

Milano 20 marzo 2015

Riunione Commissione Vita G.I.A. Uniqua

Verbale

Il giorno 20 del mese di marzo anno 2015 alle ore 10,00 presso la sede della Direzione UNIQA a Milano si è riunita la Commissione Vita del GIA UNIQA.

Presenti:

- Cantaluppi Paolo
- Fiorillo Fabio
- Macrì Giuseppe
- Raucci
- Tanzillo

Trattazione punti all'ordine del giorno:

<p>1. PROBLEMATICHE RELATIVE ALLE COMUNICAZIONI DA E PER LA COMPAGNIA.</p>	<p>Preliminarmente viene fatto presente che i tempi di emissione e di risposta sono diventati tali da mettere in difficoltà la relazione tra agenti e clienti o tra agenti e collaboratori. Anche la richiesta di documenti e chiarimenti via mail da parte della compagnia viene ripetuta più volte sullo stesso caso cui si è già dato riscontro da parte dell'agenzia. A questa situazione si aggiungono le difficoltà di contatto con gli uffici e l'impossibilità di accedere agli operatori per poter risolvere questioni pendenti.</p> <p>Linea Diretta non risponde/è occupata per il telefono e anche via mail, si hanno risposte dilazionate e in modo troppo lento. Quando la si contatta, comunque non può risolvere le problematiche ma solo essere portavoce.</p> <p>Raucci ha evidenziato come ci sia stata una situazione di picco di arretrati dovuta all'entrata in vigore delle nuove normative (ndr dati fiscali, documenti identità, fatca) e che la situazione dovrebbe normalizzarsi a breve. Per i casi di richiesta ripetuta di documenti verranno fatte le verifiche del caso (Risposta: l'automatismo di sollecito ogni 15gg non dava il tempo di recepire le risposte; da 15gg si è passati a 60 gg per avere tempo di caricare le info richieste e ricevute dalle agenzie).</p> <p>Per quanto riguarda linea diretta, Raucci ricorda che questa era nata con obiettivi diversi, più di supporto a clienti e agenti privi di ispettore. Oggi è un service che andrà rivisto anche alla luce dei maggiori servizi offerti dal numero verde (per i clienti) e migliore informatizzazione (preventivi di riscatto).</p> <p>E' fatto presente che le agenzie maggiori, con organizzazioni e flussi di</p>
--	---

	<p>produzione sistematica non possono non avere risposte o non sapere a che punto sono le proposte/riscatti. Ne va del gradimento della Compagnia sulla rete e sui clienti. Per questo viene chiesto di avere, come in passato, i numeri diretti dei vari uffici per poter accelerare le varie pratiche.</p> <p>Rauci conferma che questo verrà fatto per le agenzie più significative in termini di produzione e numero pezzi .</p>
2. PROBLEMATICHE RELATIVE AGLI SGANCI RID	<p>Si è evidenziato come lo sgancio Rid sia molto elevato in Uniq, facendo notare che in altre compagnie non ci sono i medesimi problemi. Verrà predisposta una riunione con i 3 responsabili delle 3 aree di competenza per cercare una soluzione atta ad ottimizzare il processo. (Risposta: è stata fatta un'analisi e parzialmente individuata una prima soluzione circa i nuovi RID o il riaggancio di quelli sganciati. Purtroppo dai ritorni delle banche non si hanno info sufficientemente dettagliate per capire le ragioni. Quasi tutto è per "mancanza fondi", che può essere comprensibile per gli importi elevati ma non per i mensili da 100 euro. L'analisi comunque continua cercando soluzioni che almeno riducano gli inconvenienti (ad esempio nel restyling del PAC si è introdotta una soluzione che dovrebbe aiutare consentendo di incassare le prime tre rate del mensile alla decorrenza).</p>
3. PROBLEMI RELATIVE ALLE EMISSIONI	<p>Sono state evidenziate grosse problematiche con le emissioni in casi specifici. Tali problematiche potrebbero essere risolte con l'utilizzo dei numeri diretti (come da punto 1).</p> <p>La compagine di Direzione si è impegnata a dare successivo riscontro sulla questione.</p>
4. MANAGEMENT FEE SU CONTO POLIZZA	<p>E' stata avanzata la richiesta di erogazione del Management Fee anche per tutti gli importi di polizza, senza limite inferiore.</p> <p>Un ulteriore richiesta è stata avanzata in merito all'erogazione del Management Fee pro quota anno, ma tale possibilità risulta inattuabile dal momento che viene prelevato dalla Compagnia solo nel momento della rivalutazione.</p> <p>Rauci informa che il processo di management fee, che coinvolge anche le unit linked, è in fase di ridefinizione gestionale e che sarà oggetto di specifica analisi.</p>
5. TCM CON TARIFFA FUORI MERCATO	<p>E' stato messo in evidenza quanto la tariffa TCM attuale sia poco allineata ai prezzi di mercato.</p> <p>In risposta è stata sottoposta una bozza tariffaria con matching di 8 compagnie leader, dal quale risultano premi concorrenziali. La tabella riporta premi abbastanza in linea con le compagnie del match ma, abbiamo documentato come la tariffa sia ancora alta, circa il 15/20%. La Direzione prenderà in considerazione tali affermazioni fornendo una risposta.</p> <p>Risposta: il nuovo prodotto in fase di definizione unificherà la fumatori e non fumatori e tale semplificazione porterà la tariffa ad essere competitiva con le compagnie che hanno già adottato tale scelta (Axa, Allianz, Carige) e solo poco più costosa della non fumatori nei casi di tariffa differenziata.</p>

