



PRIMO PIANO

## Se a truffare è il vigile urbano

Una guardia giurata e un ispettore della polizia municipale arrestati, un altro sottufficiale dei vigili urbani ai domiciliari e due avvocati sospesi dalla professione per due mesi. È il risultato di un'operazione della polizia stradale di Catania contro presunte truffe ai danni delle compagnie assicurative con falsi incidenti stradali. Nella stessa inchiesta sono indagate, a vario titolo, altre 53 persone per truffa e falsità ideologica. I rimborsi al centro delle indagini riguardano almeno 20 sinistri avvenuti tra aprile e ottobre 2011, i cui verbali sono risultati essere redatti sempre da un singolo appartenente alla polizia municipale che, in molti casi, risultava libero dal servizio, in congedo o in malattia. In tutti gli incidenti erano segnalati feriti, per i quali però non risultavano mai interventi di ambulanze ma solo referti, sempre del pronto soccorso dell'ospedale Garibaldi di Catania. Nei rapporti, inoltre, mancavano i rilievi planimetrici completi. I sinistri erano trattati per le procedure risarcitorie dei due avvocati sospesi. La truffa consisteva non nel denunciare falsi incidenti ma nel presentare come più gravi alcuni eventi effettivamente accaduti, modificandone artificiosamente dinamica, protagonisti e luoghi in modo da assicurarsi i risarcimenti.

B.M.

MERCATO

## Premi del lavoro diretto, chi sale e chi scende nel 2013

**L'Ania ha diffuso ieri i dati relativi ai gruppi assicurativi che operano in Italia: in cima alla classifica dei gruppi si posiziona Generali, seguita da Unipol e Intesa Sanpaolo, mentre tra le singole imprese, svetta Poste Vita. Nella distribuzione, mantengono la propria posizione, nei rami danni, gli agenti, mentre nel vita cresce ulteriormente il peso degli sportelli bancari**

L'Ania ha pubblicato nella giornata di ieri il documento relativo ai *Premi del lavoro diretto italiano edizione 2014* (riferito ai premi contabilizzati nel corso del 2013). Secondo la distinzione per gruppo di imprese, basata sul principio del controllo esercitato da un unico soggetto, a guidare la classifica generale (danni e vita) dei gruppi assicurativi operanti in Italia è, ancora una volta, il gruppo **Generali**. Forte dei suoi 20.444 milioni di premi emessi, cresciuti del 2,2% rispetto all'anno precedente, la raccolta del Leone rappresenta da sola il 16,23% del totale. Per quanto riguarda, invece, i soli rami danni, è il gruppo assicurativo **Unipol** a guidare la classifica, grazie ai 9.757 milioni di euro di premi contabilizzati nel 2013: anche se in calo del 7,7% rispetto all'anno precedente, rappresenta il 25,63% dei premi totali emessi in questi rami; a livello generale (danni e vita), il gruppo bolognese si colloca al terzo posto (15.693 milioni di euro, il 12,4% del mercato), in diminuzione dell'1,6%. Per quanto riguarda i rami vita, in vetta alla classifica troviamo il gruppo **Intesa Sanpaolo**, con 17.142 milioni di euro, in crescita del 72,1%, i cui premi rappresentano il 19,5% del totale; a livello generale il gruppo è al secondo posto assoluto tra tutte le imprese che operano in Italia, con una quota di premi (17.374 milioni) pari al 13,7% del mercato (+70,6%).



### POSTE VITA PRIMA TRA LE IMPRESE SINGOLE

Nella classifica generale per gruppi, alle spalle di Generali, Intesa Sanpaolo e Unipol si colloca il gruppo **Poste Vita**, che con i suoi 13.243 milioni di premi è cresciuta del 25,3% rispetto all'anno precedente, posizionandosi al 10,5% del totale del mercato. Al quinto posto troviamo il gruppo **Allianz Italia** con 10.319 milioni di premi, in crescita dell'8,6% (8,19% del totale). Il gruppo **Mediolanum**, sesto in classifica, con i suoi 4.706 miliardi è in diminuzione del 4,1% (3,7% del mercato), mentre i francesi di **Bnp Paribas**, 4.488 milioni, sono in crescita del 46%. Ottavo e non posto per **Cattolica** e per **Zurich**: il gruppo veronese ha raccolto 4.238 milioni, crescendo del 20,6%, mentre quello svizzero ha raccolto 3.384 milioni (+7,7%). Decimo posto per **Axa** con 3.298 milioni (+6,3%) per una quota del 2,62%. Se invece si osserva la classifica dal punto di vista dell'elaborazione per singola impresa, in cima si posiziona **Poste Vita**, seguita da **Generali Italia**, **UnipolSai**, **Intesa Sanpaolo** e **Allianz**. A chiudere la lista delle prime dieci singole compagnie, **Fideuram Vita**, **Mediolanum Vita**, **Bnp Paribas Cardif Vita**, **Alleanza Assicurazioni** e **Creditras Vita**.

