicurativa, rispetto a quella finanziaria e rispetto alle fasce più a rischio della popolazione.

La comunicazione digitale nel 2022

Spunti e idee per comunicare in modo più efficace con gli strumenti digitali

a cura di Sara Tortelli - redazione Assinews

Il 2021 è stato un anno ricco di cambiamenti dal punto di vista degli strumenti digitali: l'emergenza sanitaria ci ha portati a comunicare di più e più frequentemente con i social, ma anche ad apprezzare alcuni aspetti funzionali del sito web e delle email per trasferire un'immagine aziendale più moderna ed efficiente.
Abbiamo quindi pensato di condividere **qualche consiglio e buona pratica per affrontare la comunicazione digitale del 2022 con maggiore serenità e consapevolezza.**

COSA SCRIVERE: SUPERARE L'ANSIA DA "FOGLIO BIANCO"

Il trucco per superare la cosiddetta ansia "da foglio bianco" è sicuramente un consiglio **utile, pratico e immediatamente spendibile per definire i temi da affrontare** nei propri canali di comunicazione digitale (non solo social, ma anche – e soprattutto sito web, newsletter, liste broadcast di WhatsApp).
Nella nostra esperienza quotidiana, come intermediari assicurativi riceviamo continuamente domande, dubbi, problemi a cui ci viene chiesto di trovare una risposta.
Partire quindi dalle domande frequenti è un ottimo modo di comunicare perché:

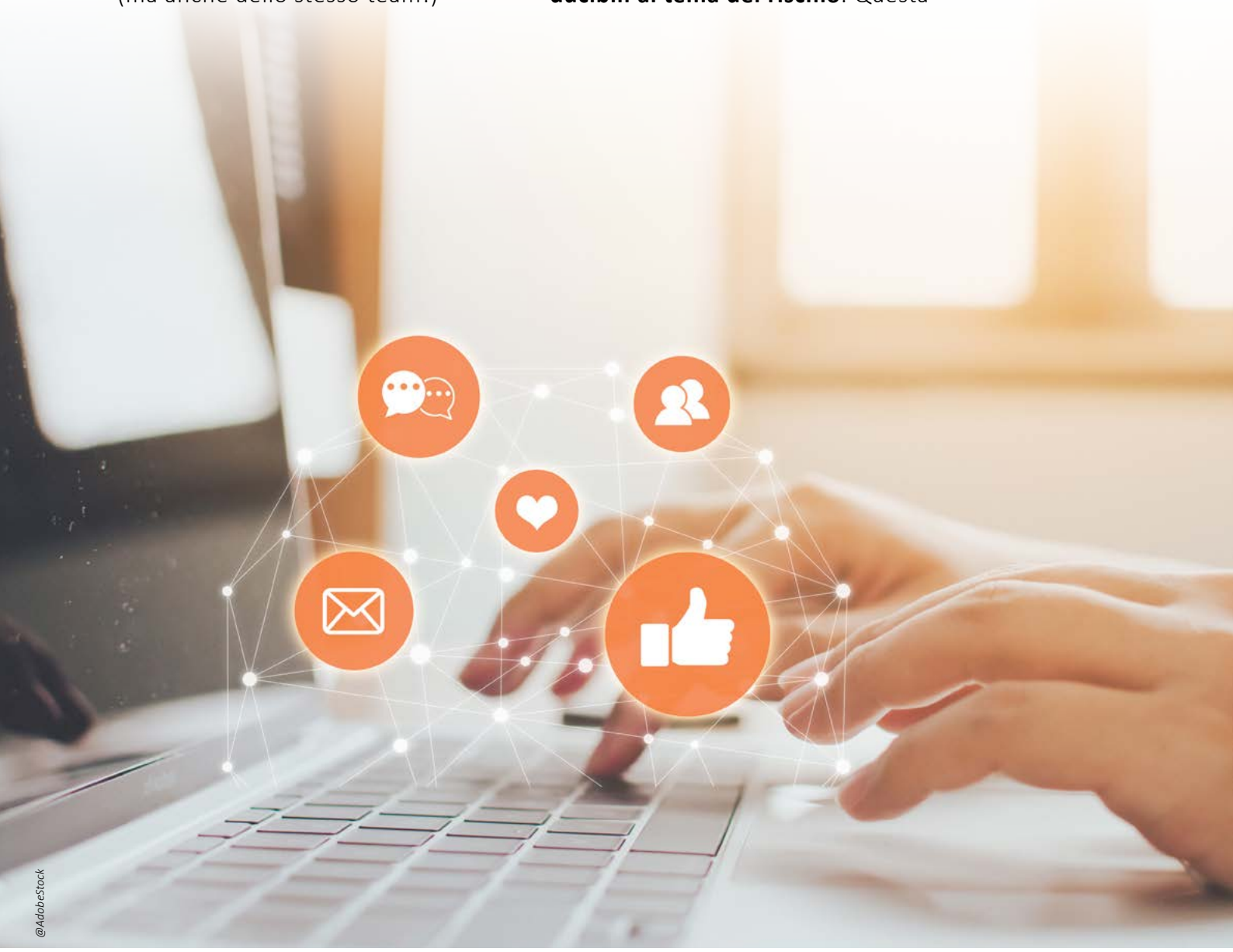
1. Ci aiuta a **rompere il ghiaccio**, visto che ci muoviamo in un "terreno" che conosciamo
2. Ci supporta nella conferma delle nostre competenze specifiche e distintive, lavorando quindi a livello di **reputazione e immagine pubblica**
3. Agevola e **velocizza il nostro lavoro**, perché predisponiamo un contenuto completo e accurato che può essere fornito a chi, in futuro, avesse da porci il medesimo quesito.

