



PRIMO PIANO

Lloyd's, primo ceo donna

Inga Beale è il nuovo ceo dei Lloyd's di Londra. È la prima volta in 325 anni. Beale, 50 anni, prende il posto dell'ad uscente Richard Ward che aveva annunciato lo scorso luglio le dimissioni dopo otto anni da numero uno del grande mercato dei Lloyd's. Assumerà l'incarico nel prossimo gennaio e attualmente è l'ad di Canopus, altra assicurazione britannica, che collabora con i sindacati di Londra. Beale ha un'esperienza trentennale e conosce bene il risk management, perché è stata responsabile della valutazione dei rischi di Zurich, e ha guidato anche la compagnia di riassicurazione Converium. Beale sostituirà lo storico ceo, che ha guidato i Lloyd's anche nelle fasi più critiche, riportando i sindacati in attivo dopo le perdite del 2011. "I Lloyd's - ha dichiarato Baele - sono già un leader mondiale, ma questo mercato unico ha un'opportunità straordinaria di aumentare il suo peso e di rafforzare la sua posizione come centro mondiale dell'assicurazione specializzata e della riassicurazione". La prima sfida per il nuovo ceo sarà far digerire al mercato la multa che il Financial Conduct Authority ha imposto alla società, pari a 28 milioni di sterline (46 milioni di dollari) per "serie mancanze" nei controlli sulle remunerazioni per gli addetti alle vendite.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Un'offerta per le Pmi in crisi

La redditività delle imprese è in continuo calo, tranne che per qualche esempio che esprime capacità di reagire e nuovi modelli innovazione. Il problema della sottoassicurazione delle aziende permane, ma molte compagnie e banche stanno proponendo nuovi strumenti di tutela su misura

L'analisi dei bilanci 2012¹ fa emergere, al quarto anno di crisi, un quadro di forte difficoltà per il manifatturiero italiano. I risultati - sia sul fronte delle condizioni di crescita che, soprattutto di redditività - appaiono decisamente poco brillanti, con la redditività operativa (RoI) attestatasi, per la media manifatturiera, al 3,1% e dimezzata rispetto al 2008.

Le penalizzazioni, pur risultando meno intense per le grandi imprese, sono risultate diffuse a tutte le principali classi dimensionali, nessuna delle quali è stata in grado di garantirsi, lo scorso anno, una remuneratività comparabile a quella che caratterizzò il periodo *pre Lehman*. Per le medie imprese il Roi è sceso al 2.5% e addirittura all'1% per le piccole, livelli che rappresentano un nuovo punto di minimo anche rispetto ai dati già molto penalizzanti del 2009.

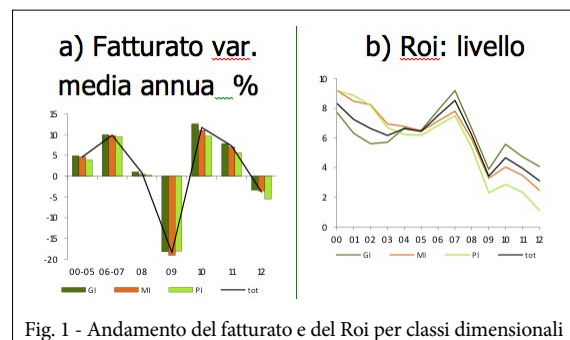
È tuttavia da sottolineare come i risultati medi celino una forte differenziazione delle performance sia a livello di classi dimensionali sia di settore. Dopo l'avvio di questa lunga fase recessiva, la proporzione delle imprese con Roi negativo o molto negativo si è mantenuta sempre piuttosto consistente: la quota è salita al 20% lo scorso anno mentre non raggiungeva il 10% all'inizio del decennio passato. È però da sottolineare come all'interno di numerosi *cluster* settoriali/dimensionali almeno un quarto delle imprese sia stato in grado di garantirsi un Roi a doppia cifra anche nel 2012, con una presenza rilevante di soggetti anche fra le Pmi.

Tale dato evidenzia come permanga, all'interno di ogni cluster settoriale/dimensionale, un nucleo forte d'impresie in grado di adottare strategie vincenti - orientamento ai mercati più dinamici, forte attenzione all'innovazione di prodotto e di processo, sviluppo di nuove modalità di vendita o di servizio, ecc. - e di garantirsi buoni livelli di efficienza e di redditività.

