



• EDITORIALE

## L'omicidio stradale sarà davvero reato?

A breve potrebbe essere introdotto nel Codice Penale il reato di omicidio stradale. Per il settore assicurativo, che attraverso l'attività della Fondazione Ania per la sicurezza stradale ha da sempre evidenziato la piaga della gravità degli incidenti nel nostro Paese, sarebbe un importante traguardo.

Ma questo provvedimento gioverebbe naturalmente a tutti gli italiani, perché abbasserebbe l'asticella della tolleranza verso l'incoscienza di tanti guidatori che causano ogni giorno incidenti con conseguenze gravi, spesso irreparabili. Il reato di omicidio stradale si configurerebbe in caso di guida in stato di ebbrezza (con tasso alcolemico superiore all'1,5%), o sotto l'effetto di sostanze stupefacenti. Le pene detentive previste potrebbero variare da un minimo di 8 anni a un massimo di 18 anni, con revoca della patente e impossibilità di ottenerne una nuova anche successivamente. Se questa ipotesi dovesse diventare legge, come ormai sembra molto probabile, i giudici potrebbe disporre di strumenti adeguati per punire chi guida in modo irresponsabile, inasprendo le pene e rendendo, forse, più sicure le strade e la vita di chi invece guida con correttezza e prudenza.

**Maria Rosa Alaggio,**  
direttore Insurance Magazine  
e Insurance Trade  
alaggio@insuranceconnect.it

• INTERMEDIARI

## Agenti alla svolta, tra nuove regole e vecchi problemi

La rete agenziale italiana è alle prese con una lenta rivoluzione. L'appello di molti alle principali associazioni di categoria è collaborare per perseguire gli obiettivi che non possono che essere comuni

Le ripercussioni della legge sulle liberalizzazioni, l'introduzione dal 20 marzo dell'istituto della mediazione anche per l'Rc auto e i contrasti tra Sna e Unapass. Questi i temi del confronto tra gli agenti, il Governo e le compagnie.

**Franco Barbieri**, che è agente dal 1981 (quando entrò alla Milano Assicurazioni e vi rimase per quasi 25 anni), è prudente ma al tempo stesso deciso. Sostiene sia necessario, per fare valutazioni complete, aspettare l'approvazione definitiva della legge che avverrà entro fine marzo, e soprattutto dare tempo all'Isvap di "regolare tecnicamente le procedure". Ma Barbieri non è soltanto un intermediario.



Franco Barbieri

Nel 2011, dopo una breve parentesi in Zurich, ha aperto uno studio di consulenza assicurativa e aziendale, contemporaneamente dirige la rivista Attualità Uea, il periodico dell'Unione europea assicuratori, di cui è stato vice presidente per due anni, dopo averne trascorsi 18 nel consiglio direttivo. Stimato e apprezzato per la sua competenza e professionalità, ha ricoperto, all'interno della compagnia rappresentata, il ruolo di presidente di Gruppo per circa nove anni. Ma Barbieri, che vive e lavora tra Catanzaro e Milano, ha avuto anche esperienze sindacali, quando a metà degli anni '90 è stato lo eletto vice segretario dello Sna. *(continua a pag. 2)*

• NEWS DA WW.INSURANCETRADE.IT

## Tariffa media Rc auto, calo del 13,6% nel 2011

La diminuzione della tariffa media Rc, per le auto è del 13,6% rispetto a fine 2010, dopo l'aumento del 25% registrato tra il 2009 e il 2010; per le moto a inizio 2012 le tariffe sono minori dell'11% rispetto al primo semestre 2011. E' la fotografia scattata dall'osservatorio di **cercassicurazioni.it**, il broker di comparazione on line, che analizza con frequenza mensile le dinamiche del settore auto e moto. Se da un lato si assiste a un aumento nella richiesta di polizze per auto già possedute, dal 78,1% di febbraio 2011 all'82,7% dello stesso mese del 2012, parallelamente c'è da segnalare un forte calo (-13,4%) della richiesta di polizze per auto nuove. Tale dato riflette l'andamento particolarmente negativo delle immatricolazioni, che a febbraio 2012 sono calate del 18,9% rispetto a un anno prima. Per quanto concerne le tipologie di copertura, continua a crescere la percentuale di utenti che, oltre all'Rc auto, sceglie la garanzia incendio e furto: dal 12,1% del primo semestre 2011 al 14,7% di inizio 2012.



