

PRIMO PIANO

Indennizzi per le polizze dormienti

Il ministero dello Sviluppo economico potrebbe intervenire a favore dei consumatori danneggiati dai nuovi termini di prescrizione fissati per le cosiddette polizze vita dormienti. Ad annunciarlo, nel corso del question time di ieri alla Camera, il ministro Federica Guidi in risposta a un'interrogazione dell'On. Mario Sberna (Scelta Civica), che ha evidenziato "una disparità di trattamento tra i risparmiatori", in quanto sono del tutto esclusi dal rimborso "coloro la cui prescrizione è avvenuta tra il gennaio 2010 e il 20 ottobre 2012, data dell'entrata in vigore della legge n. 179 del 2012".

Guidi ha precisato che, a differenza di quanto previsto per i conti correnti dormienti, per le polizze "non esiste un rimborso dovuto, ma un indennizzo per ridurre il grave disagio". Il ministro ha ricordato come in passato si sia provveduto con 7,6 milioni di euro attraverso il Fondo per i consumatori, alimentato con le entrate derivanti dalle sanzioni Antitrust. "Ritengo di poter impegnare il ministero - ha affermato Guidi - a valutare nella ripartizione dei fondi tale possibilità, a condizione che nel 2015 siano riassegnati all'apposito fondo gestito dal Mise somme congrue". Infine, il ministro ha precisato che nel fondo potrebbero confluire anche somme non utilizzate nel 2014.

B.M.

PERITI

Lo Studio Cincotti e i suoi primi cinquant'anni

Nato nel 1964 per iniziativa di Marco Cincotti, lo studio che porta il suo nome in questo mezzo secolo di vita è cresciuto fino a diventare un punto di riferimento a livello italiano e internazionale: il prestigioso traguardo è stato celebrato lo scorso 26 marzo con una grande festa a Milano. Francesco Cincotti, figlio del fondatore (e presidente di Aipai) ripercorre i cambiamenti avvenuti nell'attività del perito nel corso di tutti questi anni

Sono passati poco più di 50 anni da quando, nel 1964, l'ingegnere navale **Marco Cincotti** apriva a Milano, al civico numero 11 di via Correggio, un ufficio che si occupava di liquidazione sinistri in ambito *Marine*. Oggi, pur essendo rimasto esattamente nella stessa ubicazione delle origini, lo **Studio Cincotti** è cresciuto notevolmente: non solo nel numero di impiegati (vi lavorano una ventina di persone), ma anche per la tipologia di sinistri gestiti e,

soprattutto, per l'approccio internazionale con cui opera. Attualmente lo fa sotto la guida di **Francesco Cincotti**, figlio del fondatore e, da alcuni mesi, presidente di **Aipai**, la principale associazione dei periti.

Per celebrare il suo mezzo secolo di storia, lo Studio Cincotti ha organizzato, lo scorso 26 marzo a Milano, un evento speciale a cui erano presenti esponenti di primo piano del mondo delle compagnie, ma anche broker, agenti, risk manager e periti provenienti dal panorama italiano e internazionale. Con **Insurance Daily**, Francesco Cincotti ha ripercorso questi cinquant'anni di attività, soffermandosi sugli enormi cambiamenti avvenuti nel mercato, e sulla direzione che la categoria dei periti dovrebbe intraprendere per restare al passo delle nuove dinamiche globali.

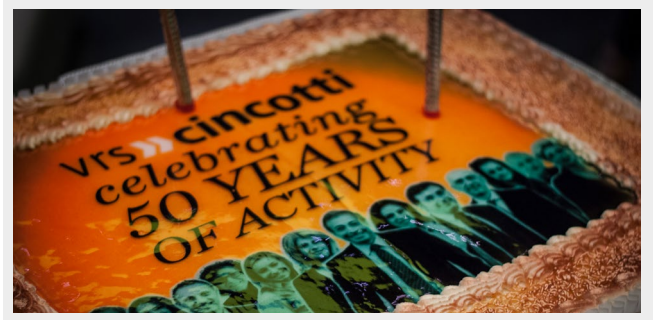
Dottor Cincotti, quali sono state le principali tappe che hanno portato un piccolo studio a diventare un punto di riferimento dello scenario peritale italiano?