COME SCRIVERE: ESSERE AUTENTICI CI FA RENDERE MEMORABILI

Questo suggerimento va accolto soprattutto nella scrittura di contenuti social, dove gli utenti non ci leggono perché sono alla ricerca di una risposta o di una soluzione ad un bisogno, ma vogliono semplicemente passare del tempo libero e, sempre di più, vogliono acquisire notizie e informazioni.

È in questo contesto che possono intercettare le nostre comunicazioni. Ecco quindi che l'autenticità si può concretizzare in diversi modi:

- Racconto di **successi e risultati** ottenuti dal team di lavoro, perché stimola l'entusiasmo di chi ci legge (ma anche dello stesso team!)
- Racconto di **momenti di vita dell'agenzia**. In particolare, vedere le foto delle persone che rappresentano l'agenzia è sempre molto positivo e ingaggiante
- Condivisione di **riflessioni costruttive su questioni di attualità riconducibili al tema del rischio**. Questa



@AdobeStock

attività supporta l'educazione assicurativa delle persone e stimola spesso le loro riflessioni su temi trascurati in precedenza, quindi rischi sottovalutati.

L'ironia in questo contesto di comunicazione, invece, è meglio escluderla perché è facile essere fraintesi e non porta beneficio.

QUANTO SCRIVERE: MENO QUANTITÀ, PIÙ QUALITÀ

Molti credono che per avere più visibilità, evitando di pagare investimenti pubblicitari, si debba scrivere tanto, tantissimo: uno o due post al giorno sui social, tante newsletter e tanti articoli sul sito, tanti messaggi WhatsApp. Cercare di svincolare i limiti di visibilità organica imposti dagli strumenti digitali con questi sistemi è una battaglia persa fin dal principio: **la visibilità organica non può essere maggiore con la ripetizione ossessiva di messaggi.** Anzi, molto spesso questi comportamenti ottengono un effetto contrario!

Una comunicazione elegante e professionale passa per il rispetto delle logiche distributive degli strumenti di web marketing: due o tre post a settimana per Facebook, Instagram o LinkedIN; una newsletter al mese, con tracciamento preciso delle aperture e dei clic.

Se si producono contenuti originali (per esempio un articolo di approfondimento su una specifica tematica), questi sono sfruttabili per diversi mesi successivi e su tutti i canali disponibili. Dopo un paio di mesi, rilanciare un post sui social che rimanda a quell'approfondimento è corretto e doveroso (se ovviamente la tematica è ancora attuale – e l'invito è ovviamente di cercare di sviluppare approfondimenti che possano avere vita per alcuni mesi!).

Un ultimo aspetto importante da considerare è la scelta dei canali di comunicazione: se da un lato è importante essere presenti nei canali in cui ci sentiamo più a nostro agio nella comunicazione, dall'altro lato è importante essere visibili dove ci sono i nostri clienti e potenziali clienti, disposti ad ascoltarci. Altrimenti il rischio è quello di comunicare contenuti molto interessanti, ma che nessuno può intercettare, ricevere e comprendere.

La gravità supera la fantasia

di Michele Borsoi - redazione Assinews

PREMESSA

Ci sono fondati motivi per ritenere che le moderne abitazioni siano molto più resistenti all'azione del fuoco e che di fatto le varie polizze contro il rischio di incendio siano perlopiù necessarie per fronteggiare i danni causati da bagnamento e da eventi atmosferici.

Palazzina a Ravanusa

Siamo davvero sicuri che sia questa la realtà delle cose?
Dalla cronaca locale emergono purtroppo con frequenza notizie di roghi in abitazioni civili.

A volte questi casi hanno un clamore mediatico nazionale perché coinvolgono interi condomini, causano anche danni a persone, richiedono lo sgombero di decine di famiglie, andando quindi a coinvolgere diversi soggetti e problematiche.

IL FATTO

Di questi giorni è il caso del crollo di una **palazzina in Sicilia** causata dall'esplosione del gas metano che serviva gli impianti di riscaldamento del condominio.

Nove vittime, due sopravvissuti: è il bilancio del crollo di una palazzina a **Ravanusa,** in provincia di Agrigento, avvenuto in seguito, probabilmente, a una fuga di gas.