**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**



*(continua da pag. 1)* Il decreto liberalizzazioni è stato approvato in Senato la settimana scorsa. L' art.34 che coinvolge direttamente gli intermediari è stato praticamente lasciato inalterato. Gli agenti monomandatari sostengono che il suo contenuto sia di difficile attuazione, perché sarebbero costretti a dare un servizio trasparente, corretto ed esaustivo, pur non avendo la possibilità di studiare e valutare seriamente le condizioni generali e le garanzie accessorie. Qual è la sua opinione?

Intanto occorre attendere il testo finale che la Camera approverà a fine marzo. L'ultima versione dell'emendamento licenziato dalla Commissione Industria del Senato rinvia l'adozione della multi-preventivazione a quattro mesi dopo la data di conversione del decreto, per dare il tempo all'Isvap, espressamente delegata, di regolare tecnicamente le procedure. Comunque, nonostante i piccoli ritocchi apportati nella versione ultima adottata dal Senato, ci troviamo di fronte ad un mostro giuridico, che per di più non risponde assolutamente al bisogno di reale concorrenza del mercato, non incidendo immediatamente nella auspicata diminuzione dei prezzi della Rc auto. Un paradosso visto che rappresentava per il governo la ratio ispiratrice. In ogni caso un solo fattore è certo: un ulteriore aggravio di costi per le agenzie e solo per questa figura di intermediari.

**Due sono le associazioni di categoria nelle quali militano gli agenti di assicurazione italiani: il Sindacato Nazionale Agenti (Sna), che riunisce quasi il 50% degli intermediari italiani e l'Unapass, fondata nel 1984, che ne raggruppa circa ottocento. Queste sono in perenne conflittualità. Non dovrebbero avere obiettivi e strategie simili? Quali le diversità e i punti deboli dei due sindacati?**

Questo è il tema del mio prossimo editoriale su Attualità Uea e ne anticiperò con piacere un passaggio nodale, che, in estrema sintesi, rappresenta la risposta alla sua domanda: "Solo all'interno di un organismo di rappresentanza unitario degli agenti di assicurazioni sarà possibile, metodologicamente parlando, affrontare i dibattiti più accesi e i confronti programmatici più serrati, senza correre il rischio della frantumazione della forza e della polverizzazione del pensiero. Ribadisco che, solo all'interno di un organismo di rappresentanza unitario è possibile accantonare gli interessi di parte e isolare i personalismi, che nulla hanno a che fare con il bene comune della categoria. E allora, unità, certo e subito, ma quella vera però". Credo, con assoluta onestà intellettuale, di aver sommamente contribuito a gettare le basi per un grande dibattito culturale nella categoria degli agenti di assicurazioni, senza peraltro aver superato la soglia neutrale di una sua prospettazione di esclusivo carattere generale e parimente invocandone il profilo plurale e la portata diffusa.

**Il 20 marzo entrerà in vigore l'obbligo di accedere all'istituto della mediazione anche per la Rc auto e natanti, già in essere da un anno per tutti gli altri rami. Il decreto legge in parola vieta all'assicurato di poter far valere i propri diritti in giudizio, prima di aver seguito l'intero iter della conciliazione. E' difficile ipotizzare che gli agenti di assicurazione possano non essere coinvolti da tale provvedimento. E' però vigente l'obbligo di dare le giuste e trasparenti informative all'assicurato, senza dimenticare che l'agente è legato alla propria impresa da un mandato fiduciario. Non intravede il rischio, da parte dell'agente, di incorrere in un possibile conflitto di interessi?**

Certamente, leggi e regolamenti Isvap in mano, oltre a obblighi di mandato, l'agente è in una posizione delicatissima, anche tenuto conto dell'aggressività che gli avvocati scateneranno al momento dell'entrata in vigore della conciliazione obbligatoria, soprattutto perché il vero core business della metà circa della classe forense sono i danni da circolazione stradale e le liti condominiali e per vari gradi di giudizio.

