



PRIMO PIANO

Il terreno della truffa

Una truffa messa in atto in modo sistemico da un'organizzazione ben roduta. A farne parte, con compiti distinti, una serie di professionisti tra avvocati, periti assicurativi e impiegati postali. Epicentro di tutti i raggiri, un vasto appezzamento di terreno a Partinico (Palermo), di proprietà della mente della banda, utilizzato come pista di collisione dove provocare gli incidenti che poi sarebbero stati denunciati come reali e avrebbero portato a lautissimi risarcimenti da parte delle compagnie assicurative. L'organizzazione è stata smantellata dalla polizia di Partinico, in collaborazione con quella di Corelone e Palermo, e ha portato a 23 arresti, con ben 117 persone finite nell'inchiesta. L'inchiesta è partita quando sono stati incrociati i dati di alcuni incidenti ed è stato scoperto che le persone coinvolte erano sempre le stesse: una coincidenza che ha insospettito gli investigatori. Alla fine, dopo due anni di indagine, sono stati individuati 300 scontri e tamponamenti costruiti ad arte da periti, avvocati, assicuratori, geometri, impiegati di banca per truffare una trentina di compagnie assicurative. In diversi casi le ammaccature alle auto sarebbero state provocate da colpi di mazza e non da veri tamponamenti.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

L'agente, libero e imprenditore

È fondamentale, per gli agenti, innovare il proprio modello di business sulla base di regole più eque e di una maggiore libertà imprenditoriale. È questa l'opinione di Elena Dragoni, agente Allianz a Pavia, imprenditrice di successo e dirigente nazionale Sna

La centralità dell'agente e le sue modalità di realizzazione. L'urgenza di modernizzare l'offerta, i prodotti e le tecniche per intercettare le esigenze della clientela. La necessità di una crescita esponenziale dei prodotti assicurativo-finanziari e previdenziali, per coprire i bisogni del welfare. La ricerca di soluzioni eque, per scongiurare ulteriori perdite di terreno degli agenti. L'esigenza di una relazione più intensa con il cliente, per garantire una pluralità di offerta.

Queste le priorità per il mondo assicurativo, enunciate da **Elena Dragoni**, agente **Allianz** - attiva esponente sindacale e imprenditrice - per invertire la tendenza alla sottoassicurazione nel nostro Paese.

Elena Dragoni diventa agente Allianz a Pavia, nel 2008, a soli 32 anni. Dopo una breve esperienza, nel 1999, con la **Duomo Assicurazioni**, nel 2000, entra a far parte di **Ras** e inizia a dedicarsi alla formazione, diventando formatore/consulente per la direzione di Allianz, con ottimi risultati.

Nell'arco di soli otto anni, le viene affidata la guida di un'impresa/agenzia, che gestisce con piglio imprenditoriale, pur mantenendo la spiccata vocazione per il sociale, con azioni di volontariato e adozioni a distanza.

È componente dell'asecutivo nazionale **Sna** (responsabile Sna delle commissioni tecniche e responsabile del territorio) e del direttivo del **Gruppo Uia** dell'Allianz.

Fortemente preparata nell'Rc auto, ha partecipato alla redazione dei contenuti tecnici del convegno Rca, Non solo prezzo che si è svolto a Roma nel 2009, con grande successo mediatico e istituzionale.

Un dirigente di alto livello, in un recente convegno che ha fatto emergere la crisi generalizzata della struttura agenziale, ha sostenuto che le imprese devono riflettere se sia o meno il caso di rilanciare la figura dell'intermediario. Qual è la sua opinione su questa provocazione?

Si tratta di una provocazione, come lei stessa dice. Potrebbe essere un tentativo di misurare la capacità del sindacato di essere coerente con le posizioni da sempre sostenute, sul rifiuto di una qualsiasi disparità di trattamento tra agenti liberi e agenti integrati, come sono stati recentemente definiti dall'Ania, gli agenti monomandatari. La centralità dell'agente non è in discussione, neppure per le imprese. È la modalità di realizzazione di questa centralità che ci trova su posizioni distanti.