Per giorni i vigili del fuoco hanno lavorato alla ricerca dei dispersi, scavando senza sosta, anche a mani nude, tra le macerie: sarebbero almeno 100 le persone sfollate nella zona.

Sono attesi i sopralluoghi dei periti nominati dalla procura di Agrigento, men-

tre è stata posta sotto sequestro una vasta area di 10 mila metri quadrati, ma non si esclude di dover ampliare la zona dopo un ulteriore sopralluogo.

LE CONSEGUENZE

In situazioni come questa le potenziali conseguenze sono diverse. In primo luogo si deve considerare **la morte e le lesioni di più persone**, segue poi il danno dovuto alla **distruzione dell'immobile** e di tutte le cose in esso contenute. L'evento avrà certamente comportato anche danni materiali anche ad altri **edifici posti nelle vicinanze**, anche se in forma minore.

A questo elenco di lesioni fisiche e di danni materiali sappiamo per certo che si dovrà sommare una diversa tipologia di danno, quella relativa ai **costi conseguenti:** come quelli necessari per completare l'opera di demolizione, smaltimento e conferimento a discarica di tutti i residui, quelli sostenuti per alloggiare temporaneamente gli sfollati in altri locali, le mancate entrate di attività presenti in zona, evacuate e pertanto costrette a sospendere seppur temporaneamente le loro attività.

CHI PAGA?

Se esaminiamo la gravità del fatto dal solo punto di vista economico, emerge spontanea la domanda: chi pagherà tutti questi danni?
Si potrà risalire - attraverso le perizie - al o ai responsabili, ammesso che ci siano?

L'ASSICURATORE

Qui entra in gioco il ruolo non solo economico, ma sociale dell'assicuratore, dall'intermediario all'impresa di assicurazione a tutti i partecipanti alla gestione di un sinistro drammaticamente complicato.

Di soggetti coinvolti e di soluzioni assicurative ce ne sono davvero molti in questi casi e il gravoso compito dell'assicurazione è quello di ripristinare, sotto il profilo puramente economico, la situazione esistente un momento prima dell'esplosione.

I SOGGETTI COINVOLTI

Esaminiamo per prima cosa il ruolo delle **vittime**, che con il loro decesso possono potenzialmente privare altre persone delle garanzie economiche date dal loro reddito lavorativo.

Ci sono poi i **proprietari dei beni** mobili ed immobili distrutti, che si vedono privati di ogni loro avere materiale.
In questo novero non si devono distinguere i proprietari occupanti la palazzina distrutta e quanti invece, avendo proprietà nelle vicinanze, hanno subito danni comunque minori.

Altri sono però i soggetti che verranno coinvolti in questa vicenda, a partire da **chi distribuiva il gas metano**, da chi ha progettato e da chi ha installato **l'impianto**, a chi s'era occupato della sua **manutenzione** e controllo periodico, per finire a chi ne ha realizzato i componenti poi assemblati.

ANALOGIE

Per mesi la cronaca ha commentato **l'incendio al grattacielo milanese** divorato dalle fiamme nell'agosto scorso, con un susseguirsi di ipotesi tutte tendenti ad accertare le responsabilità.

Più recentemente, sempre per restare a casi occorsi nelle principali città italiane, ci sono stati dei casi a **Torino**.

Eclatante per la dinamica, l'incendio del tetto di un palazzo causato dalle scintille sprigionate dalla fiamma ossidrica di un fabbro, che hanno incendiato la coibentazione inserita nell'intercapedine della parete.

Anche in questi due casi si è dovuto procedere all'evacuazione di oltre un centinaio di persone e interrompere le diverse attività presenti negli stabili e nelle vcinanze.

In ogni caso sono sempre necessari dei processi peritali delicati, lunghi e complicati, per arrivare - quasi sempre - ad una verità.
È in quel momento che la coincidenza della risposta assicurativa deve trovare la giusta corrispondenza tra rischio trasferito e rischio assicurato.

LA PROTEZIONE

Offrire, a ciascun diverso soggetto coinvolto, la necessaria protezione economica, va ben oltre la conclusione di un qualsiasi contratto.
Quello di assicurazione rappresenta infatti, per molte persone, l'unico reale paravento contro le conseguenze economiche di evento così gravi.

Incendio al grattacielo a Milano

CONCLUSIONE

Ancorché siano fortunatamente molto rari, gli eventi gravi rappresentano l'essenza stessa della richiesta di protezione e della risposta assicurativa, farli coincidere è l'obiettivo da perseguire.