### LA DISTRIBUZIONE NEI RAMI

Per quanto riguarda i canali di distribuzione, nei rami danni la classifica è guidata dagli agenti, che hanno intermediato 27.132 milioni di premi, pari all'80,5% del mercato; ai broker (premi per 2.649 milioni di euro), va una quota del 7,9%, esattamente la stessa della vendita diretta (2.664 milioni). Gli sportelli bancari hanno totalizzato 1.202 milioni (3,6% del mercato), mentre i promotori finanziari 52 milioni. Decisamente diversa la situazione relativa ai rami vita, dove gli agenti hanno il 14,4% del mercato (era il 16,3% nel 2012), con 12.275 milioni di euro di premi; i broker totalizzano 797 milioni (0,9% del totale), la vendita diretta 7.552 milioni (8,9% del totale), i promotori finanziari 14 mila milioni (il 16,5% del totale), mentre la parte del leone continuano a farla gli sportelli bancari, che con 50.475 milioni rappresentano il 59,3% del totale dei premi intermediati, in decisa crescita rispetto al 2012, quando questa percentuale era del 48,5%.

Beniamino Musto



## Aviva semplifica il business vita in Italia

**Aumento della quota di partecipazione nelle joint venture con Ubi Banca, con estensione degli accordi di distribuzione e una nuova partnership con Unicredit, focalizzata su una selezionata gamma di prodotti. Con 25 milioni di sterline, la compagnia riorganizza le sue joint venture nel ramo**



Patrick Dixneuf, ad di Aviva Italia

Agevolare la gestione dei flussi di liquidità e migliorare il valore del nuovo business. Con questo duplice obiettivo, **Aviva** ha messo a punto una riorganizzazione dell'attuale struttura del business vita che, in Italia, comprende due *joint venture* con **Ubi Banca**: una, posseduta al 50% da Aviva e l'altra, controllata al 50%, da **Aviva Spa**, a sua volta una joint venture vita tra **Unicredit** e la compagnia britannica. Inoltre Aviva Spa possiede quote minoritarie in tre banche del gruppo Ubi che la compagnia girerà a Ubi Banca. Il costo dell'operazione, tra plusvalenze e minusvalenze, sarà di circa 25 milioni di sterline, pari a circa 30,3 milioni di euro.

In base all'accordo, quindi, Aviva aumenterà la propria quota all'80% nelle joint venture che offrono prodotti ai clienti Ubi Banca, la quale manterrà il 20%. A questo si aggiunge un prolungamento degli accordi di distribuzione tra Aviva e la banca che si sarebbero conclusi l'anno prossimo, ma che invece si estenderanno per altri cinque anni fino 2020. Nell'ambito della partnership saranno distribuiti prodotti di risparmio e di *life protection*. Infine, Aviva Spa continuerà a essere detenuta per il 51% da Aviva ed entrerà in un nuovo accordo di cinque

anni con Unicredit, con la previsione di offrire prodotti selezionati e una migliore efficienza sul capitale. Come risultato del *deal*, le relazioni indirette tra Unicredit e Ubi Banca saranno separate.

“L'operazione - ha spiegato **David McMillan**, ceo di **Aviva Europe** - rappresenta un passo importante nella trasformazione del nostro business in Italia. Insieme alla vendita delle nostre quote in **Eurovita**, questo accordo semplificherà la struttura di Aviva in Italia e migliorerà il valore del *new business* e l'efficienza del capitale”.

Aviva ha iniziato nel 2012 un programma di trasformazione volto a semplificare e consolidare le sue partnership più importanti nei Paesi *core*, uscendo da quelle non strategiche. Recentemente la compagnia britannica ha ceduto le attività danni in Turchia e la totalità della propria partecipazione nella coreana **Woori Aviva Life Insurance**. Tempo fa si era parlato di un disimpegno progressivo anche dall'Italia, cosa smentita dalle recenti operazioni e dall'arrivo alla guida di **Aviva Italia** di **Patrick Dixneuf**.

**Laura Servidio**

DA SEMPRE, NEL MONDO,  
SPECIALISTI IN RESPONSABILITÀ.



DUAL è specialista nelle assicurazioni contro i rischi di responsabilità civile.