L'Italia, una nazione sottoassicurata. A suo parere, la responsabilità appartiene alle compagnie, che non hanno saputo sviluppare a sufficienza il settore, allo Stato che non ha avuto la capacità di istruire il cittadino, partendo dalla scuola o all'intermediazione, che è carente nel ruolo sociale?

In Italia, la responsabilità di una scarsa cultura assicurativa è condivisa tra lo Stato e le imprese.

(continua a pag.2)



Elena Dragoni, agente Allianz a Pavia



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



(continua da pag. 1) Queste ultime, pur avendo prodotto notevoli utili negli ultimi decenni, non hanno saputo modernizzare l'offerta, innovare i prodotti e le tecniche per intercettare le esigenze della clientela. Sul piano tariffario, poi, le imprese hanno ragionato in un'ottica autoreferenziale, nella quale la qualità del prodotto assicurativo ha dovuto cedere spazio alla necessità di equilibrio tariffario.

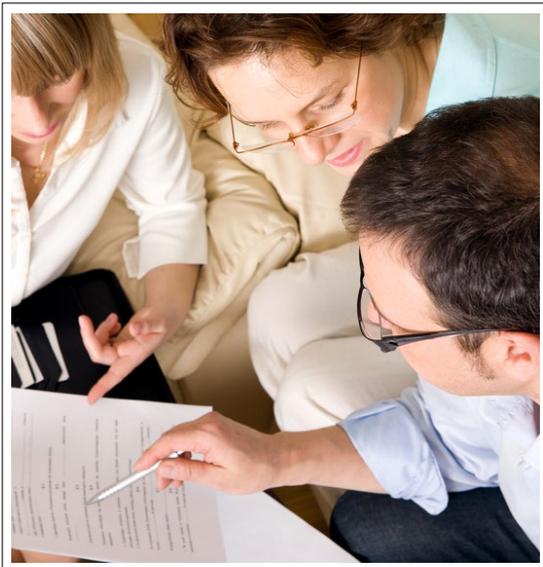
Dal canto suo, lo Stato, non ha certo contribuito alla diffusione di una sensibilità assicurativa e previdenziale degna di un Paese evoluto, benchè tale politica abbia rappresentato una conquista sociale e collettiva non indifferente. Oggi, non è più possibile mantenere tali livelli di copertura sociale in fatto di welfare. Urge una presa di coscienza in tempi rapidissimi: ne dovrà conseguire una crescita esponenziale nella diffusione dei prodotti assicurativo-finanziari e previdenziali, che Sna si augura sarà messa in atto soprattutto dal canale agenziale, se sarà pronto e organizzato per farlo.

In un altro recente convegno, il dibattito ha sollevato dei distinguo sulla differenza tra agente e broker. Quest'ultimo mediatore dovrebbe essere pagato dall'assicurato e non dalle compagnie. Si raggiunge, poi, l'assurdo quando gli affari vengono appoggiati alle agenzie e siete voi agenti a erogare le provvigioni. Come sindacato, pensate di promuovere possibili aggiustamenti?

Si tratta di una consuetudine che si è consolidata in decenni di collaborazione tra brokers e imprese, e tra brokers e agenti. Si pensi che quasi i due terzi del portafoglio rami danni non auto, della rete agenziale di primaria compagnia, si dice sia intermediato dai brokers, che lo appoggiano alle agenzie per comodità di rapporti e che, di fatto, possiedono la titolarità del rapporto con i clienti. È evidente che gli agenti hanno accettato di riconoscere le provvigioni ai brokers, per evitare che questi ultimi trasferissero intere fette di portafoglio alle gerenze delle compagnie, che da sempre pagano sostanziose provvigioni ai broker. Inoltre, pare che questa pratica sia usuale in tutto il mondo.

