



PRIMO PIANO

## Falsi sinistri, 42 denunciati nel barese

Sembrano non finire mai i casi di falsi incidenti stradali, soprattutto nel sud d'Italia.

L'ultimo caso è venuto alla luce ieri, dove la *Guardia di Finanza* di Gioia del Colle (Bari) ha denunciato 42 persone con l'accusa di truffa ai danni di alcune compagnie di assicurazione per aver segnalato dei falsi sinistri mai avvenuti.

I militari, coordinati dal sostituto procuratore di Bari, Carmela Bruna Manganelli, hanno individuato il gruppo criminale: tra questi tre titolari di agenzie per il disbrigo di pratiche auto, che operavano in diversi comuni della provincia barese, chiedendo ed ottenendo risarcimenti a fronte di sinistri costruiti a tavolino. Le indagini hanno accertato la falsità di almeno tredici incidenti stradali.

La scelta dei soggetti da coinvolgere nella messa in scena dei falsi sinistri avveniva proprio attraverso le stesse agenzie di disbrigo pratiche auto. La partecipazione veniva proposta a persone in difficoltà economiche, che successivamente venivano ricompensate secondo una sorta di tariffario fissato dalla stessa organizzazione a seconda del ruolo ricoperto.

Questi ultimi venivano assistiti dai professionisti coinvolti nell'indagine per tutti gli aspetti legali riguardanti l'ottenimento degli indennizzi risarcitori.

**Beniamino Musto**

MERCATO

## I mancati pagamenti delle imprese italiane

La frequenza dei debiti non onorati, sul mercato interno, è aumentata del 15% nel 2012, mentre sul mercato export sale la severità del 16%. E' quanto emerge dall'analisi sui mancati pagamenti delle imprese italiane, svolta dal Centro Studi di Euler Hermes Italia, che segnala l'urgenza di supportare le imprese

In Italia oltre tre milioni di imprese (soprattutto di piccola dimensione), pari al 70% del totale, soffrono di problemi di liquidità dovuti al ritardo dei pagamenti: una perdita che sfiora i 40,5 miliardi di euro all'anno (dato **Cgia** di Mestre), determinata dalla decrescita economica nazionale (Pil -2,2% nel 2012 e -0,8% nel 2013). Lo rivela l'analisi svolta da **Euler Hermes Italia** - compagnia del **Gruppo Allianz** specializzata nell'assicurazione crediti - sulla base del monitoraggio giornaliero dei pagamenti di circa 450mila imprese italiane, al fine di analizzare lo stato di salute e i livelli di rischiosità di regioni e segmenti produttivi.

In particolare, i dati del 2012 rispetto al 2011 registrano, sul mercato interno, la crescita della frequenza dei mancati pagamenti (+15%), mentre la severità (analisi degli importi medi) decelera, invertendo lievemente il trend (-3%). Il mercato export, sul fronte della frequenza, è stabile nel 2012 rispetto ai valori 2011, mentre mostra segnali di deterioramento sul fronte degli importi medi dei debiti non onorati, con un aumento del 16%.

"I mancati pagamenti in Italia - spiega **Michele Pignotti**, capo di Euler Hermes per l'area del Mediterraneo, Africa e Medio Oriente - proseguono il trend di crescita anche per il 2012. Il forte rallentamento dei consumi privati, le condizioni di accesso al credito restrittive, insieme ad una struttura finanziaria molto indebitata delle imprese italiane, stanno alimentando, sul mercato interno, la crescita dei debiti non onorati tra le aziende". (continua a p.2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Lloyds bank, rosso dimezzato nel 2012 e maxi-bonus al ceo

Il 2012 ha visto un miglioramento delle performance di **Lloyds Bank**, pur restando in rosso. L'istituto britannico ha chiuso l'esercizio dello scorso anno con perdite nette quasi dimezzate a 1,4 miliardi di sterline, rispetto a un rosso di 2,8 miliardi del 2011. Sui conti della banca britannica hanno pesato soprattutto i costi per risarcire i propri clienti a seguito alla vendita scorretta di polizze assicurative a protezione del finanziamento. L'utile operativo prima delle tasse è salito da 638 milioni a 2,6 miliardi. Il risultato riflette la riduzione delle perdite delle attività non-core e la stabile profittabilità del suo core business. Nonostante i conti in rosso la banca, di cui lo Stato britannico detiene il 39% del capitale, ha deciso di assegnare un bonus di poco meno di 1,5 milioni di sterline in azioni al suo direttore generale **Antonio Horta-Osorio**. Il bonus è comunque condizionato al soddisfacimento di alcuni criteri, come la valutazione del titolo in Borsa, e sarà pagato solamente nel 2018.



