



PRIMO PIANO

Più fiducia verso le Pmi

Sono ripresi gli investimenti nel *private equity* e nel *venture capital*, che nel 2013 hanno quasi toccato quota 3,5 miliardi di euro in 368 operazioni, sui livelli record del 2008; tuttavia, calano a (623 milioni di euro) le risorse raccolte sul mercato. Sono i principali risultati dell'analisi condotta da Aifi (associazione italiana del private equity e venture capital), in collaborazione con PwC transaction services, sul mercato italiano del capitale di rischio. "Per riconquistare la fiducia dei capitali internazionali - ha osservato Innocenzo Cipolletta, presidente di Aifi - serve che gli investitori istituzionali italiani, in primo luogo i fondi pensione e le assicurazioni, dimostrino di credere nel nostro sistema imprenditoriale, orientando la propria *asset allocation* verso il fondo di private equity e venture capital, che la sfrutterebbero per sostenere le Pmi. Attualmente - ha ricordato - circa il 60% delle risorse dei fondi pensione esteri affluisce al loro mercato dei capitali nazionale mentre in Italia arriva all'economia domestica solo il 30% delle risorse totali. Il risultato è che il nostro risparmio privato va a sostenere le imprese straniere piuttosto che quelle italiane, oltre allo Stato, dato che i patrimoni di fondi pensione e casse di previdenza sono investiti, per oltre il 50%, in bond governativi, per lo più italiani".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Il futuro dell'intermediazione passa per una sana trattativa

Da questo dipende la salute delle reti di vendita, più che dalla concorrenza del mercato. Indispensabile il dialogo tra Ania, associazioni sindacali e gruppi agenti per giungere a un nuovo accordo. A ribadirlo, la vice presidente del gruppo aziendale Fondiaria, Paola Minini

Bocconiana, con una laurea in economia aziendale, **Paola Minini**, 48 anni, è, oggi, vice presidente del *gruppo aziendale Fondiaria (UnipolSai)*, presieduto da **Vittorio Giovetti**.

Una carriera iniziata in giovane età, nell'agenzia paterna, storico intermediario di Fondiaria dal 1970, al quale subentra come agente generale nel 1999, a Brescia Centro.

Da subito si interessa anche di associazione di categoria: eletta nella *Provinciale Sna* di Brescia nel 2003, diventa delegato lombardo del *gruppo Fondiaria* nello stesso anno e, nel 2005, viene eletta in giunta, diventando il braccio destro del presidente **Domenico Assini**.

Professionista preparata, sia sul piano tecnico che gestionale, appartiene a quella scuola elitaria che ha contribuito alla noemea, di *Signora delle assicurazioni* attribuita a *Fondiaria*.



Paola Minini, vice presidente gruppo Fondiaria

Migliaia di piccoli azionisti del gruppo Fonsai si sono costituiti parte civile, per l'acquisto o la mancata vendita di titoli conseguenti alla diffusione di notizie false o manipolate. A suo parere, è giusto che qualcuno li risarcisca?

Certamente. Ritengo che sia necessario, per il corretto funzionamento di tutto il sistema economico, che i piccoli risparmiatori si sentano tutelati, ma sarebbe anche importante, prima, poter avere un alto livello di fiducia nel funzionamento degli organi preposti alla vigilanza sulle imprese e alla tutela del risparmio, affinché vicende odiose come queste non siano più all'ordine del giorno.

Centinaia di emendamenti hanno costretto il governo a cassare l'art. 8 del *Destinazione Italia*, che aveva l'ambizione di ammodernare la legge sulla Rca. Un nuovo decreto è stato immediatamente presentato in sostituzione. Pensa che a prevalere saranno le solite lobby o i diritti degli assicurati?

Il mercato dell'Rc auto è profondamente cambiato dal 1994, anno della liberalizzazione delle tariffe e, anche in tempi recenti, si sono susseguite norme volte a favorire una maggiore concorrenza. Tuttavia, mi sembra che, al di là di atteggiamenti spesso demagogici, non ci sia una vera volontà di affrontare il problema della Rc auto, perché gli interessi in causa sono molteplici e molto rilevanti, economicamente.