Come sindacato, abbiamo tentato anche la via giudiziaria, per limitare il fenomeno, specie nell'ambito degli enti pubblici ma, come noto, l'esito è stato quasi sempre a favore dei broker. Aggiungo che la battaglia, in Europa, contro l'ipotesi di introdurre un divieto assoluto di provvigioni erogate dalle compagnie agli intermediari liberi (agenti e brokers), ci vede unitariamente schierati, per cui sarebbe difficile e politicamente scorretto condividere una battaglia europea e poi scontrarci, nel nostro Paese, su questioni che ci hanno visti divisi in passato ma che, ormai, hanno fatto il loro tempo.

(continua a pag.3)



**Sei un intermediario e vuoi INNOVARE il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! NOI SIAMO PRONTI e tu?**



Chiamaci per una dimostrazione 045 6209711



(continua da pag.2) Il direttore centrale dell'Ania, nel confermare la centralità dell'agente, ne riconosce le difficoltà del momento e ammette che i mercati si evolvono al di là delle regole. Il tavolo di trattativa che si è testè aperto tra le parti sociali, porterà soluzioni eque e maggiore chiarezza?

Verdone esterna le proprie considerazioni in merito alle difficoltà che gli agenti avrebbero a rimanere sul mercato, se non sapranno innovare il loro modello di *business*. Il sindacato condivide questa riflessione, con la differenza che, mentre l'Ania pensa a soluzioni di retroguardia, come riproporre all'agente clausole stringenti di esclusiva unilaterale rigida, il sindacato pensa a rimedi moderni, con i quali permettere all'agente di svolgere un'attività di relazione più intensa con il cliente, servendolo a a tutto tondo, offrendogli un maggior ventaglio di soluzioni, una pluralità di offerta, che consenta di soddisfare tutte le esigenze, anche le più sofisticate.

Il mercato, che effettivamente si evolve, al di là delle regole, ha già scelto per un intermediario maggiormente libero e svincolato dai limiti operativi che un'esclusiva rigida impone. Basti pensare che in Italia, nei rami danni (auto compreso), al primo semestre di quest'anno la quota di mercato dei broker, intermediari indipendenti per definizione, ha superato il 50%, quindi di quasi dieci punti la quota degli agenti, rimasti al palo proprio per l'immobilismo conseguente alla modalità rapportuale con le imprese assicuratrici, improntata alla parasubordinazione, gerarchica e organizzativa, che ne limita l'efficacia commerciale. Le soluzioni eque e possibili, al tavolo Sna/Ania, scaturiranno solo se le parti prenderanno atto, finalmente, del mutato impianto normativo e della necessità per gli agenti di poter contare su una maggiore libertà imprenditoriale.

Difficile coniugare il ruolo di donna con quello di agente e dirigente nazionale di Sna? Le aspettative iniziali, l'entusiasmo, ma anche le fatiche di un volontariato così totalitario e assorbente, le consentono di gestire equamente i ruoli?

Non dobbiamo cedere alla tentazione di sconfinare nel luogo comune della difficoltà, a conciliare il ruolo di donna con quello degli impegni istituzionali dettati dal ruolo ricoperto in Sna. L'energia necessaria per mettere un periodo della propria vita personale e profession-

nale al servizio dei colleghi, attraverso l'attività di dirigente sindacale, è direttamente proporzionale all'impegno che si decide di spendere. In quest'ottica, il coinvolgimento e lo sforzo sono equivalenti per l'uomo e per la donna. La difficoltà, sostanzialmente identiche per i due sessi, nascono soprattutto dalle penalizzazioni che inevitabilmente subiscono le attività lavorative e dal fatto che spesso si finisce per trascurare gli affetti familiari.

