



PRIMO PIANO

COMPAGNIE

## Carige, altri 5,3 milioni sequestrati

Un tesoretto accumulato non soltanto realizzando plusvalenze ai danni delle casse delle compagnie assicurative del gruppo Carige, ma anche attraverso una sorta di import-export di denaro e titoli. È questa l'ipotesi su cui stanno lavorando gli inquirenti di Genova, nell'ambito dell'inchiesta che ha portato all'arresto di Giovanni Berneschi (ex dominus di Banca Carige), Ferdinando Menconi (ex ad di Carige Vita Nuova) e di altre cinque persone. In questo quadro rientra il sequestro, effettuato ieri dalla Guardia di Finanza, di 5,3 milioni di euro in conti correnti accesi in Carige, e in titoli, anche esteri, depositati al Centro fiduciario, del gruppo Carige riferiti a Berneschi, a sua nuora Francesca Amisano, a Menconi e a una quarta persona. Le ipotesi di reato sono di riciclaggio e trasferimento fraudolenti di valori aggravato dalla transnazionalità. I sequestri seguono quelli dei giorni scorsi che ammontano a 22 milioni, più centomila euro in tre tranches, e secondo gli inquirenti non sono finiti qui. La decisione dei magistrati liguri di disporre quest'ultimo blocco potrebbe essere collegata ad alcune conversazioni telefoniche intercorse tra la Amisano e Berneschi intercettate dalle Fiamme Gialle.

**Beniamino Musto**

## Le compagnie dirette nell'era del multiaccess

**Un marchio forte, nuovi target di riferimento a cui proporre un'offerta articolata, danni e vita, e un alto contenuto di servizio. Da qui parte l'evoluzione del canale diretto secondo Davide Passero, amministratore delegato di Genertel**

Le compagnie dirette saranno il banco di prova per prodotti, strumenti e servizi che si diffonderanno anche agli altri canali distributivi, per venire incontro al nuovo consumatore. Questa la previsione per il mercato diretto secondo la chiara visione di **Genertel**, nata nel 1994 come compagnia auto e prima, in Italia, ad aver introdotto i prodotti di protezione (in particolare con l'assicurazione sulla casa e su questa, con le coperture catastrofali) e gli unici a distribuire, anche su un canale diretto, prodotti vita e previdenza.

“Il nostro mercato – spiega **Davide Passero**, ad di Genertel e chief marketing officer di **Generali Italia** – è rappresentato da un target con comportamenti di consumo nuovi: utenti con età non superiore ai 40 anni, residenti nei grandi centri (se la media nazionale di penetrazione delle compagnie dirette è dell'8%, a Milano la quota di penetrazione è del 20-25%), un livello di scolarità superiore e propensi all'innovazione tecnologica, il grande abilitatore”.

In questo senso, le compagnie hanno una duplice opportunità: “servire un nuovo cliente e fare da banco di prova per l'applicazione di prodotti, strumenti e servizi che inevitabilmente si diffonderanno anche su altri canali distributivi, andando, sempre di più, verso una modalità multiaccesso”.

Ma, se la collaborazione tra compagnie dirette, agenti e comparatori è ormai una realtà, Genertel fa una scelta in controtendenza: “nonostante gli aggregatori siano un fenomeno in crescita, Genertel e il gruppo Generali hanno scelto di non essere presenti su questi strumenti: come compagnie diretta – osserva Passero – siamo nella fortunata condizione di poter crescere senza questo acceleratore, da maneggiare con cura. Abbiamo un marchio forte, un'offerta articolata e un alto contenuto di servizio che, in questo momento, mal si adattano al mondo dei comparatori”.

### UNA VISION CHIARA

Nell'ambito del panorama distributivo italiano, intendiamo procedere sulla base di una *vision* chiara, focalizzata su specifiche iniziative rivolte a singoli mercati e segmenti di clientela mirati.

“In particolare – conclude Passero – per noi, il tema della previdenza è a 360 gradi, e la diversificazione dell'offerta è un mantra: abbiamo una quota di mercato, tra le dirette, del 22% nell'auto, del 34%, nell'offerta di polizze non auto; siamo il primo operatore sul mercato diretto, e abbiamo quasi il 100% della vendita diretta di polizze vita, dalle *Tcm* ai piani pensione”.