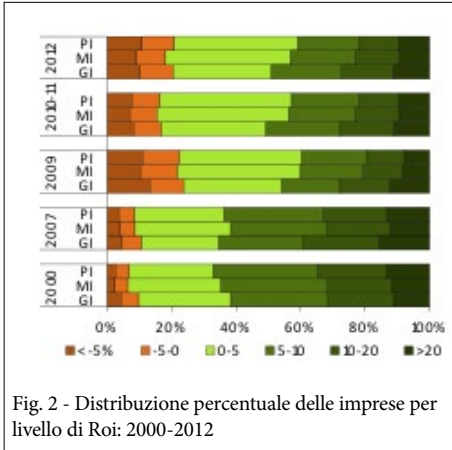
I RIFLESSI SUL MERCATO ASSICURATIVO

Le difficoltà economiche delle imprese hanno riflessi anche sul mercato assicurativo: le aziende hanno sempre meno risorse da destinare alla copertura dei rischi ma soprattutto gli imprenditori italiani sottovalutano il ruolo decisivo dello strumento assicurativo.

Sono soprattutto le Pmi che si assicurano di meno: come oramai noto e confermato anche da recenti indagini, la penetrazione in Italia delle Pmi è significativamente inferiore rispetto agli altri Paesi europei con una spesa assicurativa pari a 1/3 della media europea. La causa risiede principalmente nell'azione combinata di diversi fattori: una scarsa cultura del rischio, costi assicurativi piuttosto elevati e un'offerta non sempre mirata alle diverse tipologie d'impresa. Il tasso di copertura dei rischi delle Pmi risulta concentrato principalmente sulle coperture di base (assicurazione incendio/furto e altri danni ai beni aziendali, Rc auto, Responsabilità civile verso terzi e Responsabilità civile operai del datore di lavoro), mentre sono ancora poco diffuse le polizze assicurative sul capitale umano (*key man*, malattia per dipendenti, ecc.) o coperture per responsabilità ambientale o per danni alla proprietà (interruzione di attività). (continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1) Diversi indicatori evidenziano come le imprese ben assicurate sopravvivono meglio alla crisi e spuntano condizioni più favorevoli di accesso al credito: occorre quindi uno sforzo congiunto perché il concetto di costo assicurativo sia abbinato a quello di valore/investimento per l'impresa.

L'EVOLUZIONE DELL'OFFERTA ASSICURATIVA

Negli ultimi tempi diversi operatori hanno iniziato a focalizzare il proprio business anche sulle Pmi quale segmento di valore e con interessanti opportunità di sviluppo: il mercato delle coperture danni non auto riferite a tale segmento, nel 2012 vale circa tre miliardi di euro con una diffusione che raggiunge solo il 10% delle Pmi italiane.

A livello di mercato si è assistito a un ampliamento dell'offerta con riferimento a questo target e, in particolare, tra i diversi operatori tradizionali, si possono identificare differenti logiche di strutturazione della gamma:

- *dimensionale segmentato*: soluzioni con distinzioni dimensionali e dedicate solo per specifiche categorie di rischio (commercio, agricoltura, turismo, edilizia);
- *dimensionale ampio*: soluzioni multirischio unico per piccole e medie imprese e dedicate solo per specifiche categorie di rischio (commercio, agricoltura, turismo, edilizia);
- *settoriale*: soluzioni dedicate a specifici settori merceologici

Diverso invece l'approccio degli operatori bancassicurativi che risulta sostanzialmente univoco: focalizzato soprattutto su piccole imprese (fino a 50 addetti) e con un'offerta diversificata solo in funzione della presenza di soluzioni dedicate per commercio e/o agricoltura. Tuttavia non mancano operatori che hanno lanciato recentemente sul mercato soluzioni innovative multigaranzie, modulabili e flessibili.

SERVIZI ABBINATI AL CONTO CORRENTE

Indubbiamente la banca è un interlocutore privilegiato per l'imprenditore: da una recente indagine su un campione di Pmi italiane, emerge come il 99% degli imprenditori possiede un conto corrente bancario e il 50% di questi abbia anche un prestito/finanziamento.

(continua a pag.3)



Insurance Daily
riprenderà il 13 Gennaio 2014

*Buone Feste
da Insurance Connect*



(continua da pag.2)

In un momento di crisi finanziaria e in un contesto altamente competitivo, avere clienti ben assicurati significa avere clienti più solidi e meno vulnerabili.