Carla Barin

MERCATO

Come proteggere i capitali all'estero

Voluntary disclosure e Private Life Insurance al centro della tavola rotonda internazionale organizzata a Milano, da Farad International, in collaborazione con lo Studio Maisto, Unione Fiduciaria e Deloitte

"I contribuenti europei, che detengono capitali all'estero non dichiarati, rischiano di trovarsi tra il *martello* del fisco e l'*incudine* dello scambio automatico di informazioni". È quanto afferma **Lorenzo Stipulante**, country manager di **Farad International** in Italia, in tema di regolarizzazione dei capitali detenuti all'estero, oggetto della quarta edizione della tavola rotonda internazionale organizzata, a Milano, da Farad International (in collaborazione con lo **Studio Maisto, Unione Fiduciaria e Deloitte**), broker assicurativo costituito in Lussemburgo nel 2001 (e presente in Italia) specializzato nello studio e distribuzione di prodotti assicurativi del ramo vita per *High net worth individual*.

"Riteniamo - spiega Stipulante - che la procedura di *auto-denuncia* che porta alla regolarizzazione dei capitali italiani detenuti all'estero, possa rappresentare una soluzione di successo. Restano alcuni dubbi che andranno chiariti e, in tal senso, si attendono misure di attuazione da parte dell'Ucifi". La pressione internazionale spinge verso una maggiore trasparenza e cooperazione fiscale tra i Paesi, e la direttiva 2011/16/UE del Consiglio Europeo del 15 febbraio 2011 sulla cooperazione amministrativa in ambito fiscale impone (a decorrere dal primo gennaio 2015) uno scambio automatico di informazioni tra i Paesi Ue per determinati redditi relativi a contribuenti che risiedono in Europa. "A ciò - sottolinea - si aggiunge un'ulteriore pressione esercitata sui contribuenti che detengono capitali in Svizzera, dove la volontà di passare a un regime di *disclosure* bancario sembra ineluttabile e dove si discute di un possibile accordo sullo scambio di informazioni con l'Italia". Una volta regolarizzati, i capitali conosceranno una nuova vita fiscale in quanto subentrerà la fiscalità italiana (e non più solo quella estera). "Ad esempio, l'obbligo di monitoraggio fiscale, la tassazione dei dividendi e cedole, la tassazione delle plusvalenze sono tutti elementi che subiranno un trattamento diverso da quello antecedente alla regolarizzazione". Su questi temi, il *Private life insurance* può venire in aiuto dei clienti. "Il contribuente, sottoscrivendo un contratto di assicurazione sulla vita, ha l'opportunità, in alcuni casi, di essere esente dal monitoraggio fiscale: sottoscrivere un contratto di tipo *unit-linked* con capitali regolarizzati permette, in determinate circostanze, di beneficiare della impignorabilità e inestraggibilità prescritta dal codice civile. I capitali detenuti all'estero, oggetto di regolarizzazione, non sono mai stati, per loro natura, utilizzati dai contribuenti. Per tale ragione potrebbero essere trasmessi alle future generazioni tramite polizza vita. Per coloro che cercano di ottimizzare la gestione finanziaria dei propri capitali - conclude - il contratto *unit-linked* può essere, un valido strumento da tenere in giusta considerazione".

Laura Servidio



PRODOTTI

La polizza su misura per l'impresa

Personalizzata, anche nel prezzo. È Nai fareimpresa, l'ultima soluzione assicurativa di Nationale Suisse per le pmi: un prodotto multirischio che tutela contro incendio e altri danni ai beni, furto, responsabilità civile e infortuni

Un carrello di coperture per soddisfare le specifiche esigenze dell'impresa, costruito sul concetto di *pay per use*: l'imprenditore paga solo ciò che sceglie di coprire e soprattutto quando serve realmente, scegliendo le franchigie e i limiti di indennizzo secondo le sue reali esigenze.

