



PRIMO PIANO

Ivass, via libera a UnipolSai

Alla fine è arrivato. L'attesto via libera dell'Ivass alla fusione Unipol/Fonsai è stato comunicato nella tarda serata di ieri: l'Autorità, si legge in una nota, ritiene che "il percorso di rafforzamento gestionale avviato dal gruppo Unipol debba proseguire con vigore, in considerazione della complessità operativa e dimensionale della nuova entità post-fusione", con l'obiettivo di perseguire nel tempo una "maggiore efficienza della gestione e un rafforzamento dei controlli interni". L'Ivass, inoltre, ha inviato al gruppo bolognese una missiva attraverso la quale "sono stati richiesti, tra l'altro, interventi in tema di governance, adeguati criteri nella distribuzione degli utili, rafforzamento di procedure e controlli in talune aree, inclusi gli investimenti in titoli strutturati e il rischio di riservazione". L'autorizzazione alla fusione costituisce l'esito del procedimento avviato dall'istituto il 28 dicembre 2012, data in cui l'Ivass aveva avviato anche accertamenti ispettivi presso Unipol, Fonsai e Milano Assicurazioni. Ora la parola passa agli azionisti, che si riuniranno in assemblea nel prossimo autunno per approvare l'integrazione a quattro. L'unico dubbio riguarda la Milano, i cui azionisti di risparmio hanno in teoria potere di veto sull'operazione.

B.M.

Una storia di cattiva gestione industriale

Pip (Poly implant prothèse): uno scandalo di proporzioni planetarie per un prodotto difettoso. Sono centinaia di migliaia le donne coinvolte nell'impianto di protesi mammarie dannose. Con tante conseguenze per salute, e relativi risarcimenti richiesti

È uno scandalo planetario, quello che ha colpito la società francese **Pip** (Poly implant prothèse), produttrice di protesi mammarie in silicone. Migliaia di donne in tutto il mondo, infatti, chiedono di essere risarcite per aver subito danni di varia natura e gravità.

La Pip nasce negli anni Novanta, a Seyne-sur-Mer, per opera di un autentico *self-made man*, **Jean-Claude Mas**, vent'anni di carriera come venditore di prodotti medicali, alimentari e perfino alcolici.

Comincia a produrre impianti in silicone nel 2000, e solo dieci anni dopo è il terzo produttore mondiale, con 120 dipendenti e una capacità di 100 mila pezzi all'anno, l'80% dei quali esportati negli altri paesi d'Europa, in Asia e in America.

Sono dunque centinaia di migliaia le donne alle quali sarebbero state impiantate queste protesi: 30 mila solo in Francia, secondo le stime dell'*Agence du Médicament* (**Ansam**).

Ma le protesi sono difettose.

L'ALLARME DEI CHIRURGI

All'origine, la Pip dichiara di utilizzare come materia prima quasi esclusivamente **Nusil**, un gel di silicone di altissima qualità, resistenza e un alto indice di tollerabilità, prodotto in Usa. Ma si tratta di un materiale forse troppo costoso, o di difficile reperibilità, nelle quantità richieste per mantenere la capacità produttiva necessaria. Sta di fatto che, in un momento imprecisato, la Pip comincia ad adoperare una mistura *fatta in casa* e composta solo per il 25% da Nusil e per la restante parte da gel industriali, inclusi il **Baysilone** (un additivo per il gas) e il **Siloprene/Rhodorsil**, utilizzato per la produzione di cavi elettrici.

Come se non bastasse, la confezione è di scarsa qualità e fatta con materiali che reagiscono malamente, a contatto con questi tipi di gel industriali.

Nel 2008, un certo numero di chirurghi plastici operanti nell'area di Marsiglia comincia a dare l'allarme: le protesi sono difettose e forse causa di complicazioni postoperatorie.

LE ATTIVITÀ ISPETTIVE

L'Ansam decide di intervenire con un'ispezione a sorpresa.