Davide Passero, ad di Genertel



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

*Laura Servidio*



## Credito & cauzioni, nuova partnership distributiva

La collaborazione tra Coface e Nationale Suisse permetterà agli agenti il reciproco accesso all'offerta specializzata di ciascuna delle due imprese

**Coface** ha siglato un accordo di collaborazione con **Nationale Suisse** Italia nel ramo *credito & cauzioni* e in quello *engineering*. L'accordo nasce dalla comune volontà di offrire prodotti e servizi sempre più specializzati in questi due rami, con l'obiettivo di favorire, allo stesso tempo, una maggiore cultura dell'assicurazione del credito.

Nell'ambito della partnership, Coface fornirà le proprie soluzioni per il credito e le cauzioni agli agenti di Nationale Suisse, i quali potranno così integrare la loro offerta con soluzioni pensate anche per le Pmi. Parallelamente, Nationale Suisse metterà a disposizione degli agenti Coface la propria *expertise* nel settore *engineering*, in modo da favorire lo sviluppo di nuove sinergie strategiche in questo ambito.

Secondo **Michelangelo Avello**, ad di National Suisse in Italia, scegliere Coface per questo accordo di collaborazione significa "selezionare un partner altamente affidabile e innovativo con il quale potremo ampliare le potenzialità della nostra rete distributiva anche nel ramo credito e cauzioni promuovendo, contemporaneamente, una maggiore conoscenza del settore *engineering*. L'accordo di collaborazione - ha precisato - permetterà di offrire ai nostri clienti servizi aggiuntivi sempre più rispondenti alle loro esigenze e ci consentirà di raggiungere un target molto importante, quello delle piccole e medie imprese, che potranno così investire in maggiore sicurezza nei propri progetti di crescita e sviluppo sui mercati". Per il country manager italiano di Coface, **Ernesto De Martinis**, l'accordo sottoscritto con Nationale Suisse, e l'integrazione della copertura del ramo *engineering* che ne deriva, "dimostra la volontà di Coface di continuare a crescere e innovarsi nelle competenze e nei servizi da offrire ai clienti. La partnership con un gruppo importante come Nationale Suisse - ha aggiunto - rappresenta, inoltre, un'ulteriore conferma della riconosciuta esperienza di Coface nell'assicurazione dei crediti e cauzioni, dove il suo rilevante ruolo può contribuire fattivamente allo sviluppo di una più solida cultura assicurativa nel ramo".

B.M.

La **DCA Consulting S.r.l.** nasce nel 2001 per offrire al mercato corporate, nelle specifiche aree del **claims management**, soluzioni operative e organizzative orientate alla qualità assoluta, con un **forte focus sul cliente** e sui **target condivisi**.

I **Services DCA** con **High Skilling** a maggior impatto sull'intero territorio Italiano sono:

- **Pre/Litigation Area**
- **Antifraud Area**
- **Legal Network Premium Area**
- **IT Mobile Area**

La **ventennale esperienza** della **divisione legale** nel settore assicurativo in materia di:

- **Compliance regolatoria**
- **Claims Litigation**
- **Legal Management**
- **Legal Coach Management**

identifica la **Legal Area DCA** come il miglior servizio legale fruibile in termini di **Best Price/Quality**.

La gestione e l'audit dei processi Legali - Medico Legali - Antifrode - Tecnico Estimativi della **DCA Consulting** sono Certificati ISO9011:2008

Con la **divisione tecnica** che estende le sue competenze in tutti i settori dell'**estimo**, attribuendo per l'**Insurance** e la **Recovery** ad ogni ramo di riferimento **periti** specializzati nei rispettivi settori, si completa la **vision** della **DCA Consulting s.r.l.** come una **Integrated Skill Company**, operante capillarmente su tutto il territorio Italiano.

**DCA CONSULTING**  
ASSISTENZA ASSICURATIVA LEGALE E PERITALE

Via Valadier, n° 36 - Roma  
Tel. 06-89015080/1/2 - 06-45540743  
Fax 06-62277224 int.312

Via Attilio Regolo, 19 - Roma  
Tel.06-32803323 Fax 06-62277224

e-mail: [info@dcaconsulting.it](mailto:info@dcaconsulting.it)  
web: [www.dcaconsulting.it](http://www.dcaconsulting.it)



## Una garanzia per il pagamento dell'affitto

La polizza di MetLife, in collaborazione con Che Affitti, sostiene l'inquilino in caso di infortuni o perdita di lavoro e offre un contributo economico in occasione di eventi lieti



Una polizza ideata per garantire, alle persone che vivono in affitto, sia un sostegno economico in caso di difficoltà a pagare il canone, sia un contributo per affrontare le spese legate a un evento gioioso, come la nascita di un figlio. Sono le principali caratteristiche di *Canone garantito*, la polizza ideata e distribuita da **MetLife** in collaborazione con la società di intermediazione immobiliare **Che Affitti** (gruppo **Fondocasa**).