Nai fareimpresa, il prodotto multirischio di **Nationale Suisse** si rivolge, in particolare, alle società del settore manifatturiero, con fatturato compreso fra uno e 75 milioni di euro e che impiegano fra i cinque e i 200 addetti: un mercato composto attualmente da oltre 113 mila realtà. Il target primario è costituito dalle aziende appartenenti al comparto alimentare e delle bevande, metalmeccanico, della fabbricazione e riparazione di macchine e apparecchiature elettriche ed elettroniche. Restano, invece, esclusi dall'offerta enti e aziende a partecipazione pubblica.

“Il settore delle pmi continua a essere strategico per l'economia italiana – spiega **Silvia Bassanini**, head of small medium enterprises di Nationale Suisse – e sarà il primo a recuperare posizioni una volta superato il momento di crisi. *Nai fareimpresa* può contribuire a sostenere l'attività delle aziende manifatturiere coniugando tre elementi fondamentali: qualità del prodotto, massima personalizzazione e consulenza professionale. In un contesto economico difficile come quello attuale, la protezione del patrimonio dell'impresa rappresenta una scelta strategica. Un'adeguata tutela assicurativa non solo protegge l'azienda da situazioni potenzialmente critiche garantendone la continuità produttiva, ma la valorizza nel suo complesso e ne favorisce l'accesso al credito”.



L.S.

COMPAGNIE

Generali, fiducia degli analisti all'Investor Day

Il Leone di Trieste conferma i target al 2015, e punta su taglio dei costi e aumento della redditività. In Italia continua la riorganizzazione. Svelato il nuovo logo unico per il gruppo

Generali tira dritto, conferma tutti target, ne migliora alcuni, ne aggiunge altri. Punta a una drastica riduzione dei costi, del debito e ad aumenti di redditività e patrimonializzazione. Tutto questo, nonostante **Standard&Poor's** abbia annunciato un prossimo declassamento del Leone di Trieste, che da A- potrebbe allineare il proprio rating al BBB dell'Italia. Il *credit watch* negativo sul debito di Generali è stato fermamente criticato dal ceo **Mario Greco**, nella *conference* con gli analisti durante il secondo *Investor Day*, tenutosi ieri a Londra.



Il nuovo logo unico del gruppo

Il Leone di Trieste conferma, quindi, un Roe operativo al 13% entro il 2015, con benefici a 1,6 miliardi di euro, un indice *Solvency I* oltre il 160% (oggi intorno al 150%) e due nuovi obiettivi: un *debt leverage ratio* (rapporto tra debito e patrimonio netto) al 35%, contro il precedente al 40%, e un *remittance ratio* al 75%. L'ultimo dato è stato evidenziato particolarmente dal cfo, **Alberto Minali**, perché ennesimo esempio della nuova strategia di razionalizzazione del business. Il 75% del *free surplus* lordo generato dalle unità operative sarà trasferito alla holding. Per quanto riguarda la riduzione dei costi, l'obiettivo è ottenere 750 milioni di risparmi entro il 2015 e un miliardo al 2016, di cui il 40% dal vita e il 60% dal danni. “Ma questi risparmi – ha assicurato Greco – non toccheranno le reti distributive, in termini di remunerazioni e commissioni. In Italia, Germania e Spagna, gli agenti sono un valore per noi e un *asset* molto importante”.

Per il trimestre in corso, Generali non prevede grossi cambiamenti rispetto ai trimestri precedenti, e tutto procede “senza peggioramenti né evidenti miglioramenti”, ha sottolineato Greco. Il ceo ha parlato molto della riorganizzazione in corso in Italia, con la fusione dei marchi e l'allineamento dei prodotti. “Dal prossimo gennaio – ha spiegato – cominceremo a unificare i prodotti di **Toro**, **Alleanza** e **Ina Assitalia** per tutte le agenzie. È un percorso lungo e sarà uno sforzo massivo. In Italia abbiamo oltre 200 prodotti ed entro il 2015 saranno 70: gli agenti saranno formati per indirizzare i consumatori su questi contratti”. Per tutto quanto detto ieri all'Investor Day, clicca *qui*.

Fabrizio Aurilia

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 28 novembre di www.insurancetrade.it

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