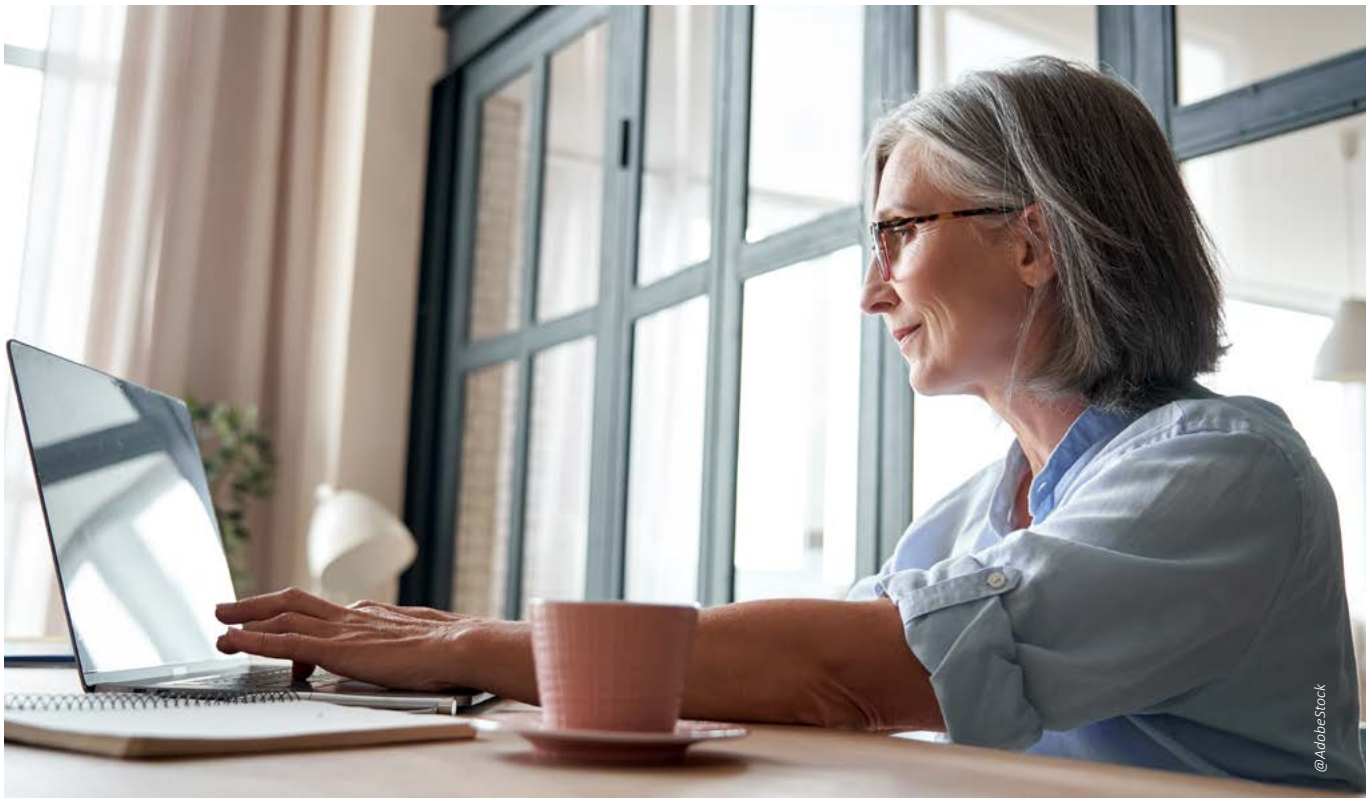
Pianificazione finanziaria al femminile

a cura di Alessandro Lazzari - redazione Assinews

Nel momento in cui le famiglie si riuniscono, si possono creare le condizioni ideali per intavolare un confronto spinoso, ma al tempo stesso cruciale, sul tema della **pianificazione finanziaria di lungo periodo**.
Infatti, anche in un contesto familiare e di festa può presentarsi il momento opportuno per sollevare questioni legate alla pianificazione finanziaria e all'assistenza a lungo termine. Del resto, lo spettro del COVID ha costretto molti di noi a riflettere su un punto:

- saremmo finanziariamente equipaggiati se dovesse capitarci qualche cosa, al nostro coniuge, ai nostri genitori o figli?

Nessuno vuole volgere il pensiero alla morte, tuttavia per molte famiglie discutere di questioni legate al denaro può risultare ancora più inquietante.
Come professionisti del settore assicurativo, avete la possibilità di giocare un ruolo cruciale nel facilitare questo scambio di vedute, supportando i vostri clienti con informazioni e programmando le risorse. Vi è un ambito nel quale potete concentrare l'attenzione in modo particolare: **incentivare la partecipazione attiva della vostra clientela femminile alla discussione**.
Spesso le donne evitano di prendere parte a discussioni relative agli investimenti e alla pianificazione finanziaria, per mancanza di uno stimolo, oppure perché credono che il loro coniuge sia più esperto di loro. Tuttavia, le ricerche segnalano come la partecipazione attiva alla pianificazione finanziaria possa contribuire a proteggere le donne da sgradite sorprese sul fronte finanziario, in seguito al decesso del coniuge.
Un aspetto particolarmente importante alla luce del fatto che fino al 70% delle vedove abbandonano il proprio consulente finanziario dopo la perdita del coniuge. Gli obiettivi finanziari delle donne sono spesso strettamente legati alle loro priorità e agli obiettivi personali, per cui è importante aprire un tavolo di discussione che consenta alla clientela femminile di esprimersi sulle proprie esigenze.
Un recente studio in tema di donne e di gestione patrimoniale condotto da **McKinsey & Company** ha dimostrato che, sebbene molte donne sarebbero felici di sovraperformare il mercato azionario, tale obiettivo non è prioritario per la maggior parte di loro.