Tutte le norme che, negli ultimi anni, hanno di fatto stravolto il mercato dell'Rca, hanno avuto impatti pesantissimi sulla distribuzione, tanto che recenti ricerche affermano che il numero delle agenzie si ridurrà in modo molto pesante nel corso dei prossimi cinque anni, ma hanno generato scarsi risultati a favore degli assicurati perché, a mio avviso, la riforma, sicuramente non facile, può essere affrontata solo partendo dalla valutazione di elementi tecnici, in primo luogo dallo scopo della polizza Rc auto. Spesso si parla anche, fuori luogo, di diritti degli assicurati perché, se il diritto si limita al solo prezzo basso della polizza, temo che siamo davvero fuori strada.

(continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1) Per altro se vi fosse una lobby, sicuramente, dal 1994 in poi, ad aver perso sarebbe quella degli intermediari, costretti a mettersi continuamente in discussione, modificando profondamente il loro modo di operare, e oggi in forte crisi proprio per la contrazione dei premi nel ramo auto, e per la presenza di nuovi competitor.

I nuovi competitor vengono presentati come l'indispensabile panacea a questo mercato, senza dimenticare i comparatori, spesso ritenuti ingannevoli. L'ivass, seppur con qualche ritardo, ha deciso di monitorare trasparenza e correttezza. Esiste la volontà necessaria per riuscirci?

La presenza di nuovi competitor è inevitabile in un ambito di profonda trasformazione come quella che sta subendo il mercato, in generale, e quello assicurativo in particolare, con mutamenti nei comportamenti d'acquisto importanti, e spesso difficili da comprendere. In periodi così fluidi, capita che si affermino nuovi operatori che possono provocare effetti distortivi quando addirittura non siano - come molti sostengono - ingannevoli. Ribadisco, però, che è indispensabile che i consumatori siano tutelati e che anche questi competitor operino in base alle regole di trasparenza, adeguatezza e correttezza, richieste agli altri operatori, in primis agli agenti di assicurazione. L'ivass ha alzato la guardia sui siti comparatori e speriamo che si faccia chiarezza, soprattutto in merito ai conflitti di interesse dovuti ai legami esistenti fra i comparatori e i loro partner assicurativi. Sarebbe, quindi, esserci davvero la volontà per riuscirci, ma sarà compito delle associazioni di categoria quello di continuare a monitorare la situazione e denunciare comportamenti non conformi.



L'Antitrust prepara le conclusioni finali all'indagine, iniziata l'anno scorso, per far approdare, in Italia, la vera concorrenza. L'intermediazione su questo fronte si è largamente divisa: chi vorrebbe essere libero di operare, chi preferirebbe restare legato alla propria bandiera. Cosa pensa al riguardo?

Così come noi agenti riteniamo che i clienti non si fidelizzino con la poliennalità dei contratti, ma grazie a un'attività altamente professionale di consulenza e di grande attenzione al servizio, anche le compagnie non possono pensare di tener legate le loro reti tramite strumenti ormai obsoleti per un mercato della distribuzione moderno, ma devono operare attraverso un modo più evoluto di concepire le relazioni tra il mondo compagnia e il mondo agenzia.

Sul fatto, poi, di optare per un modello piuttosto che per un altro, ritengo che debba essere una libera scelta da parte dell'intermediario, anche in funzione della propria vocazione, della composizione del proprio portafoglio e della realtà territoriale in cui si opera. Non ne farei quindi una guerra fra fazioni. (continua a pag.3)

Il Sole **24 ORE**

24ORE ANNUAL | EVENTI

5° FORUM BANCA IMPRESA

IL DOPO CRISI: IL CREDITO ALLE IMPRESE TRA VINCOLI E OPPORTUNITÀ

MILANO, 9 APRILE 2014 (ORE 8.30 - 13.00)
SEDE GRUPPO 24 ORE - VIA MONTE ROSA, 91



Segui Il Sole 24 ORE Formazione | Eventi su:   

Per informazioni e iscrizioni: www.formazione.ilssole24ore.com/bancaimpresa2014

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887
Fax 02 7004.8601
info@formazione.ilssole24ore.com

GRUPPO **24ORE**

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Milano - via Monte Rosa, 91
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008



(continua da pag.2)

L'Ania ha fermato la trattativa per il rinnovo dell'accordo imprese/agenti, scaduto nel 2006, in attesa di valutare le decisioni dell'Antritrust sulla concorrenza. Il vostro è un futuro opaco. Emergono vedute opposte tra i vostri

rappresentanti (Sna, Unapass e Anapa): non sarebbe più utile tentare di condividere almeno i punti irrinunciabili?