- RC Professionali
- RC Patrimoniali Dipendenti Enti Pubblici
- D&O

Prova anche tu i nostri servizi e scopri che DUAL è differente. Come piace a te.

**DUAL**  
making relationships count

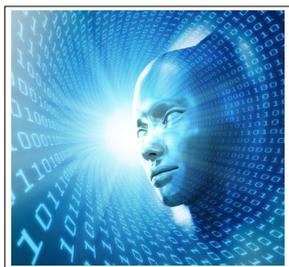
DUAL Italia S.p.a.

Via Edmondo De Amicis, 51 - 20123 Milano  
Tel. +39 02 72080597 - Fax +39 02 72080592  
reception@dualitalia.com - www.dualitalia.com



## Implicazioni giuridiche in materia di cloud computing

Definito da poco meno di due anni il quadro normativo, che vede il provider come responsabile del trattamento dei dati, rimangono aperte delicate questioni pratiche cui si connettono non trascurabili responsabilità



Volendo sintetizzare al massimo, il cloud sta tutto dentro a una formula semplice: trasformare un bene informatico in un servizio. Niente costi fissi per hardware o licenze *software*, né costi ulteriori di manutenzione, aggiornamento, sicurezza: ciò che serve viene fornito dal *cloud provider*, in cambio di un canone.

Il modello non è certo nuovo, ma nuove sono le modalità e alcune caratteristiche, che segnano un'evoluzione rispetto a schemi più tradizionali (*IT outsourcing, Asp, hosting*, ecc.). Alcuni **termini chiave**: virtualizzazione estrema; scalabilità in base alle effettive esigenze di utilizzo e di crescita aziendale; ubiquità, ossia indipendenza dal luogo fisico, con possibilità di gestione di gruppi di lavoro distribuito e uffici virtuali; accessibilità con qualsiasi dispositivo, dunque forte connotazione in termini di mobilità; sincronizzazione.

Di qui la crescita costante del settore e la ricchezza di offerte cloud.

E dal punto di vista giuridico? Dobbiamo limitarci a brevissimi cenni in materia di protezione dei dati personali. Definito da poco meno di due anni il quadro giuridico applicabile, con l'allocazione del *cloud provider* nel ruolo di responsabile di trattamento (così i garanti *privacy* europei e il garante italiano), rimangono aperte delicate questioni pratiche cui si connettono non trascurabili responsabilità giuridiche.

### Valutazione delle clausole contrattuali

Prima fra tutte, quella relativa al possibile transito dei dati personali anche in territorio extra-Ue/See o in Paesi con inadeguato livello di protezione. Ciò è tanto più rilevante quando i dati trattati siano dati sensibili o supersensibili (es. dati sanitari), come è frequente nel set-

tore assicurativo. In tali ultimi casi è di regola necessario il consenso scritto dell'interessato al trasferimento. In alternativa, il *cloud provider* può basare l'offerta su schemi piuttosto complessi, quali il ricorso alle Bcr (*Binding corporate rule*) o alle cosiddette *Model clause* della Commissione Europea. La stessa allocazione del *cloud provider* nel ruolo di responsabile del trattamento postula l'adozione di clausole contrattuali, che richiedono accurato vaglio.

Grande attenzione va poi posta alle garanzie in termini di continuità operativa, *disaster recovery*, portabilità dei dati, ai parametri dichiarati negli Sla (*Service level agreement*, o Pla, in ambito *privacy*), alla giurisdizione, legge e foro applicabili.

### L'attenzione verso i servizi on line

Concludendo, il ricorso al *cloud* non deve spaventare: è la tecnologia del momento, semplifica l'organizzazione e abbatte i costi, tuttavia gli schemi contrattuali proposti necessitano di una grande attenzione e vanno accuratamente compresi e valutati. Sono raccomandabili verifiche preliminari e un dettagliato esame sia della documentazione sia dei servizi online eventualmente offerti (es. livello di trasparenza dei controlli effettuabili dal cliente, eventuali mutamenti *in itinere* delle risorse accessibili online). Potrebbe essere opportuno valutare anche strutture *cloud* ibride e selezionare le tipologie di dati da migrare al cloud, ove ciò sia agevole.