IL TEMA DELLA PENSIONE È TUTTAVIA UN PUNTO CHIAVE:

- in base allo studio, le donne hanno circa il 10 per cento in più di probabilità rispetto agli uomini di preoccuparsi di esaurire le loro risorse finanziarie durante la pensione e di avere risparmi a sufficienza per la fine della vita lavorativa.

In aggiunta, le donne hanno più probabilità rispetto agli uomini di preoccuparsi dei costi delle cure sanitarie, dei premi per un'assicurazione sanitaria di lungo termine e, infine, di costituire un peso sulle spalle degli altri in età avanzata.

PREPARARSI IN VISTA DEL TRASFERIMENTO PATRIMONIALE

Una questione che dovrebbe essere prioritaria per le famiglie durante le loro discussioni a tema finanziario è identificare chi sarà il beneficiario del patrimonio, in caso di decesso di una persona cara. Spesso il pensiero è rivolto alla prossima generazione, ma in base alla ricerca di McKinsey circa 30 trilioni di dollari di patrimonio sono destinati a passare di mano nel prossimo decennio, e le donne sono in procinto di ereditarne una fetta considerevole. I trend demografici giocano un ruolo importante, visto che una quota considerevole di tale patrimonio è detenuta dai baby boomer; poiché le donne vivono più a lungo, molti uomini lasceranno il loro patrimonio nelle mani delle loro consorti. In secondo luogo, le donne hanno compiuto grandi passi avanti sul posto di lavoro, assumendo anche ruoli manageriali e diventando titolari di imprese. Così facendo, le donne hanno accumulato un patrimonio rilevante per sé stesse. Tuttavia, il 55% delle donne con età superiore ai 50 anni e il 59% delle millennial con età compresa tra i 20 e i 34 anni lasciano le decisioni in materia di pianificazione finanziaria ai loro partner. Gli effetti di questo mancato coinvolgimento si amplificano durante periodi altamente stressanti ed emozionali connesse al decesso del coniuge.

Sebbene le conversazioni di matrice finanziaria possano risultare spesso spinose, grazie al vostro supporto possono non solo rappresentare una speranza, se non anche un conforto per tutta la famiglia – soprattutto per quelle donne che in passato non erano state coinvolte in tali discussioni.

L'Esperto Risponde

a cura di Enzo Furgiuele - redazione Assinews

Anticipazione del pagamento del premio da parte dell'agente

Un agente di assicurazione iscritto nella Sezione "A" può effettuare anticipazioni di polizze per conto dei clienti? In particolare, se sì, come devono essere fatti i rientri? Sono vietati da Leggi/Regolamenti? Esiste una normativa in merito? Deve essere fatta una richiesta scritta da parte del cliente che richiede l'anticipo?

Riteniamo necessario premettere un cenno all'art. 117 comma 1 del Codice delle Assicurazioni che recita "I premi **pagati** all'intermediario ... sono **versati** in un conto separato ..."

Né ISVAP né IVASS hanno mai normato la materia delle anticipazioni di premi messi a cassa da parte dell'agente in quanto il fatto attiene alla sfera privatistica dei rapporti intercorrenti, da un lato, tra il cliente e l'intermediario e, dall'altro, tra l'impresa e l'intermediario.
Intanto precisiamo che, se non viene riscontrato profitto, è un'attività legittima e non vietata, non è attività abusiva del credito.

Nell'operatività dell'intermediario si possono presentare due scenari:

1. Il primo scenario, più comune, prevede che nel conto separato ci siano quotidianamente fondi dell'agente (giacenti da provvigioni) sufficienti per mettere a cassa il premio e poter effettuare la rimessa alla mandante alla scadenza periodica (decade / quindicina o altro) o in caso di richiesta tempestiva da parte della/e Mandante/i stessa/e.
2. Il secondo scenario vede insufficiente la capacità economica del saldo del conto corrente separato. In questo caso l'agente dovrà compensare, con il patrimonio personale e con qualsiasi modalità (assegno, etc.), l'importo anticipato per conto del cliente. Salvo poi recuperarlo al momento del rientro del credito.

Per i due scenari, il premio, pervenuto successivamente (contanti, assegno, bonifico, pos ...), dovrà transitare sul conto separato secondo le modalità indicate dall'art. 54 comma 5 Regolamento 40 IVASS. Come detto in premessa, il CAP prescrive che vengano **versati** sul conto separato i premi soltanto quando questi vengono **pagati** dal cliente.

Sono esenti dal conto separato gli intermediari che hanno stipulato fidejussione come da art. 117 comma 3bis del Codice delle Assicurazioni.
Prudentemente, e per molteplici motivi, potrà essere utile in taluni casi recepire una richiesta scritta da parte del cliente che lo impegni, oltre al rimborso dell'importo anticipatogli, soprattutto a riconoscere la sua volontà di rinnovare il contratto oggetto dell'anticipo.