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



### *(continua da p. 1)* I SETTORI CHE SOFFRONO DI PIÙ

Tra i settori più colpiti, il comparto *food*, affetto dall'inefficienza della catena distributiva e dalla crescita dei costi per le imprese agricole, i *trasporti*, fortemente penalizzati dagli elevati costi del carburante, l'*automotive*, spinto verso il basso dal forte calo della domanda. Unico comparto con segnali positivi, il sistema Casa, trainato particolarmente dai nuovi prodotti *high-tech* che entrano a far parte dei consumi domestici.

Numeri poco incoraggianti determinati da vari fattori: la produzione industriale che, nel 2012, ha registrato il peggior dato dal 2009: -6,7%, con flessioni in tutti i settori (in primis il settore auto) e un'economia in calo nel terzo trimestre del 2012 e stimata di segno negativo anche per il 2013 (-0,9%).



### L'EXPORT CHE TRAINA

Le vendite all'estero attenuano gli effetti della crisi, risultando il principale fattore di crescita. Per la prima volta negli ultimi dieci anni, l'Italia ha registrato (nel 2012) un saldo della bilancia commerciale in attivo, per circa 10 miliardi di euro, grazie a un incremento del 5% delle esportazioni.

“Dal lato export – sottolinea Pignotti – si evidenzia un peggioramento dei pagamenti soprattutto in termini di importi medi. A incidere su quest'ultimo dato, gli incrementi registrati nei settori chimica, siderurgia, meccanica e commodities. Tra i principali mercati di destinazione, dove è più alta la severità degli insoluti, si segnalano la Francia, la Germania, la Polonia, la Romania e la Turchia”.



### I NUMERI DELLE REGIONI

Analizzando la situazione su base regionale, si registra un gap del Pil, tra chi vive al Sud e chi al Nord-Est, pari al 43,8%, ma sono calati ovunque fatturato e redditività delle imprese manifatturiere e dei servizi e gli alti livelli di disoccupazione minacciano i consumi, provocando una discesa della produzione.

Sulla situazione dei mancati pagamenti, la frequenza risulta in aumento in tutte le Regioni con due eccezioni: il Trentino Alto Adige e la Calabria (in quest'ultima l'arretramento è a due cifre); a registrare gli indicatori in peggioramento, con incrementi complessivamente più rilevanti, sono Emilia Romagna, Piemonte, Abruzzo, Molise e Marche. La severità, invece, è in diminuzione in 11 regioni su 20, con flessioni rilevanti in Val d'Aosta, Lazio e Basilicata.

### IN CERCA DI CRESCITA

I primi segnali del 2013 ci indicano, sul mercato domestico, un trend dei mancati pagamenti ancora in crescita, ma con una lieve decelerazione rispetto al trend di fine 2012, mentre qualche segnale di positività arriva dal mercato Export dove, nel mese di gennaio, il trend degli importi medi ha rallentato la sua crescita nel tessile e nella meccanica.

“Le parole chiave – conclude Pignotti – sono crescita e competitività che richiedono riforme non più rinviabili, in primis l'attenuazione della burocrazia e la riduzione della pressione fiscale, altrimenti si continuerà ad essere poco attrattivi agli occhi degli investitori esteri. Occorre quindi un piano industriale concreto che supporti quelle imprese e quei settori che investono in innovazione con l'obiettivo di andare a catturare in qualsiasi parte del mondo quella domanda che, oggi, nel vecchio continente sembra si sia attenuata”.

Laura Servidio



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

PER RICEVERE OGNI GIORNO “INSURANCE DAILY”, IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



## PARTNERSHIP

### Sogessur, accordo con Ald Automotive

La partnership prevede la fornitura di copertura Rc auto per oltre 100 mila veicoli

**Sogessur**, filiale italiana del gruppo **Société générale insurance**, ha siglato un accordo con **Ald Automotive** per la copertura Rc auto di oltre 100 mila veicoli della flotta auto in dotazione all'azienda, che è tra i principali player nel settore dei servizi di noleggio a lungo termine e gestione flotte aziendali. L'accordo ha una durata di tre anni.

Tra i principali vantaggi per i clienti Ald ci sarà la garanzia di rapidità del trattamento dei sinistri in tempi estremamente ridotti, una vasta gamma di coperture all'interno dell'ambito rc, e massimali di copertura elevati.

Secondo **Eugenio Zaccheo**, *insurance manager* di Ald Automotive, l'accordo è molto vantaggioso innanzitutto per quanto riguarda la sua durata, dal momento che, essendo triennale, garantisce una forte stabilità con l'assicuratore, contribuendo a dare sicurezza all'azienda.