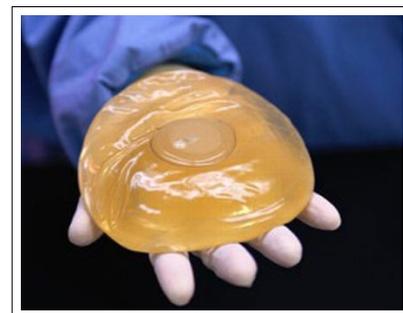
Le protesi mammarie sono considerate dispositivi medicali prodotti industrialmente e soggetti al rilascio di certificati di conformità da parte di società di verifica industriale specializzate (se ne contano circa 80 in tutta Europa).

Una di queste, la **Tuv Rheinland**, era stata incaricata di svolgere tale compito alla Pip, ma è poi emerso come l'azienda, avvertita con un certo anticipo delle ispezioni che la Tuv intendeva effettuare, abbia artatamente manomesso i dati della produzione, in modo che non affiorasse alcuna circostanza allarmante.

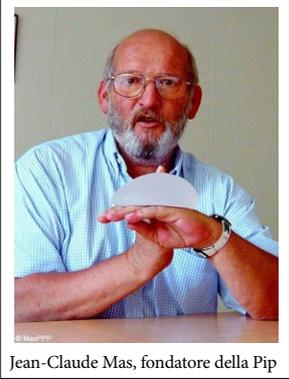
L'ispezione ordinata dall'Ansam, però, riesce a fare luce sulla vicenda: il 30 marzo 2010 viene quindi disposto il bando totale delle protesi Pip.

(continua a pag.2)

RISK MANAGEMENT



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



Jean-Claude Mas, fondatore della Pip



(continua da pag. 1)

L'ENTITÀ DEI RISARCIMENTI

Nel frattempo si stima che siano state impiantate dalle 400 mila alle 500 mila protesi mammarie difettose, in 65 Paesi diversi (oltre 200 mila solo in Sud America).

Pare che le protesi rilascino parte del loro contenuto nel corpo delle pazienti.

I casi di rottura entro il quinto anno dall'impianto sono circa il doppio rispetto al normale e si moltiplicano le patologie infiammatorie acute nelle pazienti operate. Ma ciò che più preoccupa è il tasso d'incidenza di tumori quali l'adenocarcinoma, che sembra essere più alto del normale, anche se non è stato fino a ora possibile provare il nesso causale diretto tra la presenza dell'impianto e l'insorgere della malattia.

Le autorità sanitarie raccomandano comunque l'espianto delle protesi come misura preventiva.

In Francia, si è deciso per una copertura dei costi da parte del *Servizio sanitario nazionale*.

Per tutte le pazienti è obbligatorio sottoporsi all'esame di un chirurgo. Nel caso in cui si accerti che le protesi *perdono*, è prevista la corresponsione di tutte le spese (diagnosi, rimozione e nuovo impianto) per le operazioni effettuate per motivi non estetici.

Per gli impianti effettuati per motivi puramente estetici, invece, è previsto il rimborso di una parte delle spese, ma non di quelle per la sostituzione delle protesi.

Una parte dei costi economici non sarà però sostenibile dallo *Stato sociale* e difficilmente potrà essere recuperato dalla Pip, che è ormai in bancarotta, con proprietario e management sottoposti a procedimento penale.

Soltanto le spese da sostenere per il richiamo dei prodotti difettosi ammonterebbero a nove milioni di euro.

L'assicuratore della polizza di *Responsabilità civile prodotti* ha giustamente cercato di annullare il contratto *ab initio*, per evidente presentazione fraudolenta del rischio al momento dell'assunzione. Ciononostante, le autorità francesi l'hanno obbligato a far fronte ai propri impegni, anche se pare che il limite previsto dalla polizza non superi i tre milioni di euro.

Restano ancora da vagliare le posizioni delle altre parti in gioco, dai fornitori dei materiali alle società di certificazione, dai chirurghi, alle strutture ospedaliere coinvolte.

La Tuv Rheinland, che ha fornito la certificazione di qualità del prodotto, fronteggia al momento circa 2.000 richieste di risarcimento, mentre in Francia, i chirurghi che hanno materialmente effettuato l'implan-

to sono già stati chiamati in causa da un centinaio di pazienti.