Provvedimento 97 "obbligo di comunicazione degli incentivi"

Da quale periodo va comunicato ai propri clienti? A partire dall'esercizio 2021 e per quale parte, per la totalità del compenso percepito o per quota parte.
A tal fine va tenuto apposito registro?

Le nuove norme introdotte dal "Provvedimento 97/2020" sono entrate in vigore dal 31/03/2021 con alcune eccezioni.

Si tratta di modifiche e di nuovi inserimenti apportati al Regolamento 40/2018 dell'Ivass.

Fra questi troviamo anche l'obbligo, da parte del distributore, di comunicare al contraente gli incentivi che saranno percepiti a seguito dell'intermediazione o qualora l'incentivo non sia determinabile al momento della consegna dell'informativa, è d'obbligo precisare comunque l'esistenza dell'incentivo e il relativo metodo di calcolo.

Successivamente, quando l'incentivo sarà stato effettivamente percepito, il distributore dovrà fornire al contraente, alla prima occasione utile, l'informativa sull'importo dello stesso.

Anche eventuali benefici non monetari (esempio viaggi premio) che vengono percepiti dall'intermediario sono considerati come incentivi.

Ciò premesso, **il 31 marzo 2022 entrerà in vigore un ulteriore obbligo per i distributori assicurativi:**
Dovrà essere conservata evidenza del fatto che i compensi, le commissioni o i benefici non monetari pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità dell'attività di distribuzione assicurativa e a questo fine - da tale data - dovranno essere soddisfatte tre condizioni:

1. Gli incentivi devono essere giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo
2. Non devono offrire vantaggi all'impresa senza beneficio per il contraente
3. se l'incentivo è continuativo anche il vantaggio per il cliente deve essere continuativo.

L'assicurazione malattia e il caso di aggravamento del rischio

a cura di Michele Borsoi - redazione Assinews

PREMESSA

Un commerciante è da tempo assicurato contro il rischio di malattia e in questi giorni ha denunciato al proprio assicuratore un caso di ricovero ospedaliero nel corso del quale ha subito un intervento chirurgico per un tumore al pancreas.

La polizza era stata stipulata oltre due anni fa, quando era perfettamente in salute.

@AdobeStock

IL PROBLEMA

Va segnalato che, poco più di sei mesi fa, lo stesso commerciante si era sottoposto a degli accertamenti diagnostici, dai quali era stata rilevata la presenza di un nodulo benigno.
Di questo fatto il commerciante non aveva denunciato alcunché al proprio assicuratore, avendo egli beneficiato dell'intervento del Servizio Sanitario Nazionale e per questo non aveva dovuto sostenere alcun costo a proprio carico.

LE CONSEGUENZE

Dopo l'intervento chirurgico ed un periodo di convalescenza, il commerciante ha ripreso gradualmente le proprie occupazioni ed è ora in attesa di essere rimborsato delle spese sanitarie sostenute durante il ricovero.
L'assicuratore che esaminerà la documentazione clinica rileverà certamente il caso del nodulo benigno non denunciato: potrà rifiutare il pagamento delle spese sostenute adducendo la mancata comunicazione da parte dell'assicurato della manifestazione del nodulo benigno ad una inosservanza del disposto dell'articolo 1898 Codice Civile, riguardante lo stato di aggravamento del rischio?

LA NORMA

L'articolo 1898 del Codice Civile dispone che il contraente ha l'obbligo di dare immediato avviso all'assicuratore dei mutamenti che aggravano il rischio, in modo tale che, se il nuovo stato di cose fosse esistito e fosse stato conosciuto dall'assicuratore al momento della conclusione del contratto, l'assicuratore non avrebbe consentito l'assicurazione o l'avrebbe consentita per un premio più elevato.
In questo caso, però, siamo in presenza di un caso di malattia; la malattia è un'alterazione, evolutiva, dello stato di salute della persona non dipendente da infortunio.
Questa sua definizione fa sì che sia insito nel rischio assunto dall'assicuratore il fatto che lo stato di salute possa, nel tempo, degenerare ed aggravarsi.
Un'evoluzione dello stato di salute non può quindi essere invocata come un aggravamento del rischio, ma come il manifestarsi ed il verificarsi di un evento assicurato, la malattia stessa.
Non si può quindi ritenere che l'aggravarsi dello stato di salute costituisca un aggravamento del rischio: si priverebbe il contratto del suo requisito fondante, che è il rischio della manifestazione di una malattia.

UN VERO AGGRAVAMENTO

Un'ipotesi di aggravamento del rischio è invece rappresentata dal fatto che il soggetto assicurato aumenti sensibilmente di peso, diventi fumatore, faccia uso smodato di alcolici.
I predetti elementi, però, costituiscono un caso di aggravamento del rischio solo qualora siano stati ritenuti essenziali per la valutazione del rischio e per la determinazione del premio del contratto al tempo concluso.