In un mercato molto incerto come quello del noleggio a lungo termine, infatti, "ci sono difficoltà oggettive ad assicurare una flotta auto a causa dell'elevata responsabilità che si accollerebbero le compagnie assicuratrici - sottolinea Zaccheo - pertanto siamo molto soddisfatti della nuova collaborazione stipulata con Sogessur, sia per i vantaggi che ne deriveranno per i nostri clienti, trattandosi di una compagnia assicurativa assolutamente solida e affidabile, sia perché la partnership contribuisce al rafforzamento della sinergia nel gruppo Société Générale". Zaccheo riscontra un altro grande risvolto positivo nella puntualità della reportistica: "tutti i processi operativi - spiega - sono più fluidi trattandosi di aziende facenti parte di un unico gruppo." Il rapporto, in altre parole, "non è più quello classico tra cliente/fornitore, ma si tratta di una vera e propria partnership, poiché - conclude Zaccheo - entrambe le parti hanno interesse ad avere una gestione assicurativa più vantaggiosa".

Anche per Société Générale Insurance questo accordo rappresenta un importante passo per lo sviluppo delle attività del gruppo in Italia, andando a consolidare la partnership già attualmente attiva con Ald in Francia con un significativo aumento del portafoglio Rc auto.

"La collaborazione con Sogessur -spiega **Valeria Fisicaro**, responsabile marketing di Société Générale Insurance Italia - consente ad Ald Automotive di realizzare un monitoraggio più puntuale della flotta e dei rischi sottostanti. La soddisfazione dei clienti Ald in Italia - sottolinea Fisicaro - è la nostra principale missione che perseguiremo insieme ad Ald unendo le rispettive competenze all'interno del gruppo".

**Beniamino Musto**

## NORMATIVA

### Il lungo cammino delle riforme in campo assicurativo

Il 2012 è stato un anno sicuramente denso di novità nel campo assicurativo, a partire dal d.l. Cresci Italia (D.l. n. 1/12, convertito con modificazioni nella legge n. 27/2012), per arrivare al d.l. Crescita 2.0 (d.l. n. 179/2012, convertito con modifiche nella legge n. 221/2012)

I provvedimenti sopra ricordati hanno interessato da un lato il settore Rc auto, da sempre al centro dell'attenzione del legislatore, ma anche quello dell'intermediazione assicurativa in generale, che ha visto l'avvento della libera collaborazione tra agenti, broker e soggetti iscritti nella sezione "D" del **Rui**, estendendo tale possibilità anche ai rapporti tra agente e agente.

Come sempre accade, il mercato ha accolto le novità legislative in maniera molto articolata, registrando ora l'entusiasmo, ora la critica verso questo o quel provvedimento.

Il dato di fatto che però è davanti a tutti è che sia il Decreto Cresci Italia, sia il *decreto Crescita 2.0* hanno previsto per la loro completa attuazione, una serie di ulteriori provvedimenti regolamentari, che impediscono allo stato attuale di poter esprimere una valutazione globale.

Ciò vale, ad esempio, in relazione agli sconti che dovrebbero essere collegati alla scelta da parte dell'assicurato di installare sulla propria vettura la cosiddetta *scatola nera* (d.l. "Cresci Italia"), considerato il lungo iter di attuazione della norma, che vede l'intervento di numerosi soggetti, tra i quali il *Garante della Privacy*.

Si pensi poi al discusso tema dei tre preventivi (il famoso art. 34 del d.l. "Cresci Italia"), in relazione al quale giace una bozza di regolamento presso l'**Ivass** e sul quale è destinato ad incidere l'art. 22, comma 13, del d.l. *Crescita 2.0* (ci riferiamo alla definizione della piattaforma comune che dovrebbe facilitare la consultazione delle varie proposte da presentare alla clientela).

Per contro vi sono, invece, altre norme che hanno avuto un impatto immediato sul mercato, come quelle contenute nel d.l. *Crescita 2.0* in materia di collaborazione tra intermediari e la fine del tacito rinnovo per i contratti Rc auto.

Da ultimo meritano un cenno quelle novità che hanno aperto un vasto dibattito nell'ambito degli addetti ai lavori, anche in relazione alla loro formulazione, a volte fonte di possibili differenti interpretazioni, come ad esempio la modifica dell'art. 139 del *Codice delle assicurazioni private*, avente lo scopo di arginare i fenomeni speculativi legati ai cosiddetti colpi di frusta (il pensiero va agli artt. 32, comma 3 ter e 3 quater del d.l. *Cresci Italia*, sul cui contenuto apparentemente contraddittorio è intervenuta l'allora Isvap, cercando di fornire un'interpretazione idonea a ricondurre a coerenza il sistema).