<p>6. NUOVO PRODOTTO LTC</p>	<p>La Direzione ha richiesto un parere/idea sul nuovo prodotto LTC, in uscita per settembre con l'idea vita intera.</p> <p>Si è convenuto come il prodotto non possa che essere a vita intera evidenziando i costi elevati (ad es.700 euro di premio per 1000 euro di rendita per 50 anni).</p> <p>Abbiamo proposto di diversificare i parametri di riconoscimento della non autosufficienza, con l'intento di proporre qualcosa di diverso rispetto al mercato, onde evitare di confezionare un prodotto clone con risultati identici di redemption.</p> <p>Una metodologia basata su punti percentuali o su un minor numero di azioni di non autosufficienza potrebbe essere il filo conduttore da seguire.</p> <p>La proposta è di unire per l'esame della bozza di prodotto le due commissioni Vita e Salute per avere un confronto più ampio possibile e poter definire gli aspetti di struttura del prodotto.</p>
<p>7. FUTURI OBBLIGHI IVASS SUI PREVENTIVI</p>	<p>Si è evidenziato come l'Ivass, prima o poi, stante l'andamento dei tassi di mercato ed il conseguente calo dei rendimenti delle gestioni separate, modificherà l'attuale tasso di rendimento prospettico del 4% con uno più in linea con l'attuale livello di reale impiego delle riserve (2% o 3%?). Tale ipotesi metterebbe in pratica in fuorigioco i prodotti con gli attuali caricamenti/provvigioni.</p> <p>L'idea è di predisporre un clone dei prodotti a premio che prevedano la possibilità di selezionare una riduzione di caricamenti/provvigioni (esempio dimezzamento) per poter evitare stop alla produzione.</p> <p>Raucci riporta come per quest'ultimo aspetto, cioè di evitare difficoltà distributive, sui premi ricorrenti si è già intervenuti in due modi: primo intervento nel 2014 sul "capitale differito" per ridurre caricamenti/provvigioni e sendo intervento di restyling sulle unit linked premio annuo per poter offrire anche supporti con potenziale di rischio/rendimento diversi.</p> <p>Il tema è comunque da approfondire insieme agli agenti in funzione dell'evoluzione del mercato e quindi anche nel prossimo incontro il tema verrà ripreso.</p>
<p>8. PROPOSTA DI SISTEMA INCENTIVANTE</p>	<p>Anche alla luce del punto 7, è stata intavolata una discussione sulla necessità di trovare un sistema che sia incentivante, al di là del classico rappel, e in grado di premiare la continuità e il mantenimento di portafoglio. Tale sistema potrà essere di ausilio in modo che alcune operazioni/funzioni, oggi di pertinenza esclusiva della Direzione, siano date in outsourcing alle agenzie più meritevoli.</p> <p>Tutto ciò contribuirà di sicuro ad aumentare la redditività di Agenzia, come già abbiamo fatto notare ricevendo numerosi e positivi riscontri, e deve diventare un obiettivo fondamentale non solo per gli agenti, ma anche - in ottica presente e futura - per la Direzione.</p>

Alle ore 14.00 non avendo altri punti da dibattere la riunione è stata chiusa.

