



PRIMO PIANO

## Maxi truffa a Torino, prime condanne

Titolari di scuole guida, carrozzieri e semplici cittadini. Ma anche medici, avvocati e periti. Simulavano incidenti mai accaduti, oppure gonfiavano le spese di quelli realmente avvenuti. In questo maxi-raggiro ai danni delle compagnie di assicurazione sono coinvolte in tutto 155 persone, tutte accusate a vario titolo, dai pm torinesi Gabriella Viglione e Paolo Toso, di truffa e associazione a delinquere finalizzata alla truffa.

I fatti risalgono agli anni tra il 2006 e il 2009: le indagini condotte dalla Polizia stradale avevano portato nel giugno 2010 a 25 arresti. Ieri a Torino la prima fase del processo si è conclusa con dieci condanne con rito abbreviato, 90 rinvii a giudizio, e con 50 patteggiamenti, sei dei quali sono stati respinti dal gup Stefano Vitelli, che ha disposto per loro una nuova udienza. La pena più alta, di sei anni a otto mesi, è andata al titolare di una falsa compagnia assicuratrice. Il giudice ha anche disposto il sequestro di beni per un valore di cinque milioni di euro.

Il danno per le assicurazioni è stato stimato in almeno sei milioni di euro. Il processo per i 90 imputati rinviati a giudizio si aprirà a marzo 2014.

**B.M.**

INTERMEDIARI

## Nei territori di confine, l'agente riscopre il suo ruolo sociale

**Dove chiudono le aziende, la disoccupazione aumenta, non c'è sviluppo, e l'Rc auto diventa quasi un lusso per pochi. In Sardegna, soprattutto nella zona del Sulcis, la situazione rischia di diventare insostenibile**

In una regione come la Sardegna, dove la crisi non molla, e intere zone sono a rischio povertà, l'elusione dell'obbligo alla copertura Rc auto, può addirittura diventare un problema di ordine pubblico. Ecco perché la figura dell'agente non può essere sostituita da un call center o da un commesso della grande distribuzione. Ecco perché è proprio in queste zone dell'Italia che l'agente può riscoprire ed esaltare il tanto decantato ruolo sociale. Così la pensa **Giovanni Puxeddu**, agente **Generali** a Nuoro e attualmente presidente regionale di **Anapa**, dopo un passato attivo in **Sna**, come presidente provinciale di Nuoro per diversi anni.

Dal punto di vista sindacale, le diverse posizioni delle tre associazioni non sono un problema per Puxeddu, che ha un'idea laica della rappresentanza, e contempla tranquillamente la pluralità di idee e strategie.

Attualmente ci sono molti nodi da sciogliere riguardo ad altrettanti temi: *in primis* quello delle collaborazioni, al momento difficili da praticare con serenità.

**Lei opera in Sardegna, a Nuoro, dove la crisi è forse e più pesante che altrove. Come riesce a combattere le tariffe al ribasso delle compagnie dirette? È supportato, in questo senso, dall'impresa che rappresenta?**

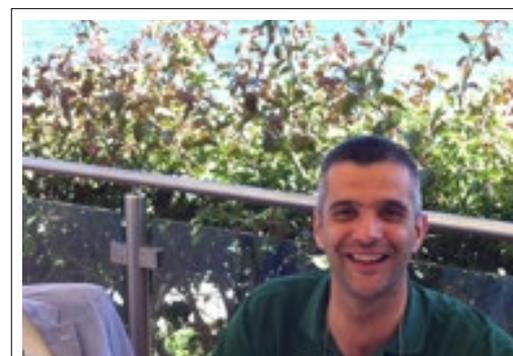
L'intera Sardegna è sfiancata da una crisi senza precedenti. Il nuorese, il Sulcis e altre aree sono già affondate: disoccupazione a livelli mai visti, contrazione dei consumi, impennata delle ore di cassa integrazione, edilizia bloccata, turismo che arranca fanno da cornice agli enormi sforzi fatti dagli agenti per tenere aperte le agenzie. Non c'è neanche più il tempo di lamentarsi, è indispensabile continuare a lavorare quanto e più di prima con la speranza di una ripresa. Fermarsi adesso vorrebbe dire scomparire.

Gran parte dei clienti, anche in questo momento, comprendono l'utilità di rivolgersi a un professionista. Generali ci mette a disposizione oltre alla flessibilità tariffaria, anche diverse iniziative per fidelizzare la clientela e attrarre quella potenziale. Strumenti che, se usati insieme al buonsenso assuntivo, ci aiutano a limitare la politica aggressiva delle compagnie dirette. Anche qualche colosso della grande distribuzione inizia a interessarsi alla Rca, con buona pace di chi vede remoto il rischio di disintermediazione e di tutte le normative sull'adeguatezza.