L'agente, forte della sua professionalità ed esperienza, nonché del valore immateriale della prossimità al cliente, dovrà sviluppare una forte ed esaustiva attività di informazione e di assistenza al suo assicurato, ma niente di più, altrimenti rischia lo sconfinamento in attività vietate. Nondimeno, potrebbe incappare, suo malgrado, in un palese conflitto d'interessi, sul quale l'avvocato agguerrito si tufferebbe a capofitto. In conclusione, quindi, ulteriori attività in capo agli agenti e pesanti responsabilità giuridiche, ovviamente, senza alcun corrispettivo. Ecco un altro grande terreno sul quale dovrebbe dispiegarsi una forte azione unitaria della categoria.



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

*Carla Barin*



• **NORMATIVA**

## L'incidente alla Costa Allegra ed il Codice del Turismo

Il recente incidente occorso alla Costa Allegra in navigazione nell'Oceano Indiano ci consente di affrontare il tema della richiesta di **risarcimento dei danni da vacanza rovinata**.

A prescindere da quelli che saranno i risvolti del caso pratico, che esulano, peraltro, dall'oggetto del presente intervento, l'episodio rappresenta l'occasione per fare una breve ricognizione delle norme di legge che regolano i rapporti tra tour operator e consumatori.

Il provvedimento legislativo di riferimento è il **Decreto Legislativo 23 maggio 2011, n. 79** (c.d. Codice del Turismo), che nelle intenzioni del legislatore è stato emanato con l'ambizioso obiettivo di riformare e non già semplicemente riordinare l'intero settore.

Ai fini dell'argomento che stiamo trattando, viene in rilievo il titolo VI del provvedimento, dedicato, tra l'altro, alla disciplina della vendita dei c.d. "pacchetti turisticici".

In particolare, l'**art. 47 del D.lgs. n. 79 del 2011** prevede che "Nel caso in cui l'inadempimento o inesatta esecuzione delle prestazioni che formano oggetto del pacchetto turistico non sia di scarsa importanza ai sensi dell'articolo 1455 del codice civile, il turista può chiedere, oltre ed indipendentemente dalla risoluzione del contratto, un risarcimento del danno correlato al tempo di vacanza inutilmente trascorso ed all'irripetibilità dell'occasione perduta".

Il secondo comma della norma stabilisce, poi, l'importante precisazione che ai fini della prescrizione trovano applicazione gli articoli 44 (danni alla persona) e 45 (danni diversi da quelli alla persona) del medesimo decreto legislativo.

Altrettanto rilevanti sono, altresì, i successivi articoli 49 e 50, dettati rispettivamente in tema di reclami e di assicurazioni.

La prima delle norme citate si riferisce ai termini entro i quali i consumatori sono tenuti a presentare reclamo ed alle possibili conseguenze pregiudizievoli in caso di mancata presentazione, mentre la seconda, che ci interessa particolarmente, dato il suo riferimento al mondo assicurativo, prevede l'obbligo per il tour operator e per l'intermediario (fatte salve le precisazioni nella medesima contenute) di stipulare una polizza assicurativa, che copra la responsabilità civile a favore del turista per il risarcimento dei danni di cui agli articoli 44, 45 e 47 sopra menzionati.