L'analisi potrebbe proseguire a lungo, per cui ci riproponiamo periodicamente di occuparci del cammino di implementazione delle riforme, con un occhio a quelle che potrebbero essere le riforme di domani.

**Avv. Andrea Maura**,  
[www.legalgrounds.eu](http://www.legalgrounds.eu)



INTERMEDIARI

## Ivass riceve una rappresentanza di Anapa

Proseguono gli incontri della neonata associazione con gli organi istituzionali



Alessandro Lazzaro, vice presidente Anapa

Dopo essersi confrontata con l'Ania, con le associazioni dei consumatori e con **Insurance Europe**, prosegue la serie di incontri di **Anapa** con gli organi istituzionali. Nella giornata di ieri una rappresentanza dell'associazione, composta dal vicepresidente **Alessandro Lazzaro** e da **Pasquale Laera**, è stata ricevuta presso la sede dell'Ivass.

Diverse le tematiche affrontate, a partire dalla necessità di un allineamento dei sistemi informativi di ciascuna compagnia con quelli agenziali, che oggi, secondo Anapa, avviene nella maggior parte dei casi in forma inadeguata alla necessità di rendere fruibili dati corretti al consumatore.

E' stata inoltre sollevata la necessità di un percorso di digitalizzazione e accesso alle informazioni che sia progressivo nel tempo, che possa affrontare la complessità dei dati di portafoglio evitando di generare inesattezze informative, oltre che di ricadere come onere gestionale, se non legale, esclusivamente sugli agenti.

La consultazione è parte integrante delle audizioni messe in atto dall'ente di vigilanza in merito all'adozione della disciplina regolata dal *decreto Sviluppo bis* con particolare riferimento alle tematiche espresse dall'art. 22 comma 8 e definito *Home insurance*.

Anapa ha ribadito all'Ivass, la necessità di definire dei percorsi attuativi che tengano presente la complessità di questo cambiamento sia per le agenzie sia per le compagnie.

L'obiettivo dell'associazione è da un lato mantenere centrale il diritto del cliente all'accesso a informazioni effettivamente utili e trasparenti, e dall'altro definire i confini di un processo che deve essere sostenibile per gli agenti.

**B.M.**

PSICOLOGIA

## Dallo sconforto alla forza interiore

“Molte persone, di fronte a una sconfitta o a una difficoltà molto grave, vengono prese dallo sconforto. Lo sconforto è un cedimento interiore, una scomparsa dello slancio vitale, la perdita della speranza. Ho visto molti individui colpiti dalla malattia o dalla sfortuna cedere, crollare, e mi sono domandato che cosa sarebbe mai capitato di loro. Li ho rivisti dopo molti anni e, stupito, ho visto che si erano ripresi, erano guariti, avevano iniziato una nuova attività, pieni di vita. Ho capito allora che lo sconforto e il cedimento quasi sempre sono meccanismi di protezione. Ci ritiriamo come il cane ferito si ritira nella sua cuccia per proteggersi dagli stimoli, per non mettersi in gioco finché non ha recuperato le forze” (di Francesco Alberoni, *Corriere della Sera*).

Chi però passa attraverso lo sconforto e riesce a superarlo acquisisce una tale forza interiore che lo mette in condizione di risolvere qualsiasi problema.

Pochi giorni fa nell'entrare in contatto attraverso *LinkedIn* con una mia amica le ho fatto la classica domanda “come stai?”.

Mi ha risposto con una meravigliosa mail in cui esternava tutte le sue sofferenze e preoccupazioni dovute alla convivenza con i problemi di salute di una persona a lei cara.

Lo ha fatto con grande dignità e con grande tenerezza facendomi emergere quanto lei stessa avesse lottato e stesse ancora lottando a fianco del suo uomo. Non soffre chi soffre, o per lo meno soffre di più chi accompagna le sofferenze altrui.

La cosa meravigliosa è che questa persona nelle relazioni con gli altri ha sempre celato questa sua grande sofferenza ridendo e scherzando come se beneficiasse di una immunità alla sofferenza.

Ogni qualvolta sono ammalato realizzo quanto “si stia bene quando si sta bene”, quale immenso valore abbia lo star bene e come nessuno di noi si ferma mai a pensare realmente con quale forza le persone che soffrono affrontano la vita di tutti i giorni.

Ogni tanto fermiamoci a pensare che, se abbiamo un problema da qualche parte del mondo, magari al piano di sotto o di sopra al nostro, c'è una persona che sta lottando con problemi di gran lunga più importanti di quelli che abbiamo noi.

**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](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.87069835 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 1 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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