**Molti agenti considerano le concrete possibilità di collaborazione tra colleghi un vantaggio, sotto la spinta di non voler perdere clientela. Potrebbe questa nuova legge aiutare un mercato ingessato e asfittico, e svecchiare il comparto?**

Collaborazioni e plurimandato sono strumenti che potrebbero certamente essere d'aiuto. Ma i proclami non bastano, e attualmente i nodi da sciogliere in tema di collaborazioni sono ancora troppi per poterle praticare con serenità. È curioso come in Italia l'attuazione della concorrenza sia richiesta agli intermediari, e per contro si autorizzino fusioni di gruppi assicurativi che, secondo le elementari leggi economiche, potrebbero sortire l'effetto contrario.

*(continua a pag.2)*



Giovanni Puxeddu, agente Generali a Nuoro



*(continua da pag. 1)* **L'elusione dell'obbligo di assicurare l'auto, in caso di sinistro, ricade drammaticamente su chi subisce il danno. Come affronta Generali questo ulteriore degrado civile?** Chi altri, meglio di un agente, può spiegare al cliente che l'obbligatorietà della Rca è a tutela di tutti e protegge il patrimonio di chi causa e, soprattutto, di chi subisce il danno? Purtroppo l'importo dei premi e la maglia larga dei controlli spesso porta alcuni a rischiare oltre il dovuto. Il problema dei danni con veicoli non assicurati si potrebbe risolvere incrociando i dati **Ania** e Motorizzazione per conoscere in tempo reale la situazione di ciascun veicolo. Il *Fondo per le vittime della strada* è una parziale soluzione al problema, ma è indispensabile prevenire, e in questo l'azione dell'agente è veramente di utilità sociale fondamentale: nessun preventivatore potrà mai sostituirla. A meno che non vogliamo davvero credere che la cessione di questo ruolo a Gdo, Poste, e call center vari possa sostituire l'azione dell'agente. Il vero rischio, in zone come la nostra, è che la reazione di chi subisce un danno da un non assicurato diventi un problema di ordine pubblico.

In Generali una particolare cura nella gestione delle polizze auto scadute e non ancora rinnovate e un costante rapporto con il cliente ci aiutano a creare quella sensibilità necessaria a cercare di limitare pericolose scoperture assicurative in campo Rca.

**La solidarietà tra i componenti dell'Esecutivo Nazionale di Sna si è infranta, sino ad approdare nelle aule di tribunale. Nel gennaio 2012 proponevano trasparenza certa e una squadra coesa. C'è stato, da parte degli agenti, un errore collettivo di valutazione?**

Saranno gli iscritti a valutare se si tratta di sogno, errore collettivo o inganno. Se permette preferisco pensare ad altro: in Anapa abbiamo la fortuna di avere un clima di lavoro sereno, con iscritti in continuo aumento e già qualche passo importante di cui poter essere soddisfatti.

**Lei è uscito da Sna in punta di piedi, dopo anni di militanza, per entrare a far parte di Anapa. Ci dica un'idea forte che la univa al Sindacato nazionale agenti, e una altrettanto importante che l'ha spinto ad allontanarsi. Come vede il futuro associativo con tre sindacati, oggi lontani?**

Sono uno dei soci fondatori di Anapa, così come ho partecipato alla nascita del *Coraggio di cambiare*, il criticato e pluricopiato movimento all'interno di Sna.

*(continua a pag.3)*

## RISK MANAGER

LA PROFESSIONE DEL FUTURO

### Master in Risk engineering

• XVI Edizione | 15 novembre 2013 - 13 giugno 2014

*"La richiesta di risk manager ha avuto un'impennata con la crisi globale e si prevede che continuerà a crescere nei prossimi anni: la professione è al centro dell'attenzione".*

—Wall Street Journal

## LOSS ADJUSTER

IL FUTURO DELLA PERIZIA

### Master in Loss adjustment basic - online

• V Edizione | 24 gennaio 2014 - 9 maggio 2014

### Master in Loss adjustment advanced

• IX Edizione | 17 gennaio 2014 - 13 giugno 2014

> approfondisci su [www.cineas.it](http://www.cineas.it)

CINEAS - via Pacini, 11 - 20131 Milano  
Tel 02 3663 5006 | Fax 02 3663 5019 | Mail [info@cineas.it](mailto:info@cineas.it)





(continua da pag.2)

A Sna mi univa la volontà di avere una rappresentanza e la certezza di dover avere un'organizzazione che tutelasse i nostri diritti, la passione per i temi trattati e il sacrificio di prestare un po' del mio tempo libero al servizio dei colleghi.

Non sarei uscito da Sna se la situazione non fosse divenuta insopportabile, e se il disprezzo per le opinioni differenti non si fosse trasformato in sistema. Mi sembra che anche dopo la nascita di Anapa la situazione non sia cambiata e le epurazioni lo dimostrano, in primis proprio quella di **Vincenzo Cirasola**.