*Avv. Andrea Maura*  
Twitter @\_andreamaura  
andreamaura@yahoo.it

• **EVENTI**

## Doctor Glass Show, una convention fuori dal comune

Uno show dai tanti significati quello organizzato da **Doctor Glass**, l'azienda nata nel '98 e specializzata nella riparazione e sostituzione vetri auto, che si terrà **sabato 10 marzo al Mediolanum Forum di Assago**, in provincia di Milano. Il Doctor Glass Show è più di una convention aziendale, è un vero e proprio spettacolo gratuito e aperto al pubblico.

Giunto alla seconda edizione, la manifestazione quest'anno si arricchisce con un'iniziativa benefica e un concorso a premi, legati alla partnership con la Honda. La serata, che vedrà esibirsi i comici della trasmissione tv Colorado, sarà dedicata a Marco Simoncelli, il giovane pilota di MotoGP scomparso in un incidente il 23 ottobre scorso. All'esterno del Forum ci sarà uno stand dedicato al merchandising di Colorado: il 20% del ricavato delle vendite sarà devoluto alla fondazione che prende il nome dal giovane campione.

Giunta alla tredicesima convention aziendale, Doctor Glass l'anno scorso ha deciso di "condividere col pubblico i successi dell'azienda", come sottolinea il direttore generale Roberto Maggiolini. "Questa - spiega - è la seconda edizione del Doctor Glass Show. L'idea è stata quella di restituire sia all'interno che all'esterno dell'azienda, ai clienti, ai partner industriali, la gratitudine per i risultati ottenuti".

Al Mediolanum Forum sabato ci saranno più di ottomila persone divise tra pubblico interessato solo allo spettacolo dei comici di Colorado, dipendenti e aziende, tra cui le agenzie di assicurazioni. "La relazione con i risultati della società - continua Maggiolini - si terrà nel pomeriggio e sono invitati i nostri partner industriali, mentre il Forum aprirà al pubblico alle 19:30. L'evento è già sold out".

Prima dello show si terrà anche la presentazione della Honda Lcr del team MotoGP di Lucio Cecchinello, di cui Doctor Glass è uno degli sponsor. A guidarla, anche al Forum, sarà il pilota ufficiale Stefan Bradl. Il casco autografato da Bradl è tra i quattro premi che saranno messi in palio al termine della serata: gli spettatori potranno acquistare all'ingresso i coupon per il concorso.

Insomma una convention non convenzionale quella che da due anni organizza Doctor Glass, con l'obiettivo, conclude Maggiolini "di distinguersi dalla concorrenza, anche da questo punto di vista".



• PSICOLOGIA

## Mens sana in corpore sano

Fin dall'antichità era nota la stretta relazione esistente tra mente e corpo, un corpo sano e in salute aiuta la mente a dare il meglio di sé, ma è altrettanto vero il contrario. Il corpo ha la funzione di valvola di sfogo: stati emotivi negativi, non gestiti e spesso repressi, assumono la forma di sintomi, di disturbi fisici, fino a degenerare in vere e proprie patologie.

Va da sé quindi che se pensieri e stati negativi alla lunga possono degenerare in malattia, pensieri e stati positivi possono portare alla guarigione. Chi ha malattie importanti e lotta per la vita ha sicuramente migliori probabilità di farcela rispetto a colui il quale si arrende subito, si lascia morire.

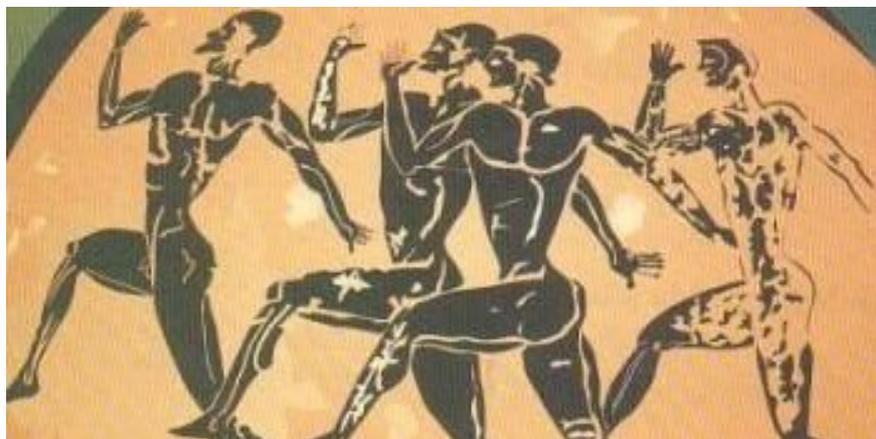
Sulla base di quanto sopra quindi cosa è più importante, affrontare la nostra vita con entusiasmo ed ottimismo o fare tanta ginnastica?