In Italia, l'ex ministro Balduzzi ha ordinato il censimento di tutte le pazienti sottoposte a questo tipo di operazione: e è emerso che le protesi Pip impiantate nel nostro Paese ammonterebbero a 4.525, pari al 3% del totale.

Le linee guida del Ministero della salute prevedono che l'eventuale espianto venga realizzato in centri di riferimento individuati dalle Regioni ed in presenza di indicazioni cliniche specialistiche. Tutte le prestazioni saranno a carico del *Servizio sanitario nazionale*, ma solo se erogate nei centri individuati dalle Regioni.

Le persone portatrici di protesi Pip potranno rivolgersi al chirurgo o al centro dov'è stato eseguito l'impianto, per sottoporsi a esami clinici ed ecografici.

Per le donne con sospetta rottura, essudazione o infiammazione è previsto l'espianto.

Lo stesso sarà proposto anche qualora, pur non essendoci segni clinici e diagnostici di danneggiamento o rottura delle protesi, la preoccupazione della donna fosse tale da essere considerata significativa per il suo benessere psichico.

Le pazienti saranno informate sui rischi legati a un eventuale reimpianto, mentre sulla tempistica della sostituzione con nuove protesi deciderà il chirurgo, a seconda dei casi.

In una conferenza stampa convocata appositamente il 5 gennaio 2012, la Commissione Europea ha manifestato l'intento di modificare la legislazione relativa ai dispositivi medici circolanti nell'Ue, onde evitare che simili episodi si ripetano.

Saranno presentate proposte per rafforzare la tracciabilità dei dispositivi, lo scambio di informazioni tra gli Stati membri e lo sviluppo di un sistema di valutazione comune.

Resta però, all'origine di tutto, un'altra triste storia di cattiva gestione industriale e di profitti illeciti, ottenuti a discapito di persone indifese e malate.

Cinzia Altomare,
branch manager, Gen Re



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**

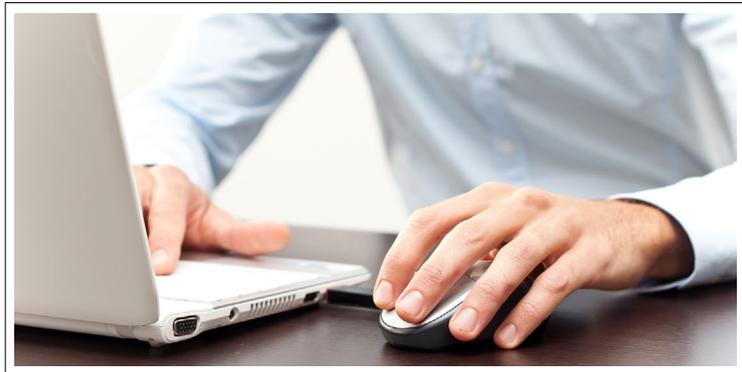


Il provvedimento dell'Ivass in materia di home insurance

Il provvedimento entra in vigore il primo settembre: le imprese avranno sessanta giorni di tempo per adeguarsi. Con qualche distinguo

Lo scorso 17 luglio l'**Ivass** ha pubblicato sul proprio sito web il provvedimento n. 7 (il *provvedimento*), in materia di *home insurance*, il quale modifica l'art. 3 del *regolamento Isvap n. 35* del 2010 (il *Regolamento*) e introduce ex-novo, nell'ambito della Parte II di quest'ultimo, il *titolo IV*, rubricato *Informativa via web al contraente*.

In particolare, il suddetto *titolo IV* contiene una serie di nuove norme, ovvero gli artt. 38 bis, ter, quater, quinquies e sexies, inerenti rispettivamente le aree riservate nei siti internet, i rischi particolari, l'accesso alle aree riservate, l'informativa sull'attivazione del servizio e le comunicazioni in corso di contratto mediante le



aree riservate, i quali, con l'esclusione dell'art. 38 sexies (cfr. art. 1 del *provvedimento*) non trovano applicazione per le imprese comunitarie, ad eccezione dei contratti relativi all'Rc auto e natanti.