Quando perennemente si vede la pagliuzza nell'occhio altrui e non la trave nel proprio, non puoi che convincerti che ci voglia proprio quel coraggio di cambiare che dicevamo di avere. Anapa è nata per qualcosa, non contro qualcuno. Abbiamo iniziato a lavorare subito e velocemente. Personalmente una rinnovata motivazione mi spinge a impegnarmi con entusiasmo per progetti molto interessanti.

Le diverse posizioni delle tre associazioni non sono la fine del mondo: ci saranno occasioni in cui si andrà di comune accordo, e altre in cui continueremo a non essere allineati. Mi preoccupa maggiormente l'indifferenza di chi non è iscritto a nessuna sigla.

**Carla Barin**

PROFESSIONISTI

## Tra responsabilità professionale e nuova mediazione

**Italian insurance legal briefing, un evento organizzato ieri dallo studio legale internazionale Dla Piper**

Polizza professionale, il ritorno della mediazione civile e gli impatti delle nuove leggi italiane e dei regolamenti europei sono stati al centro dell'*Italian insurance legal briefing*. L'evento, organizzato a Milano dallo studio legale internazionale **Dla Piper**, ha affrontato e spiegato ad alcuni degli stakeholder, italiani e stranieri, del mondo legale e assicurativo, i nodi più recenti legati agli sviluppi del mercato dei rischi in Italia. "Un appuntamento, questo, che vorremmo diventasse una consuetudine", ha commentato l'avvocato **Bruno Giuffrè**, responsabile della divisione *Litigation* di Dla Piper.

La prima parte del briefing è stata dedicata all'assicurazione per i professionisti. "Al momento - ha esordito l'avvocato **David Marino**, partner dello studio - la polizza è obbligatoria per architetti, ingegneri, ragionieri, geometri e altre figure. Per avvocati e medici, l'obbligatorietà non è ancora scattata perché si è in attesa di ulteriori disposizioni che stabiliscano i contenuti minimi delle polizze". Soprattutto per quanto riguarda i medici, la questione è molto spinosa per l'elevato costo delle polizze e per i problemi legati alla medicina difensiva. "Un fondo finanziato da medici e assicuratori - ha continuato Marino - avrà però l'obbligo di offrire una copertura assicurativa per i fornitori di servizi di assistenza sanitaria a condizioni specifiche, tra cui *no claim bonus* e restrizioni ai diritti di rescissione del contratto".

Relativamente agli avvocati, l'**Antitrust** ha invitato a cercare più competizione nella scelta degli assicuratori. "Alcuni accordi - ha annunciato Marino - sono stati recentemente trovati con due compagnie internazionali e una italiana".

Riguardo alle novità della mediazione obbligatoria, reintrodotta il 21 settembre scorso dopo lo stop della Suprema Corte, l'avvocato Marino si è soffermato su un aspetto interessante relativo alle prerogative della parte giudicante. "Alla prima udienza, e alla fine della fase processuale, il giudice fa una proposta di transazione. Nel caso in cui la parte che ha rifiutato venga giudicata comunque responsabile del pagamento di una somma non superiore a quella già presentata, quest'ultima è condannata a pagare una specie di multa, di maggiorazione, determinata dalla Corte caso per caso".

(continua a pag.4)

# MIFOR

## Master in Insurance Fraud and Operational Risk

I EDIZIONE

NOVEMBRE 2013 / GIUGNO 2014 - ROMA  
FORMULA WEEK-END



MIFOR SI RIVOLGE A PROFESSIONISTI E NEOLAUREATI CHE VOGLIANO ACQUISIRE COMPETENZE NELLE ATTIVITÀ DI FRAUD E RISK MANAGEMENT, PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI UN MERCATO SEMPRE PIÙ ORIENTATO A STANDARD INTERNAZIONALI E ALTAMENTE SOFISTICATI NELL'ENTERPRISE RISK MANAGEMENT E IN PARTICOLARE NELLA LOTTA ALLE FRODI.



Per maggiori informazioni potete scrivere a: [mifor@luiss.it](mailto:mifor@luiss.it) o visitare il sito: [www.mba.luiss.it/mifor](http://www.mba.luiss.it/mifor)



LUISS BUSINESS SCHOOL



(continua da pag.3) Infine, un breve accenno all'*home insurance* partito il primo settembre. Sebbene gli intermediari siano coinvolti da questa novità, la responsabilità legale per le controversie che possono nascere tra compagnie e consumatori ricade sulle imprese e non tocca l'intermediazione, secondo l'interpretazione che ha dato Ivass.