Per garantire continuità al pagamento dell'affitto in caso di imprevisti, come la perdita del posto di lavoro, un infortunio invalidante o un ricovero ospedaliero, il prodotto offre un contributo economico mensile che può arrivare fino a un totale di 3.500 euro; inoltre, in caso di eventi più

gravi come il decesso, la polizza può erogare fino a 20 mila euro. L'elemento distintivo di *Canone garantito*, tuttavia, è la garanzia *Momenti felici*, che in occasione di eventi lieti come, un matrimonio, la nascita di un figlio o l'adozione di un bambino, offre all'assicurato un bonus che può arrivare fino a 500 euro, da utilizzare per i festeggiamenti o per contribuire agli acquisti necessari in queste occasioni.

La polizza si può sottoscrivere presso le agenzie immobiliari della rete **Che Affitti** al costo di circa 7 euro al mese, per una durata quadriennale. L'obiettivo della collaborazione tra **MetLife** e **Che Affitti** è quello di porsi come servizio a valore aggiunto per la clientela che si avvale della consulenza immobiliare delle agenzie; in questo senso la polizza risulta interessante non solo per l'inquilino, ma anche per il proprietario dell'abitazione, che vede ulteriormente tutelate le entrate dell'affitto.

Per la realizzazione di *Canone garantito*, **MetLife** e **Che Affitti** si sono avvalsi della consulenza di **Mansutti**, società con una lunga esperienza nel brokeraggio assicurativo.

**B.M.**



Madrid, 5 de junio 2014. Hotel HESPERIA  
Madrid, June 5<sup>th</sup> 2014. Hotel HESPERIA



Organizan/Organizen:



Colaboran/Colaborate:



Medios colaboradores/Media partner:

COMPLIANCE WEEK



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES: INESE 91 375 58 14 /00 ineseformacion@inese.es www.inese.es

### 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 4 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012



con il patrocinio di:



Regione Lombardia



Provincia di Milano



**ASSEPRIM**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



**ANIA**  
Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici



**ANRA**  
Associazione Nazionale dei Risk Manager e Responsabili Assicurazioni Aziendali



**CINEAS**  
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



**UGARI**  
Unione dei Gruppi Assicuratori e Rassicuratori Italiani

## LE AZIENDE E IL RISCHIO

Minacce emergenti e soluzioni possibili

Milano, 17 giugno 2014 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

**09.00 - 09.30** - Registrazione

**09.30 - 11.00** - TAVOLA ROTONDA: **I rischi per le aziende italiane: conoscenza, prevenzione e capacità di gestione**

*rappresentante Ania;*

*Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba;*

*Adolfo Bertani, presidente Cineas;*

*Francesco Saverio Losito, coordinatore settore assicurativo Asseprim-Confcommercio;*

*Paolo Panarelli, direttore generale Consap*

*Paolo Rubini, presidente Anra;*

**11.10 - 11.30** - Coffee break

**11.30 - 11.50** - **Come affrontare la sfida dell'internazionalizzazione**

**11.50 - 12.10** - **Credito e pmi: dalla sofferenza alla sicurezza**

*Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione Coface Italia*

**12.10 - 12.30** - **Calamità naturali: come gestire la crisi e prepararsi all'emergenza**

*Filippo Emanuelli, amministratore delegato Belfor Italia Srl*

**12.30 - 13.00** - Q&A

**13.00 - 14.00** - Lunch

**14.20 - 14.40** - **Le responsabilità di manager e amministratori**

*Maurizio Ghiliosso, amministratore delegato Dual Italia*

**14.40 - 15.45** - TAVOLA ROTONDA: **Rischi senza frontiere, dal rischio informatico al cyber crime**

*Luca Bolognini, presidente Istituto Italiano Privacy, partner ICT Legal Consulting*

*Umberto Rapetto, Generale (r) Guardia di Finanza - Cyber Security Advisor*

*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das Italia*

*Testimonianza di un Risk Manager*

**15.45 - 16.45** - **Le priorità nella scelta della polizza assicurativa**

*Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani*

*Francesco Cincotti, vice presidente Ugari*

*Alessandro De Felice, chief risk officer Prysmian Group*

*Domenico Floro, head of business development & finance Erg Supply & Trading*

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**

main sponsor:



official sponsor:

