

PRIMO PIANO

Fonsai, condannati i Ligresti

Il tribunale di Torino ha condannato Salvatore Ligresti a sei anni di reclusione e sua figlia Jonella a cinque anni e otto mesi, a conclusione del processo sul filone torinese della vicenda Fondiaria-Sai. I due sono stati condannati anche al pagamento di una multa, rispettivamente, di 1,2 milioni di euro e di 1 milione.

Si chiude in questo modo, dopo oltre due anni e mezzo di udienze, il processo relativo a quello che il pubblico ministero Marco Gianoglio ha definito "un fatto di gravità eccezionale": la sottovalutazione di una voce del bilancio della compagnia, la riserva sinistri, che secondo l'accusa permise ai Ligresti di intascare milioni di dividendi illeciti danneggiando al tempo stesso gli azionisti.

Gianoglio aveva chiesto per entrambi la condanna a sette anni e tre mesi, oltre al pagamento di una multa di due milioni di euro ciascuno, per i capi di imputazione di falso in bilancio aggravato dal grave nocumento e aggraviato sotto forma della falsa informazione ai mercati, relativamente ai bilanci di Fonsai nel periodo 2008-2011. Sono state inflitte condanne anche all'ex ad Fausto Marchionni (cinque anni e tre mesi, più una multa di 700 mila euro). Assolto invece l'altro ex-manager, Antonio Talarico; patteggiamento per Emanuele Erbetta. Per leggere la news completa clicca qui.

B. M.

MERCATO

Lemonade, la start up InsurTech più chiacchierata del momento

Basato sul concetto di peer to peer, il nuovo player assicurativo americano si propone di sconvolgere il modo di fare business: prima del suo debutto sul mercato aveva già raccolto finanziamenti per 13 milioni di dollari

Ha debuttato da pochissimo, ma è già la start up *InsurTech* più chiacchierata del momento. Parliamo di **Lemonade**, un nuovo player statunitense che, nelle intenzioni, vorrebbe "rivoluzionare il modo di coprire i rischi". Le ambizioni (e le iperboli) dunque non mancano. L'azienda si presenta come "la prima impresa assicurativa totalmente basata sul concetto di *peer to peer*", proponendo prodotti ritagliati sulle esigenze di gruppi di persone affini.

SFRUTTARE LE AFFINITÀ

A ispirare Lemonade sono le grandi realtà tecnologiche che hanno sconvolto il nostro rapporto con la tecnologia, come **Uber** o **Facebook**. Lo ha ricordato lo stesso fondatore e ceo della start up, **Daniel Schreiber**. "Facebook - ha affermato in un intervento dal titolo *Facebook eats insurance* - ha 1,6 miliardi di utenti, ma non ha diluito il loro senso di affinità, anche se l'azienda è cresciuta in modo esponenziale. L'esperienza su Facebook è intima, ognuno conosce gli amici della propria rete". Secondo Schreiber, trapiantare il dna da Facebook nelle assicurazioni potrebbe essere una grande trasformazione. "Un'assicurazione costruita sul paradigma delle reti sociali unirebbe la vera affinità, con un'accessibilità universale. Si manterrebbe la promessa di un'assicurazione che è di gran lunga meno conflittuale, meno costosa e meno burocratica. Realizzare questo - ha spiegato - richiede la creazione di un'assicurazione da zero: nuovi modelli di business e un radicale nuovo quadro tecnologico. Questo è esattamente quello che stiamo facendo".



Shai Winniger e Daniel Schreiber

POLIZZE PER CHI ABITA NELL'EMPIRE STATE BUILDING

La compagnia, che ha sede a New York, ha iniziato le proprie operazioni sul mercato lo scorso 21 settembre, nove mesi dopo l'annuncio del progetto e l'avvio della ricerca di finanziatori: prima del debutto sul mercato, la start up aveva già raccolto 13 milioni di dollari. *(continua a pag.2)*

**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag.1)

Lemonade ha iniziato a vendere polizze per i proprietari di casa dell'Empire State building a partire da 35 dollari al mese, e coperture per i locatari a partire da 5 dollari al mese. Gli utenti possono acquistare le coperture istantaneamente, da qualsiasi dispositivo mobile, "accelerando un processo che altrimenti potrebbe prendere giorni o settimane", sostiene la start up.

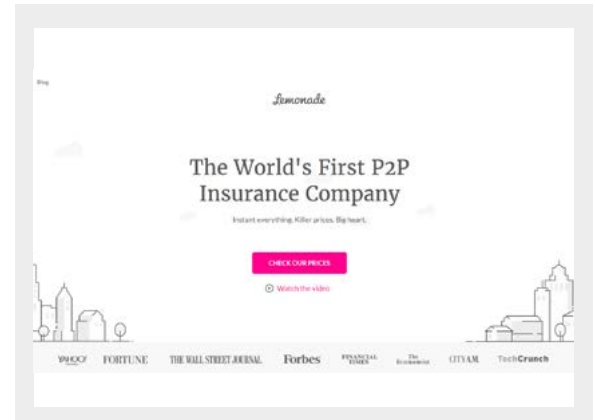
I RISULTATI DOPO I PRIMI DUE GIORNI

Dopo le prime 48 ore di business, Lemonade ha voluto comunicare quanto è riuscita a fare sul mercato: 142 polizze vendute, che hanno generato premi lordi contabilizzati per 14.300 dollari. Come nelle attese, la maggior parte dei 36mila visitatori del sito dell'azienda (il 43%) hanno tra i 25 e i 34 anni, e il 29% tra i 35 e i 44 anni, e sono in maggioranza uomini.

La dinamica del business, ha spiegato co-fondatore della start up, Shai Winniger, è stata divulgata per andare incontro "all'impegno dell'azienda nella trasparenza e onestà".

OPERATIVA CON UNA PROPRIA LICENZA

Lemonade non è l'unico player assicurativo p2p: altre realtà già abbastanza note sono la tedesca **Friendinsurance**, la britannica **Guevara** e la cinese **TongJuBao**. Ma a differenza di altre start up InsurTech, che si appoggiano ad assicuratori tradizionali per sostenere i rischi, Lemonade opera con una propria licenza, approvata lo scorso 15 settembre (a pochissimi giorni dal debutto delle operazioni di business), sebbene abbia comunque diversi partner riassicurativi globali come ad esempio **Hiscox**, **XL Catlin** e i **Lloyd's**.



Beniamino Musto

Solutions for life: Soluzioni per le Compagnie di Assicurazione Vita

Ottimizzare i sistemi attuariali per le compagnie
che operano nel settore Vita

Modulare. Flessibile. Integrato. Potente.

Lo scenario delle Compagnie Assicuratrici del ramo vita è in continuo cambiamento. La sempre maggiore richiesta di informazioni per l'autorità di vigilanza in tempi sempre più stringenti e con un governo attento dell'informazione prodotta, la crescente pressione sui costi e le nuove tecnologie costringono le Compagnie di Assicurazione a lavorare in maniera sempre più efficiente.

Le soluzioni per le Assicurazioni Vita sono rappresentate da applicazioni innovative, infrastrutture di calcolo flessibili, potenti capacità di integrazione e servizi di primo livello perché la Vostra Azienda possa sempre più ottimizzare l'efficacia dei propri sistemi e dei processi attuariali.

Lasciate che Willis Towers Watson Vi lasci scoprire tutto il potenziale della Vostra organizzazione.

Scoprite le soluzioni per le Compagnie Vita. Scoprite Solutions for life.

Per saperne di più, guarda il nostro sito www.willistowerswatson.com/IT-it oppure scrive una mail a: software.solutions@willistowerswatson.com

 IL PUNTO SU...

Le conseguenze giuridiche di una diagnosi errata

Una recente sentenza del Tribunale di Milano ricostruisce un caso emblematico di omessa diagnosi di un tumore per cui è stato chiesto risarcimento

Torniamo a parlare di responsabilità sanitaria, del medico e della struttura, e lo facciamo con riguardo a quella che forse è la fattispecie scientifica e giuridica più complessa nel panorama delle situazioni che portano alla conclamazione della colpa medica: quella dell'errore diagnostico oncologico.

L'occasione ci è fornita da una bella decisione (nel senso della ricchezza giuridica e dell'esposizione lessicale) resa dalla prima sezione del tribunale di Milano lo scorso 28 agosto (n.9830/2016, GU Dott. ssa Martina Flamini).

La questione storica si poneva nei termini più classici della causalità omissiva: un ritardo di quattro mesi nella valutazione di una patologia tumorale al seno di una giovane donna, in quale misura può avere determinato un aggravamento nella evoluzione della patologia? Che cosa si sarebbe potuto fare di più, e di meglio, se il radiologo convenuto in giudizio avesse verificato in occasione del primo controllo quello che poi fu palese nel secondo, svolto quattro mesi dopo?

Il perimetro del giudizio

Nella responsabilità omissiva in generale il giudice non deve accertare l'insorgenza di una patologia (che è insita nella vicenda stessa come autonoma), ma verificare se e in che misura l'accertamento tardivo di una diagnosi abbia aggravato il danno, nel senso che il brutto male, preso per tempo, poteva essere diversamente aggredito e con maggiore efficacia curativa.

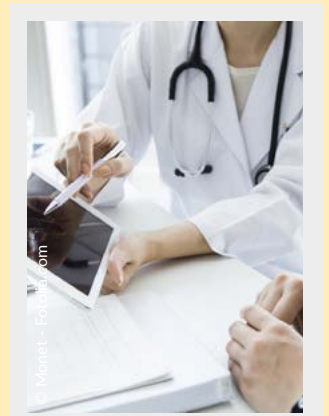
Nel gergo giuridico questa ricostruzione "a posteriori" si definisce "giudizio controfattuale" per effetto del quale, il giudice (e il suo

consulente medico legale) deve poter capire se e quanto il ritardo diagnostico abbia inciso sull'evoluzione di una patologia, così determinando, nel caso affermativo, il maggior danno che poteva essere evitato con una diagnosi corretta e tempestiva.

Con l'ausilio dei consulenti nominati dal tribunale, il giudice può, nel caso esaminato, giungere a una conclusione affermativa della colpa e del nesso eziologico con il maggior danno subito dalla paziente, perché "la progressione del tumore rappresenta il prodotto di un equilibrio tra l'aggressività delle cellule neoplastiche e la risposta dell'ospite: il volume del tumore e la velocità di crescita presentano una certa correlazione probabilistica con la sua aggressività e metastatizzazione".

In verità, "la dimensione del tumore rappresenta uno dei fattori prognostici più sicuri poiché, quando il diametro della neoplasia è maggiore di 1,5 cm, esiste la probabilità che il carcinoma abbia formato metastasi, mentre, per tumori con diametro inferiore a 1 cm, la prognosi è assai più fausta, con una probabilità di sopravvivenza pari al 95%".

(continua a pag.4)



Aviva Flex Drive

Ti sorprende perché paghi solo i chilometri che fai.

- Risparmi subito più del 50% sul premio RCA* con 4.000 km inclusi
- Costo al km 0,05€**
- Assistenza satellitare



SCOPRI DI PIÙ

* Rispetto al prodotto Aviva Easy Drive - Autovetture.

** Esempio di premio potenzialmente applicabile (età intestatario 42 anni, autovettura Panda 1.2 Lounge, potenza 14CV fiscali, 51KW, Benzina, massimale € 7.500.000, anno immatricolazione 2014, carrozzeria Berlina, zona provincia di Milano classe 1): premio annuo imponibile Flex RCA € 202,00 - premio al km 0,05. Tariffa vigente al 01/04/2015, salvo applicazione della legge n. 40/2007.

Assicurazioni
Investimenti
Risparmio
Salute

AVIVA

(continua da pag.3)

Nel caso di specie, osserva il giudice, "il fibroadenoma, al 20/7/2009, appariva con un diametro di 22 mm (classificabile come stadio T 2)", mentre "al 28/11/2009 la lesione aveva raggiunto un diametro di 3 cm. In soli quattro mesi (luglio-novembre) si è assistito a una stadiazione che da T2 passava a uno stadio patologico "pT3, ovvero di un tumore molto aggressivo, con indice di proliferazione elevato".

Con un'analisi dell'evoluzione scientifica così sostenuta, dunque, il tribunale può affermare che "il ritardo diagnostico ha comportato una progressione della malattia, con ricaduta negativa in termini di trattamento chirurgico" e che certamente "una corretta e tempestiva diagnosi, eseguita in occasione del controllo del 20/7/2009, avrebbe consentito di intervenire tempestivamente, così evitando il progressivo aumento di dimensioni del tumore (giunto, dopo soli quattro mesi, al diametro di ben 3 cm)".

Le ragioni del risarcimento

Il danno risarcibile non consiste ovviamente nella misura integrale degli effetti menomativi della patologia in sé, ma solo nella quota di danno da aggravamento che si sarebbe potuto evitare con una attenta diagnosi quattro mesi prima.

In particolare il giudice rileva che, a causa del ritardo, la giovane donna era stata costretta a ricorrere a un intervento demolitivo al seno molto più radicale di quello che sarebbe stato necessario con una tempestiva diagnosi.

La natura della patologia, e della particolare incidenza anche estetica ed esistenziale di tale intervento, che avrebbe potuto essere ben meno radicale dunque, determina, secondo il tribunale, il diritto della paziente a vedere risarcito il proprio danno non patrimoniale nella misura di 60 mila oltre al favore delle spese di lite.

Filippo Martini,
Studio legale Mrv

PRODOTTI

La polizza per chi perde il lavoro

In controtendenza rispetto al mercato arriva una nuova soluzione Cpi che, in caso di bisogno, rimborsa fino a 2.000 euro al mese

Copre i dipendenti privati in caso di licenziamento, mobilità e cassa integrazione, ed è frutto della collaborazione tra **Fmds Broker, Aon Re Trust Broker-Aon Benfield Italia** e una primaria compagnia internazionale. Il nuovo prodotto assicurativo, destinato alla tutela di chi sottoscrive un mutuo o un prestito, è già disponibile sul mercato.

La soluzione, a contraenza Fmds broker, prevede una prima opzione vita e invalidità permanente, con durata pari al finanziamento, uguale per tutti i clienti, con età massima d'ingresso a 60 anni non compiuti, senza franchigie, e la possibilità di assicurare anche gli eventuali garantiti.

Con una seconda opzione, poi, si può affiancare una tutela per l'eventuale perdita dell'impiego che copre anche i contratti a tempo determinato, non scaduti, la mobilità e la cassa integrazione straordinaria. Fmds e i suoi partner garantiscono 18 rate per sinistro e 36 per contratto, con una rata mensile fino a 2.000 euro, e una durata fino a 30 anni.

L'accesso a questa garanzia è reso sostenibile dall'abbinamento di premio unico e premio annuo lungo la durata e da una modalità di pagamento che consente ulteriori frazionamenti.

Il progetto distributivo della nuova soluzione assicurativa Cpi ha già un importante partner: **Auxilia Finance**.

Laura Servidio

24 ORE
EVENTI

www.eventi.ilsolo24ore.com/annual-assicurazioni-2016

18° ANNUAL ASSICURAZIONI

MILANO, 7 E 8 NOVEMBRE 2016

SEDE GRUPPO 24 ORE - VIA MONTE ROSA, 91

Il Solo 24 ORE



#Assicurazioni2016

ADVANCE BOOKING entro il 30/09/2016

RELATORI

Andrea Amadei, COO e Retail Director Aviva
Camillo Candia, Country CEO Zurich Italia
Fabio Carniel, CEO Helvetia Vita e Chiara Assicurazioni
Mario Cianflone, Giornalista Il Sole 24 ORE
Carlo Cimbrì, Amministratore Delegato e Direttore Generale Gruppo Unipol e Presidente UnipolSai Assicurazioni
 Davide Carradi, Senior Partner e Managing Director The Boston Consulting Group
Emanuele Costa, Partner e Managing Director The Boston Consulting Group
Paolo D'Andrea, Responsabile della funzione Governance - Direzione Business & Top Clients TIM
Giulio Dell'Amico, Director KPMG - Global Strategy Group
Luca de Meo, Presidente SEAT