Nel 1964 mio padre, Marco Cincotti, iniziò l'attività occupandosi inizialmente del ramo *Marine*. Marco, infatti, aveva maturato una lunga esperienza alla Marina Militare Italiana, dove si era laureato in ingegneria meccanica e navale. Il mondo assicurativo, comunque, è sempre stato nel *Dna* della mia famiglia: mio nonno è stato direttore generale delle **Generali**, mentre uno zio di mio padre, Alberto, svolgeva già l'attività peritale tra Parigi e Roma. A partire dal 1966 lo studio ha iniziato a raccogliere i primi soci, allargando la sua attività anche ai rami elementari: incendio, furto, alluvioni e eventi atmosferici; tra gli anni 70 e gli 80, poi, l'attività si è estesa anche alla gestione dei danni indiretti. L'inizio della piena collaborazione tra me e mio padre è avvenuta tra gli anni '90 e il 2000.

È stato naturale, per lei, prendere le redini dell'attività paterna?

Posso dire di sì. Questo è un mondo in mezzo a cui sono cresciuto. Ricordo che quando frequentavo le scuole medie capitava che mio padre a volte, invece di lasciarmi andare a seguire le lezioni, mi portasse con sé per mostrarmi alcuni sinistri particolarmente interessanti. E io, del resto, ho sempre mostrato un certo interesse, ponendogli sempre molte domande.

(continua a pag.2)



(continua da pag. 1)

Come è cambiato lo studio dopo il suo ingresso?

Inizialmente abbiamo cominciato a occuparci di nuovi ambiti: Rc prodotti, Rc generale e i rischi tecnologici. L'attuale struttura dello studio ha iniziato a delinearsi dal 2000 in avanti. Una delle tappe più importanti è stata la *membership* con **vrs Adjusters**, network peritale globale di matrice americana e presente in più di 140 Paesi nel mondo: da loro siamo stati selezionati come partner in Italia.

Cosa significa operare all'interno del network vrs Adjusters?

L'ingresso in questa realtà ha portato due grossi cambiamenti. A livello qualitativo siamo entrati a far parte di uno standard di servizio di matrice anglosassone riconosciuto a livello globale da tutte le compagnie assicurative, e abbiamo potuto sviluppare tutti i requisiti necessari a operare su scala globale, apprendendo un nuovo concetto di standard di servizio, di reportistica, di rispetto dei tempi, e di modalità di comunicazione con i riassicuratori. A livello operativo siamo diventati il referente nazionale, per i sinistri che avvengono in Italia, di grosse imprese multinazionali che hanno attività nel nostro Paese.

Quali cambiamenti ha osservato in questi anni nello scenario in cui opera?

Il mercato è profondamente cambiato. A livello mondiale, a causa della globalizzazione; a livello locale, per via delle fusioni e degli accorpamenti tra aziende: i due esempi più evidenti, nel mondo assicurativo, sono la nascita di **UnipolSai** e di **Generali Italia**. La stessa dinamica, in Europa, si è verificata anche in ambito peritale: in Francia e in Regno Unito, le società di perizie sono molto poche, ma di grandi dimensioni. Anche i rischi si sono globalizzati: tantissime piccole e medie aziende si sono fuse con altre imprese, o sono state acquisite da grandi player multinazionali. Ed è da qui che nasce l'esigenza di avere grandi network peritali che garantiscano determinati standard.

(continua a pag. 3)



Francesco Cincotti



Workshop "L'assicurazione dei Crediti e Cauzioni" promosso da Coface per gli iscritti SNA

La normativa che consente le Collaborazioni tra Agenti è alla base dell'accordo che Coface e lo SNA hanno sottoscritto nel 2013.

L'accordo testimonia la grande attenzione che Coface riserva al Canale Agenti, che da sempre ricopre un ruolo centrale nel sistema distributivo della Compagnia.

Al fine di favorire la partnership in corso, per il secondo anno consecutivo, Coface e SNA promuovono una serie di incontri volti a presentare l'Assicurazione dei Crediti e Cauzioni, con particolare focus sui nuovi strumenti tecnologici sviluppati da Coface a favore degli agenti.

APPUNTAMENTI

- **Napoli, martedì 14 aprile** dalle 14.00 alle 18.00
Renaissance Hotel Mediterraneo
Via Ponte di Tappia, 25 - Napoli
- **Firenze, venerdì 17 aprile** dalle 14.00 alle 18.00
Una Hotel Vittoria - Via Pisana, 59 - Firenze
- **Padova, martedì 21 aprile** dalle 14.00 alle 18.00
Hotel Best Western Premier - Via Venezia, 30 - Padova

Coface, per scambi commerciali più sicuri
www.coface.it - comunicazione@coface.com

coface
FOR SAFER TRADE

(continua da pag. 2)

È cambiato anche il modo di valutare e liquidare i sinistri?