**Luciana Grieco,**

*avv.lucianagrieco@griecopelino.com*

**Enrico Pelino,**

*avv.enricopelino@griecopelino.com*

*avvocati in Bologna*



Giornata Nazionale  
della Previdenza

E DEL  
LAVORO

**VIENI A MILANO IL 14, 15 e 16 MAGGIO**  
**PER RISOLVERE OGNI DUBBIO SU SALUTE,**  
**PREVIDENZA E IL MERCATO DEL LAVORO**

**INGRESSO GRATUITO, APERTO A TUTTI!**



RISK MANAGEMENT

## Strategie e tecniche per proteggere le imprese

Un workshop organizzato da Per Consulting, svoltosi ieri a Milano, ha illustrato le strade che le aziende possono percorrere per imparare a prevenire e gestire meglio i rischi

In Italia, gli interventi di ripristino a seguito di un sinistro avvenuto ai danni di un'impresa vengono effettuati solo nel 14% dei casi in cui sarebbero possibili. Eppure, un intervento messo in atto tempestivamente riuscirebbe a ridurre fino a quattro volte il periodo di fermo dell'attività causato dai danni subiti, abbassando notevolmente i costi per il ritorno al pieno regime di produzione. Come è possibile fare in modo che le imprese italiane siano tecnicamente e organizzativamente preparate ad affrontare eventi avversi, che potrebbero generare notevoli danni al business dell'azienda? È stato questo il tema al centro del workshop *Strategie e tecniche per proteggere le imprese: il valore della formazione*, tenutosi ieri a Milano.

La via maestra dovrebbe prevedere una maggiore collaborazione tra imprese, compagnie di assicurazione, professionisti del mondo assicurativo per iniziative che abbiano al centro le competenze tecniche e la formazione. Nel corso del dibattito (a cui hanno partecipato, tra gli altri, il presidente di **Aiba**, **Carlo Marietti Andreani**, il presidente del consorzio **Cineas**, **Adolfo Bertani**, il vice presidente di **Ugari**, **Francesco Cincotti**, e il consigliere di **Anra**, **Roberto Bosco**) sono emersi i concetti chiave di **prevenzione** e **risanamento**, che sono alla base dei cosiddetti *disaster recovery plan*, i piani di ripristino da un disastro, di cui pochissime aziende si sono dotate. Secondo quanto evidenziato durante il workshop, le esperienze internazionali dimostrano che presentare e documentare una pianificazione tecnico-organizzativa per l'eventualità di eventi dannosi si traduce per le imprese in una serie di vantaggi: dalla maggiore probabilità di sopravvivenza del business sino a eventuali riduzioni dei premi assicurativi e a rating migliori per l'accesso a finanziamenti e crediti bancari, ove i sistemi assicurativi e bancari siano maturi; senza contare la possibilità di dimostrare, nei rapporti con i clienti più importanti, di essere attrezzati per offrire continuità di forniture anche nel caso di un evento imprevisto.



B.M.

PRODOTTI

## Pramerica Life e CaRiCento lanciano Cento x 100 Futuro

La polizza vita a premio annuo costante permette di ricevere una rendita integrativa alla pensione, in un'unica soluzione o in 13 rate mensili



Si chiama *Cento x 100 Futuro* la nuova soluzione previdenziale nata dalla collaborazione tra **Pramerica Life** e la **Cassa di Risparmio di Cento**. Il prodotto, distribuito attraverso le 46 filiali della banca nelle provincie di Ferrara, Modena e Bologna, è una polizza vita a premio annuo costante che permette all'assicurato di ricevere una rendita integrativa alla pensione al termine del piano di

versamenti prescelto. La rendita, sottoscrivibile da chi ha un'età compresa tra i 18 e i 75 anni, è vitalizia e rivalutata; in caso di premiorienza dell'assicurato permetterà al beneficiario designato in polizza di ricevere un importo pari alla somma dei premi versati (al netto dei costi), rivalutato sulla base del rendimento del fondo a gestione separata **Pramerica Financial**, fondo che nel 2013 ha registrato un tasso medio annualizzato pari al 4,99%.

*Cento x 100 Futuro* permette di erogare la prestazione in un'unica soluzione, sotto forma di capitale, oppure come una rendita annua vitalizia (o reversibile su un altro assicurato) suddivisa in tredici rate mensili posticipate: la tredicesima rata sarà dello stesso importo delle altre dodici, e viene corrisposta insieme a quella mensile in scadenza tra il 16 novembre e il 15 dicembre di ogni anno. È possibile personalizzare il piano di versamento dei premi, così che colui che sottoscrive la polizza possa scegliere il valore dell'accantonamento e la durata del piano dei pagamenti, in funzione della rendita desiderata e dell'età in cui la si vuole ottenere. Per consentire che il reale valore della rendita futura sia certo, Pramerica garantisce l'importo della rendita già alla data di sottoscrizione del contratto agganciando, di fatto, l'aspettativa di vita ai parametri attualmente in essere.

B.M.

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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 17 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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