Il T.F.M. in Azienda e la corretta pianificazione fiscale

a cura di Alessandro Lazzari - redazione Assinews

©AdobeStock

Il T.F.M. – ovvero Trattamento di Fine Mandato Amministratori – può essere considerato una forma di remunerazione aggiuntiva e differita nel tempo rispetto al compenso ordinariamente erogato agli amministratori di Società. Tale remunerazione, verrà accantonata dalla Società nel corso del mandato, ogni anno, ed erogata al momento in cui l'amministratore cesserà l'incarico. Spesso si pensa che il T.F.M ed il T.F.R, previsto per i lavoratori dipendenti e disciplinato dall'art. 2120 del c.c, siano la stessa cosa. Anche se da un punto di vista del momento dell'erogazione possono ritenersi simili, infatti entrambi vengono erogati alla cessazione del rapporto di lavoro, esse sono nella sostanza molto differenti. Infatti il T.F.R. è previsto e regolato, nel suo funzionamento, dal codice civile, ex art. 2120, per il T.F.M. non è prevista alcuna norma regolatrice bensì viene stabilito tra la proprietà dell'impresa ed il soggetto beneficiario (amministratori, dirigenti o comunque soggetti apicali d'azienda).

Non essendo previsto alcun diritto civilistico alla percezione del T.F.M., spetterà all'Assemblea Ordinaria, in virtù dell'art. 2364 del c.c., il compito di istituirlo e determinarne l'ammontare qualora non fosse stabilito nello statuto.

COME SI ISTITUISCE

Il Trattamento di Fine Mandato ha la sua piena validità se previsto dallo statuto societario o se deliberato dall'assemblea dei soci. In entrambi i casi condizione essenziale è la data certa che sia anteriore rispetto all'inizio del mandato conferito, infatti tale formalità è fondamentale ai fini dell'ottenimento di una serie di benefici fiscali sia per la società che per il soggetto che lo percepisce.

A tale fine, l'Agenzia delle Entrate con Circolare nr. 10/2007 ha stabilito le varie modalità con cui individuarla.

Questo iter è facilmente perseguibile nell'ambito delle società di capitali, ma nelle società di persone, di fatto, è praticamente impossibile, stante il nesso imprescindibile tra la figura del socio e quella di amministratore; le dimissioni di quest'ultimo, infatti, equivarrebbero allo scioglimento del vincolo societario. Ciò evidenza, ulteriormente, come la forzatura interpretativa ad opera delle Entrate nel limitare la deducibilità del T.F.M. ad un documento con data certa anteriore all'inizio del rapporto, potrebbe spingere le società di persona a sostenere oneri davvero eccessivi per le finalità perseguite, il che sarebbe costituzionalmente inaccettabile.

In questi casi stabilire a favore degli amministratori il trattamento di fine mandato (T.F.M.), mediante l'accantonamento in apposito fondo/polizza, direttamente all'interno dei patti sociali potrebbe ovviare a questa impasse. D'altronde, secondo quanto riportato dalle stesse Entrate, ciò che ne consente la deducibilità per competenza in capo alla società è che il diritto all'indennità risulti da atto di data certa anteriore all'inizio del rapporto. Così facendo, quindi, tale diritto potrebbe risultare definitivamente acquisito essendo ancorato all'atto pubblico di costituzione dell'ente e alla contestuale nomina dell'organo amministrativo, potendone rinviare la definizione del quantum e le modalità di erogazione ad un successivo accordo unanime dei soci.

UTILIZZO DI UNA POLIZZA VITA QUALE CONTENITORE PER L'ACCANTONAMENTO

Il T.F.M. può essere accantonato nel bilancio dell'impresa come posta nel passivo dello Stato Patrimoniale, (rileva il credito dell'amministratore nei confronti della società), ma può essere accumulato anche facendolo confluire in una polizza vita all'uopo sottoscritta. In quest'ultimo caso si ha un duplice beneficio:

1. il primo, di natura finanziaria, potendo beneficiare del rendimento di una gestione finanziaria professionale
2. il secondo, molto importante e caratteristica propria degli strumenti assicurativi, la impignorabilità ed insequestrabilità delle somme prevista dall'art. 1923 del codice civile e confermato dalla Corte di Cassazione se-

zione uniti civili con sentenza n. 8271 del 31 marzo 2008.