È interessante notare come l'art. 3 del *provvedimento*, inerente l'entrata in vigore dello stesso, si presenti piuttosto articolato. Il primo comma della norma prevede, infatti, come data di entrata in vigore, il primo settembre 2013, precisando, tuttavia, al secondo comma che le imprese devono adeguarsi alle disposizioni contenute nel *regolamento* entro i sessanta giorni successivi.

Avuto riguardo ai contratti in corso alla data di entrata in vigore del *provvedimento*, il terzo comma del suddetto articolo 3 concede, invece, alle imprese un termine di quattro mesi, entro il quale le stesse debbono predisporre un piano di adeguamento da attuare nei sei mesi successivi.

Il successivo quarto comma precisa, poi, che per le imprese, le quali hanno presentato all'Ivass istanza di approvazione di un'operazione societaria straordinaria al 1 settembre 2013, i termini di cui ai citati commi 2 e 3, decorrono dalla data di perfezionamento dell'operazione straordinaria.

Da ultimo il quinto comma dell'art. 3 del *provvedimento* precisa che per i contratti in forma collettiva diversi da quelli connessi a

mutui e finanziamenti, le imprese possono prevedere l'accesso alle aree riservate solo per i contratti stipulati dopo il 1 settembre 2013.

Vedremo quale sarà l'impatto della *home insurance* nell'ambito del mercato italiano, soprattutto in relazione agli eventuali sviluppi futuri che la stessa potrebbe avere in relazione alla sempre crescente diffusione dei dispositivi elettronici, quali smartphone e tablet.

Sul punto appare interessante citare quanto affermato dall'Ivass nell'ambito degli esiti alla fase di pubblica consultazione, con riferimento alle osservazioni, invero di segno opposto, inerenti la facoltà di effettuare pagamenti attraverso le aree riservate. Secondo l'Istituto, infatti, "In linea con la normativa primaria, il Provvedimento prevede una funzione informativa dell'area. Resta salva la facoltà per l'Impresa di rendere disponibili funzioni ulteriori, quali il pagamento dei premi, attivando adeguati sistemi di sicurezza".

Avv. Andrea Maura
www.legalgrounds.eu

NEWS

È uscito il nuovo numero di Insurance Magazine

Ampio spazio ai broker, un approfondimento sui prodotti auto, e lo speciale sul welfare integrativo

È uscito questa settimana, in edicola, il nuovo numero di **Insurance Magazine**. Il bimestrale, edito da Insurance Connect e allegato al **Sole 24 Ore**, è l'unica rivista del mondo assicurativo dedicata ai consumatori, alle aziende e ai professionisti, che parla con un linguaggio chiaro di argomenti specialistici che abbracciano tutti i settori della gestione del rischio. A caratterizzare il numero di luglio è il tema del **welfare integrativo**, a cui è dedicato uno speciale di 12 pagine sulle soluzioni per garantirsi un futuro più sereno attraverso la previdenza complementare. Poi ampio spazio riservato ai **prodotti auto**; un focus sui **comparatori online**; un approfondimento sulla **gestione del rischio** nel settore energetico; e un e sei pagine dedicate ai **broker**. Per abbonarsi a Insurance Magazine: abbonamenti@insuranceconnect.it, fax 02.36768004, o collegati a questo [link](#).



PRODOTTI

Cpp Italia, accordo con Compass per proteggere gli acquisti con carta di credito

Grazie all'intesa i clienti della piattaforma di pagamento saranno protetti in caso di rapine, truffe o eventuali danni fisici causati da uno scippo, sostenuti da una centrale operativa attiva h24

Mettere al riparo gli acquisti effettuati tramite la piattaforma di pagamento di **Compass** da spiacevoli sorprese o da brutti imprevisti. Questo l'obiettivo dell'accordo che la società di credito al consumo del **gruppo Mediobanca** ha siglato con **Cpp Italia**, filiale dell'omonima multinazionale inglese specializzata nella tutela delle carte di credito e dei dati personali.