L'unico rischio che vedo davvero è la scomparsa della trattativa di primo livello, che invece non può essere in alcun modo eliminata a favore dell'esclusiva trattativa fra compagnie e gruppi agenti. I temi rilevanti per tutta la categoria (come possono essere l'istituto dell'indennizzo di fine rapporto e della rivalsa) devono essere affrontati attraverso una trattativa fra l'Ania e le associazioni sindacali, mentre a un livello sottostante, devono essere gestiti e trattati con i gruppi agenti gli aspetti peculiari del rapporto fra la compagnia e la rete di vendita.

Non si tratta di mantenere vecchi privilegi o posizioni di comodo, bensì di non creare una deregulation nel settore della distribuzione assicurativa che non può che vedere gli agenti come perdenti. La salute del mercato dell'intermediazione dipende esattamente da questo, che nulla ha a che fare con la concorrenza del mercato e la mobilità della clientela.

Per questo motivo è molto importante che le associazioni sindacali assumano in pieno la *responsabilità* che deriva loro dal mandato conferito dagli associati. Ricordando sempre la fine che hanno fatto i polli di manzoniana memoria.

Carla Barin

IL PUNTO SU...



Milano e Roma: ancora "due pesi" nella valutazione del danno alla persona

Il recente aggiornamento monetario delle tabelle adottate dal tribunale della capitale evidenzia la non congruenza di un atteggiamento, che vede di fatto quelle milanesi adottate in tutta Italia

Nei giorni scorsi, il tribunale di Roma ha divulgato l'aggiornamento monetario delle proprie tabelle di liquidazione del danno alla persona per lesione del bene salute e per i danni subiti dai congiunti della vittima, per la perdita o compromissione dell'affettività familiare. Si tratta di una importante notizia – ancorché legata a una mera attualizzazione dei valori monetari dell'anno scorso all'ultimo indice *Istat* –, legata più che altro al contesto nel quale le tabelle di liquidazione capitoline si collocano.

La storia narra che, dopo le sentenze note come *di San Martino* – perché rilasciate dalle Sezioni Unite della Cassazione nel giorno di celebrazione del Santo, l'11 novembre 2008 – i tribunali dello Stato ebbero a ridefinire i parametri di liquidazione del danno alla persona, stante le nuove regole dettate dai giudici di legittimità che, sostanzialmente, prevedevano l'unificazione della liquidazione in un solo valore economico che comprendesse in sé le varie figure in precedenza adottate (*danno biologico* e *danno morale* in prevalenza).

La genesi della priorità milanese

Il tribunale di Milano raccolse immediatamente l'invito e modificò (nei primi mesi del 2009) la propria tabella, generando un indice monetario unitario di compensazione del danno biologico e una fascia di valore unica (che prevede un minimo e un massimo) per la lesione del rapporto parentale.

Nel 2011 sempre la Corte di Cassazione – in due notissime sentenze che rientrano a pieno titolo tra i pilastri del nostro moderno sistema di liquidazione



Scopri l'App di **Insurance Magazine** per *smartphone e tablet*

Scaricala gratuitamente





del danno alla persona – diede alla tabella milanese la *patente di tabella unica nazionale di riferimento* per il risarcimento del danno non patrimoniale (le sentenze nn. 12408 e 14402 del giugno 2011).

In tali decisioni, la Corte rilevava la incongruenza di una realtà nazionale che prevedesse diversi sistemi di calcolo del danno alla persona in ragione solo del luogo di radicamento della causa, di fatto screditando le tabelle locali elaborate negli anni da molti tribunali dello Stato e convogliandole tutte verso la tabella milanese, ritenuta la più congrua e conforme ai dettami delle Sezioni Unite di San Martino. Da allora, di fatto, tutti i tribunali del Paese liquidano il danno alla persona utilizzando le tabelle di risarcimento del tribunale di Milano. Tutti a eccezione del tribunale di Roma (e di pochi altri allineati del Lazio) che – in controtendenza – poco dopo l'elaborazione del metodo meneghino oppose un proprio sistema di calcolo che, partendo da radici concettuali opposte, approda di fatto a compensi monetari del tutto diversi nella sostanza.