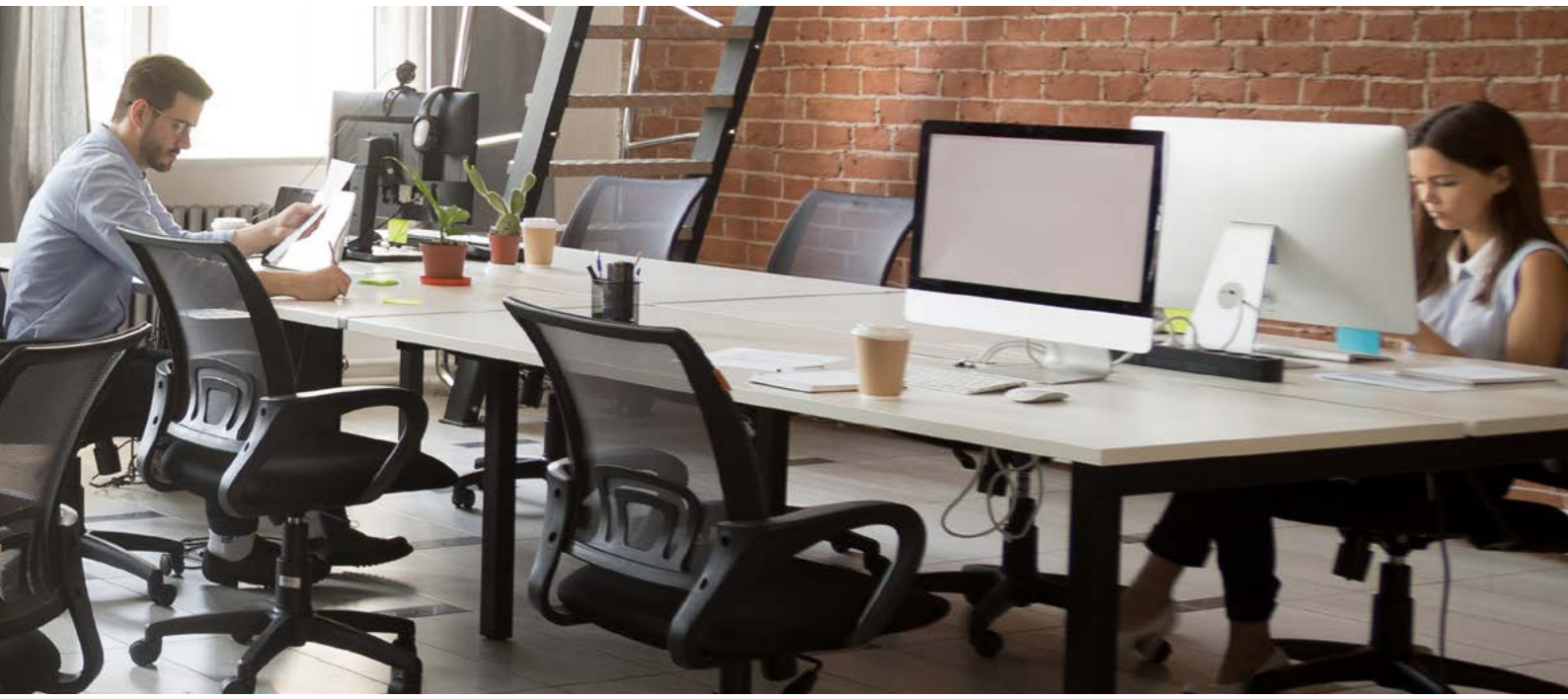
L'IMPORTO ANNUO DEL T.F.M.

Riveste un ruolo altrettanto importante l'importo da destinare annualmente al T.F.M. per molteplici motivi (soprattutto di natura fiscale), infatti mentre per il T.F.R. il codice civile ne prevede l'ammontare ed il metodo di calcolo, per il T.F.M., come già ribadito precedentemente, non vi è alcun riferimento normativo se non l'art. 2389 c.c. che stabilisce che "i compensi spettanti ai membri del consiglio di amministrazione e del comitato esecutivo sono stabiliti all'atto della nomina o dell'assemblea".

Il tutto, quindi, viene rimandato alla trattativa tra proprietà dell'impresa e percettore, non ponendovi limiti particolari alle somme da destinare all'accantonamento se non quello, ragionevole, di un equo importo commisurato ai risultati economici dell'impresa, risultati conseguiti grazie al valore apportato dal soggetto all'interno dell'impresa.

RIEPILOGANDO

Il Trattamento di Fine Mandato, in una strategia di ottimizzazione fiscale dell'impresa e del soggetto percettore, rappresenta un importante tassello sia grazie ai benefici fiscali immediati e differiti e sia grazie alla protezione dei capitali aziendali da eventuali aggressioni da parte di creditori societari grazie all'utilizzo dello strumento di investimento assicurativo.



GRUPPO AGENTI GENERALI ITALIA

Sede: Via Marocchesa, 14 – 31021 – Mogliano Veneto (TV)
mail: gruppoagenti@generali.it
www.gruppoagentigenerali.it

Facebook: GA-GI Gruppo Agenti Generali Italia
Twitter: @GAGIGenerali
Linkedin: GA-GI Gruppo Agenti Generali Italia

GA-GI non può fornire alcuna garanzia in merito all'affidabilità e all'esattezza delle notizie e delle informazioni riportate e declina pertanto ogni responsabilità per qualsiasi danno, diretto, indiretto, incidentale e consequenziale legato all'uso, proprio o improprio delle informazioni contenute in questo magazine.