Innanzitutto sono cambiate le tempistiche, che si sono ridotte considerevolmente: non è più accettabile l'attesa, tutto è più immediato. Ma sono cambiate anche le caratteristiche dei nostri interlocutori presso le compagnie. Alcuni anni fa, in Italia, le persone con cui ci rapportavamo avevano in genere un solido background assicurativo; oggi, spesso, può capitare che il nostro interlocutore provenga dal mondo bancario o finanziario, e ciò comporta talvolta una difficoltà di comprensione quando si affrontano aspetti prettamente tecnici o di interpretazione del contratto assicurativo.

Da qualche mese lei è presidente di Aipai. Campo, quello dell'associazionismo, dove suo padre è stato pioniere.

Aipai è nata nel 1968 proprio su iniziativa di Marco Cincotti e di altri soci fondatori. Dal 1995, inoltre è stato presidente della **Fuedi**, la federazione europea delle associazioni nazionali dei periti, a cui mio padre ha dato un contributo sin dalla sua creazione, nel 1973.

Quale direzione lei intende imprimere all'attività della sua associazione?

In questi ultimi anni l'evoluzione dell'attività dello Studio Cincotti ha visto una forte accelerazione geografica, mentale, linguistica. È questo ciò che vorrei trasferire in Aipai, lavorando su tre aspetti. Il primo è quello di velocizzarsi: oggi bisogna correre, pertanto le perizie vanno fatte in modo proattivo, non passivo. Il secondo aspetto riguarda il servizio al cliente: bisogna smetterla di vessare gli assicurati. A portare lustro a una compagnia non è qualche euro risparmiato in una liquidazione, ma la trasparenza e la professionalità che si è in grado di offrire all'assicurato, il quale vede nella figura del perito la compagnia con la quale ha stipulato il contratto.

Il terzo punto su cui vorrei lavorare è quello di proporre una sorta di *autoanalisi* per quanti tra di noi non sono al passo coi tempi, e si trovano in situazioni di crisi perché rifiutano di allearsi con altri colleghi, nel solco di quel processo di globalizzazione che ha coinvolto tutti gli attori del mercato. Bisogna superare i protagonismi e gli isolazionismi.



Oggi dunque per stare sul mercato occorre fare sistema?

Esattamente. Ed è per questo motivo che le associazioni peritali Aipai, **Anpre**, **Assit** e **Collegio Lombardo**, stanno fattivamente lavorando per concretizzare a breve la nascita di **Periti Uniti**, confederazione tra le associazioni nazionali dei periti. Un nome forse non particolarmente accattivante, ma che rende una chiara idea della nostra volontà di poter contare molto di più sul mercato, parlando attraverso un'unica voce con cui ribadiremo un messaggio fondamentale: la sottoscrizione di una polizza assicurativa da parte del consumatore, di per sé, consiste nella liquidazione del danno. Pertanto, il ruolo del perito è davvero centrale per l'assicuratore che vuole offrire un servizio di assistenza in caso di sinistro, e per tutto il sistema assicurativo.

Beniamino Musto

BROKER

Willis Italia e Cai insieme per gli amanti della montagna

**Novità per i soci del Club alpino italiano,
arriva la polizza infortuni per attività
personale in montagna**



Più tutele per gli amanti della montagna. È quanto prevede l'accordo di collaborazione firmato tra **Willis Italia**, broker assicurativo internazionale, e **Cai** (Club alpino italiano). L'intesa mira a offrire agli associati del Cai polizze a copertura infortuni per attività personali, come alpinismo, escursionismo, speleologia e sci-alpinismo. Con attività personale si intende quella distinta dalle attività istituzionali e sociali, già coperte dalla polizza legata alla iscrizione al sodalizio. Nel dettaglio l'assicurazione copre, oltre al decesso e all'invalidità permanente, le spese di cura e la diaria di ricovero giornaliera, senza limitazioni di difficoltà dell'escursione o ascensione e di territorio.

“Siamo particolarmente felici – ha dichiarato **Guido De Spirt**, amministratore delegato di Willis Italia – dell'accordo sottoscritto con il Club alpino italiano, la cui centenaria attività promuove l'alpinismo in ogni sua manifestazione. La diffusione della conoscenza e dello studio delle montagne italiane, unitamente alla difesa dell'ambiente naturale, svolta dal Cai, costituiscono di certo una eccellenza italiana di cui andare fieri”. Gli ha fatto eco il presidente generale di Cai, **Umberto Martini**: “ritengo che il risultato ottenuto e fortemente ricercato – ha commentato – possa essere l'inizio di una diversa lettura delle garanzie assicurative prestate ai nostri soci in un'ottica di maggiore aderenza alle reali esigenze assicurative della base associativa”.

R.A.

#22
marzo 2015

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

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