Due curve di compensi opposte

Lo sviluppo comparativo delle due tabelle, che di fatto sono sopravvissute al taglio delle Sezioni Unite di San Martino, porta a notare due curve di compensi opposte: più generosa è la tabella di Milano sul danno biologico di fascia media e bassa; assai più conveniente la tabella capitolina per le lesioni di grave entità.

Si veda questo esempio di raffronto per meglio comprendere la riflessione. Nel caso di un giovane di anni 18 con lesione di lieve entità (9%): secondo la tabella di Milano il risarcimento massimo che potrebbe spettare alla vittima (per danno biologico e *personalizzazione da sofferenza*) è pari a 31.393 euro. L'analoga lesione porterebbe, invece, in un giudizio presso la corte romana, a un risarcimento ben inferiore: 25.147 euro circa.

Le proporzioni si invertono nel diverso caso di lesioni molto gravi: ad esempio un uomo di 50 anni che riporti una gravissima lesione dell'80%, per danno biologico, vedrà risarcito il proprio danno ai valori massimi, dal tribunale di Milano in 885.511 euro, mentre il tribunale di Roma potrà elevare il ristoro dello stesso danno sino alla somma massima di 1.066.980 euro circa, ben 180 mila euro in più.

Comprendere quale sia l'approccio sistematico più corretto ed equo, se quello meneghino o la sintesi dei giudici capitolini, è esercizio che pare retorico. Difficile trovare il senso a una realtà che veda l'adozione di un sistema nazionale, per volere giurisprudenziale, e legittimare al tempo stesso delle *sacche di desistenza* in solo alcuni tribunali dello Stato.

Si sa che l'iconografia tradizionale vuole l'elevazione di Martino a Santo per aver donato, da militare in un turno di guardia, la metà del proprio mantello a un mendicante, riparandolo così dal freddo rigido della notte.

Verrebbe da pensare che il moderno filantropo si troverebbe oggi a donare una quota del proprio mantello diversa e che il fortunato mendicante beneficiario sarebbe diversamente protetto dal freddo a seconda che il fatidico incontro avvenisse su una via padana, piuttosto che sull'Appia Antica nei pressi dell'Urbe.

Filippo Martini,
Studio legale Mrv

PRODOTTI

Habitas Green, la polizza per le abitazioni eco-compatibili

Il prodotto di Itas è stato realizzato in collaborazione con l'agenzia CasaClima di Bolzano

Un prodotto assicurativo ideato da **Itas** per proteggere gli edifici costruiti secondo i criteri della bioedilizia, e in particolare per quelli certificati **CasaClima**, l'agenzia per l'energia dell'Alto Adige, con sede a Bolzano.

La nuova polizza, *Habitas Green*, si presenta come una soluzione "semplice e trasparente", dedicata agli edifici costruiti con materiali con limitato impatto ambientale, con caratteristiche (strutturali, costruttive e impiantistiche) tutelate attraverso garanzie dedicate. *Habitas Green* si basa da una parte sullo studio scientifico dei materiali utilizzati e dei più frequenti casi di sinistro a essi collegati e dall'altra su un premio assicurativo personalizzato, creato ad hoc per ciascun fabbricato ed elaborato sulla base delle caratteristiche dell'edificio. La polizza prevede una copertura *all risk* per l'incendio (copre tutti i danni non espressamente esclusi) e anche una copertura in caso di danni non prevedibili, né quantificabili, dovuti alle peculiarità costruttive del fabbricato.

Protezione per le innovazioni costruttive

Habitas Green è stata ideata nell'ambito del master CasaClima della Libera Università di Bolzano, promosso da Itas in collaborazione con l'agenzia CasaClima. "I lavori di approfondimento e le tesi degli studenti del master – spiega **Guido Pizzolotto**, responsabile della divisione commerciale e della divisione tecnica di Itas – hanno messo in evidenza i nuovi bisogni legati alle innovazioni costruttive introdotte negli ultimi anni in Italia e sulla base di questi noi di Itas siamo riusciti a sviluppare risposte assicurative coerenti alle moderne esigenze di costruttori e proprietari".

Il nuovo prodotto assicurativo si compone di quattro sezioni (Incendio all risks, furto, responsabilità civile terzi e tutela legale) in cui le esclusioni sono poste in evidenza all'inizio delle condizioni, mentre le limitazioni sono riepilogate in una tabella apposita.

B.M.

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 1 aprile di www.insurancetrade.it

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