Non so per voi, ma per me nonostante sia un ottimista di natura la ginnastica è una delle cose più noiose che possa capitarmi. Eppure il nostro corpo ha bisogno di essere mantenuto sempre in forma, come una macchina. Facciamo pure il tagliando annuale (check-up) ma teniamo sempre allenati i nostri muscoli ed evitiamo di accendere il motore a freddo, sarebbe dannoso per la nostra salute.

Basta quindi poco. Qualche esercizio la mattina, un giorno alla settimana in palestra ed abbiamo rimesso in sesto il nostro corpo, per la mente invece letture interessanti e divertenti, un sudoku ogni tanto e tante risate. Se possiamo cerchiamo di ricordarci a memoria i numeri di telefono e di tanto in tanto scriviamo quello che ci passa per la testa anche su di un post-it, l'importante è tenerci in esercizio. Se poi riusciamo a dedicare un'ora la settimana alla meditazione Yoga o al Pilates sarebbe perfetto.

Per chi non abita tanto lontano dall'ufficio andare a piedi a lavorare è una delle cose che costano poco e fanno molto bene. Dimenticavo: facciamo le scale evitiamo quando possibile l'ascensore, sia per salire che per scendere, fa bene al corpo (cuore e circolazione) ed alla mente, ci aiuta a riflettere meglio.

*Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto, consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management*



• COMPAGNIE

## Coface: risultato netto corrente a 121 milioni di euro, + 21% sul 2010

Crescono anche il turnover e il tasso di fidelizzazione dei clienti

“Coface non è mai stata così solida di fronte alle sfide future”, con queste parole **Jean-Marc Pillu**, direttore generale di Coface, ha commentato il miglioramento della profittabilità del gruppo nel 2011. I risultati della performance finanziaria del player mondiale nell'assicurazione dei crediti hanno evidenziato la pertinenza della strategia di focalizzazione sul credit insurance avviata all'inizio dello scorso anno. Nonostante la criticità del contesto economico attuale, “gli impegni per uno sviluppo profittevole e autonomo sono stati rispettati e hanno portato i loro frutti”.

Nel dettaglio, i risultati più rilevanti sono stati il completamento della separazione tra le attività strategiche e le partecipazioni finanziarie non-strategiche (i costi di ristrutturazione ammontano a 49 milioni di euro, dopo le tasse). La nuova governance del gruppo in sette piattaforme geografiche è stata rafforzata dal progetto “Strong Commitment”. La crescita del turnover si è attestata al +7.4%. Il tasso di fidelizzazione dei clienti è passato dall'86% al 91%, mentre c'è stato l'azzeramento dei debiti finanziari del 2011 abbinato al risultato netto corrente pari a 121 milioni di euro, 21% in più rispetto al 2010.

I rating assegnati a Coface da Fitch (AA-, outlook stabile) e da Moody's (A2, outlook stabile) sono stati confermati. Per il 2012 la rifocalizzazione strategica sarà legata al lancio del progetto aziendale “Strong Commitment”, basato su una crescita profittevole e autonoma, e declinato in diversi progetti per ottimizzare l'organizzazione e le procedure, al controllo del combined ratio e al miglioramento della performance del gruppo.

D.P.