Gabriele Di Bella, Founder & GM Digital Heroes
Maria Bianca Farina, Presidente ANIA
Leonardo Felician, Amministratore Delegato Genialloyd
Flavio Fidani, Partner PwC
Luca Filippone, Direttore Generale Reale Mutua
Nicola Maria Fioravanti, Amministratore Delegato Intesa Sanpaolo Vita
Dario Focarelli, Direttore Generale ANIA
Laura Galvagni, Giornalista Il Sole 24 ORE
Alberto Grassani, Giornalista Il Sole 24 ORE
Simone Grillo, Co-founder & CEO BRAIN
Laura Maide, Industry Head Finance Google
Giovanni Battista Mazzucchelli, Amministratore Delegato Cattolica Assicurazione
Mauro Montagnoli, Direttore Generale ANIA

Yuri Narozniak, Direttore Generale Groupama Assicurazioni
Alessandra Nucci, Co-founder & CEO Enbelleve
Fausto Parente, Direttore Esecutivo EIOPA
Klaus-Peter Roehler, CEO Allianz Italia
Salvatore Rossi, Presidente IRIASS
Enrico San Pietro, Deputy General Manager General Insurance UnipolSai Assicurazioni
Alessandro Santoliquido, Direttore Generale Sara Assicurazioni
Marco Sassina, CEO & GM Generali Italia
Andrea Silvello, Founder & CEO Digital Tech e Co-Founder & CEO Neosurance
Alberto Tavani, Direttore Operations Basilichi
Luca Tremolada, Giornalista Nòva Il Sole 24 ORE
Vincenzo Troiano, Socio Chiomenti Studio Legale

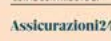
IN COLLABORAZIONE CON



OFFICIAL SPONSOR



CON IL CONTRIBUTO DI



MEDIA PARTNER



Per diventare partner: 24oreformazione.eventi@ilsolo24ore.com, tel. 02 3022.3709 - 3214
Per informazioni e iscrizioni: eventi.ilsolo24ore.com/annual-assicurazioni-2016

Seguici su   

Servizio Clienti
Tel. 02 3030.0502
Fax 02 3022.3414
info@formazione.ilsolo24ore.com

GRUPPO 24 ORE

Il Solo 24 ORE Business School ed Eventi
Milano - Via Monte Rosa, 91
Milano - Via Tortona, 56 - Modac Academy
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c

ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008

Convegno

RC AUTO: FLESSIBILITÀ O SOSTENIBILITÀ?

10 NOVEMBRE 2016



MILANO



Palazzo delle Stelline,
Corso Magenta, 61



9.00 - 17.30

PROGRAMMA

 **Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Presentazione Osservatorio Rc auto
Sinistri, servizi, relazione con il cliente ed evoluzione della telematica

09.50 - 10.10 - Tecnologia, efficienza e redditività per il Ramo auto

10.10 - 10.30 - Qualità e assistenza per servizi a valore aggiunto

10.30 - 10.50 - Gli interventi normativi per un sistema sostenibile

10.50 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - TAVOLA ROTONDA: L'Rc auto tra mutualità, ricerca di profittabilità e richieste di flessibilità

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - L'outsourcing come leva per la crescita

14.20 - 14.40 - Il peso dell'Rc auto nel mix di portafoglio

14.40 - 15.00 - Big Data: l'informazione come base per il futuro

15.00 - 16.00 - TAVOLA ROTONDA: Servizi al cliente, riduzione dei costi, contrasto alle frodi: i risultati raggiunti

16.00 - 17.00 - TAVOLA ROTONDA: Vendere l'Rc auto oggi

Main sponsor:



Official sponsor:



ITALCLAIM



Sotera



Iscriviti su www.insurancetrade.it



Scarica il programma completo

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 12 ottobre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577