**Fabrizio Aurilia**

## EVENTI

### Intermediari, cosa fare dopo la crisi

Il 3 ottobre a Milano il convegno organizzato da Insurance Connect



Quando finisce la crisi? Tutti se lo chiedono, molti ipotizzano tra poco. Tanti sono gli interrogativi legati al dopo crisi: come ripartire? Quale la migliore strategia di business per intercettare la ripresa?

Nel settore assicurativo, la distribuzione dovrà essere pronta a rilanciare le proprie aspirazioni. Per approfondire questi e altri temi,

l'appuntamento è il convegno di **giovedì 3 ottobre**, dal titolo *Intermediazione assicurativa: gli intermediari oltre la crisi*, organizzato da **Insurance Connect**, editore di questa testata.

#### L'agenda e gli interventi

Si parte quindi alle 9 con la registrazione e l'accreditamento per ottenere al termine della giornata i crediti formativi, certificati **Ivass** (cinque ore). Poi **Maria Rosa Alaggio**, direttore della testate di Insurance Connect, darà il via e modererà gli interventi e i dibattiti. Si parlerà subito di Europa con **Antonia Boccadoro**, segretario generale di **Aiba** e **Jean François Mossino**, presidente della commissione agenti europei al **Bipar**; poi si approfondiranno e possibilità scaturite dalle novità normative, con gli interventi di **Massimo Ghilosso**, ad di **Dual Italia** e **Fabrizio Callarà**, ad di **Aec Wholesale group**.

Dopo il coffee break spazio alla prima tavola rotonda, intitolata *Disintermediazione o centralità degli intermediari?*, alla quale parteciperanno tutti i big dell'intermediazione italiana a confronto con **Ania** e **Ivass**. Il dibattito coinvolgerà **Maria Luisa Cavina**, responsabile servizi intermediari **Ivass**; **Vincenzo Cirasola**, presidente **Anapa**; **Massimo Congiu**, presidente **Unapass**; **Claudio Demozzi**, presidente **Sna**; **Franco Ellena**, presidente commissione distribuzione di **Ania**; **Carlo Marietti Andreani**, presidente **Aiba** e **Luigi Viganotti**, presidente **Acb**.

La sessione pomeridiana si aprirà con un laboratorio pratico, tenuto da **Leonardo Alberti**, trainer della scuola di Palo Alto, consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management; evento didattico seguito della lezione giuridica che terrà **Maurizio Hazan**, uno dei titolari dello Studio Legale milanese Taurini e Hazan.

A chiusura dell'evento la tavola rotonda finale, sempre moderata da **Maria Rosa Alaggio**, vedrà manager di compagnie, agenti, broker e addetti ai lavori dibattere sul concetto di valore. I protagonisti saranno: **Enrico Cavallari**, chief marketing and digital business officer **Axa Assicurazioni**; **Piersimone Demarie**, responsabile direzione broker **Reale Mutua**; **Tonino Rosato**, presidente di **Uia**, Unione italiana agenti **Allianz**; **Francesco Saporito**, presidente associazione agenti **Unipol**; **Angelo Scarioni**, presidente **Macros Consulting**; **Luca Sina** e direttore vendite **Zurich** (è in attesa di conferma la partecipazione di un esponente di **Groupama**).

Sviluppare valore con agenti e broker, questo il titolo, offrirà agli stakeholder del settore dei rischi lo spazio per approfondire l'importanza dell'intermediazione e come questa potrà essere un valore aggiunto anche nel prossimo futuro. Anche oltre la crisi.

Per iscrizioni, clicca qui

## MARKETING

### Le strategie per sviluppare il business 2.0 delle imprese

Un workshop di **Macros Consulting**, tenutosi ieri a Milano, ha illustrato in che modo le compagnie assicurative possono vincere la sfida dei social media

In pochissimi anni, i **social media** hanno fatto irruzione nella vita di ogni consumatore. Una novità esplosiva che non rappresenta solo una sfida, ma anche una incredibile opportunità di sviluppo per il business assicurativo. Ma bisogna imparare a coglierla. Impresa, quest'ultima, certamente non semplice da mettere in pratica. Per questo motivo **Macros Consulting** ha organizzato ieri, presso la propria sede di Milano, un workshop dal titolo *Social media insurance. Strategie per sviluppare il business 2.0*, a cui hanno partecipato diversi responsabili di marketing e di business Innovation di alcune primarie compagnie del mercato assicurativo italiano, sia tradizionali che dirette. Docenti del corso **Angelo Scarioni**, socio fondatore e presidente di **Macros Consulting**; **Angelo Paulli**, research analyst del gruppo **Macros**, nonché consulente e coach per compagnie di assicurazioni italiane e internazionali; e **Andrea Latino**, che da tempo si occupa di sviluppare modelli di business basati sulle strategie digitali.

Per leggere l'articolo completo clicca qui.

#### Insurance Daily

Direttore responsabile: **Maria Rosa Alaggio** [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 27 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012