La polizza è stata creata da Cpp in esclusiva per i titolari di **CompassPay**. Le soluzioni previste integrano i servizi attivi di sicurezza, come il blocco delle carte in caso di furto, rapina o smarrimento, con quelli di protezione degli acquisti effettuati on line, che prevedono il rimborso fino a un massimo di 1.000 euro del valore degli oggetti che risultino non conformi a quanto pattuito in fase vendita, o che addirittura non siano proprio consegnati. Inoltre, è riconosciuto un risarcimento anche nel caso in cui i beni acquistati presso un esercizio commerciale fisico siano oggetto di un furto, rapina o scippo.

Grazie alla collaborazione tra le due società, il titolare di CompassPay che dovesse subire un infortunio durante il furto, lo scippo o la rapina delle proprie carte di pagamento o delle somme prelevate presso uno sportello bancomat, avrà diritto al rimborso delle spese mediche sostenute. Per il denaro sottratto durante il prelievo è previsto il rimborso fino a un massimo di 250 euro. I clienti di CompassPay che dovessero avere dei problemi potranno fare riferimento alla centrale operativa di Cpp, operativa 24 ore su 24 tutti i giorni dell'anno, che si attiverà per bloccare le carte di credito eventualmente sottratte, e per attivare tutti i servizi necessari per risolvere il disagio del cliente.

È poi disponibile **Cpp ContoPay**, soluzione che protegge anche il telefonino, prevedendo il rimborso della spesa addebitata in caso di uso fraudolento da parte di terzi, e il blocco della sim card in caso di furto. Infine, è previsto anche un servizio di **sms alert** per informare fino a tre numeri della indisponibilità del telefono cellulare.

“L'accordo con Compass - spiega Cpp Italia in una nota - ci consente di consolidare le nostre competenze nel settore della protezione degli strumenti di pagamento elettronici, che ci vede collaborare da oltre undici anni con partner bancari e finanziari di primaria importanza, sia a livello nazionale che internazionale”.

B.M.

FORMAZIONE

Quando la formazione ha successo

Non voglio più sottostare alla (dis)formazione, a quella disorganizzata, mal fatta.

Il mercato oggi è pieno di formatori, di fior di professionisti: perché accontentarsi di prodotti di scarsa qualità?

Facciamo qualcosa di veramente innovativo, di utile. Basta con i soliti temi; *Pnl, leadership* (in tutte le salse), *tecniche di vendita, negoziazione, tecniche di comportamento*.

Il mercato ha bisogno di **formazione personalizzata** e non *pret a porter*. Recentemente un mio cliente prospect mi ha detto, alla fine della presentazione di un corso per i suoi 130 dipendenti: “Signor Alberti, il corso mi piace, ma la prego non mi dica che lo ha realizzato per noi”.

Mi sarei dovuto alzare e andarmene. “Certamente, il corso è stato realizzato per voi, con tanto di sopralluogo in uno dei vostri negozi”. Quando si organizza un corso, che sia per una banca, che sia per un'azienda industriale o una società di servizi è dovere del formatore passare una giornata in azienda, per capire le reali esigenze formative dei futuri discepoli.

Facciamo corsi su misura, non deve essere uno slogan, deve essere la prassi. Facciamo corsi divertenti, deve essere il valore aggiunto. Ecco che allora la *leadership* assume una valenza differente.

Il team building. Facciamo camminare persone sui carboni ardenti, tutti a fare rafting, via sui go-kart, rotoliamoci nel fango di un campo da rugby, manager e collaboratori. Risultato: poco *team bulding*, molto rischio e qualche ferito.

Il team building non esiste, il gioco di squadra si costruisce diversamente, non servono queste manifestazioni di *machismo* per costruire un **team**.

Il risultato può essere raggiunto facendo cose, molto meno rischiose, più di soddisfazione e senza necessariamente uscire dal nostro ufficio. Il team si ha quando le persone sentono l'esigenza di lavorare insieme facendo qualcosa che li diverta.

Innovazione, passione e divertimento, ancora una volta sono il segreto del successo di un percorso formativo. Non sempre chi chiede di più può essere considerato il migliore. Il successo di una giornata di formazione è dato dal fatto che le persone escono portandosi a casa un bel ricordo. Solo così imparano qualcosa di nuovo e di utile per loro.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 26 luglio di www.insurancetrade.it

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