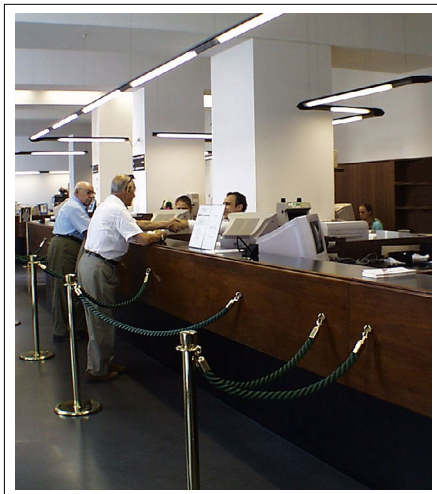
In tal senso, sempre più istituti bancari offrono alle imprese pacchetti di servizi finanziari e assicurativi abbinati al conto corrente periodicamente rimodulabili in base all'evoluzione delle esigenze dell'attività. Nella maggior parte dei casi, il pacchetto che viene proposto prevede una gamma articolata di servizi a un canone mensile "tutto compreso" variabile in funzione di:

- numero di operazioni bancarie annue;
- servizi bancari attivati quali strumenti di incasso e pagamento, accesso al servizio internet banking, bonifici allo sportello, ecc.;
- emissione e rinnovo di carte bancomat e carte di credito;
- polizze assicurative sottoscritte.

Con riferimento all'ultimo punto si tratta principalmente di coperture a tutela della persona e dell'attività: in particolare:

- polizza infortuni collegate sia all'intestatario del conto corrente che ai dipendenti;
- polizza infortuni del conducente che indennizza i conducenti dei veicoli aziendali;
- polizza key man;
- polizza tutela legale dell'azienda;
- polizza di assistenza "viaggi business";
- polizza *all risk elettronica*;
- polizza per la copertura del rimborso del debito.

In ultimo, è da rilevare come le banche di medie dimensioni prevedano un sistema di sconti (meccanismo premiante) che consente di ridurre direttamente il canone mensile del conto corrente grazie all'utilizzo dei prodotti assicurativi offerti dalla banca. Inoltre, sulle polizze infortuni vengono proposti sconti sul premio variabili tra il 5% e il 10% per tutti gli assicurati successivi al primo.



Alessandra Benedini,
specialist Prometeia
Lucia Valentini,
senior consultant Prometeia

¹Tali analisi sono contenute all'interno dell'ultimo *Rapporto Analisi dei Settori Industriali di ottobre 2013*, che esamina le performance di bilancio relative al periodo dal 2000-'12 di oltre 35mila società di capitali italiane con fatturato superiore a 1,5 milioni di euro suddivise in tre classi dimensionali: piccole (con fatturato inferiore ai 10 milioni di euro nel 2011), medie (10-50 milioni) e grandi (oltre i 50 milioni). La segmentazione è stata poi effettuata per i 15 settori tipicamente analizzati nel Rapporto, per un totale di 45 cluster.

IL PUNTO SU...

Tutela legale: la scelta dell'avvocato è diritto dell'assicurato



A seguito di una richiesta da parte della Corte Suprema dei Paesi Bassi, l'Alta Corte di Giustizia Europea conferma il divieto di introdurre in polizza vincoli per l'assicurato sulla scelta del proprio legale



L'Alta Corte di Giustizia Europea ha risolto una questione per certi versi ancora controversa in alcuni Paesi del nostro continente e, per altri versi, non sempre chiara nemmeno in alcune discipline contrattuali di casa nostra.

La materia assicurativa trattata riguarda le clausole nelle quali si articola la disciplina contrattuale nelle polizze così dette di *tutela legale*, quando vengano posti limiti o

condizioni da parte dell'impresa alla libera scelta del professionista di fiducia dell'assicurato, al quale affidare la tutela dei propri interessi.

Si sa che la polizza *tutela legale*, assai più diffusa invero nei Paesi del nord Europa, ma ora anche di crescente e progressiva penetrazione in Italia, è il contratto mediante il quale l'assicuratore si impegna verso il proprio contraente a sostenere i costi dell'assistenza tecnica e giuridica in procedimenti giurisdizionali o amministrativi che l'assicurato debba affrontare per la tutela dei propri interessi (sia sotto l'aspetto attivo, che nell'ipotesi in cui venga convenuto in un giudizio da un soggetto terzo).

La progressiva commercializzazione di questo prodotto dovrebbe essere ancor più incentivata dalla validità pratica di uno strumento che consente all'assicurato di avvalersi di professionisti tecnici qualificati (e quindi costosi) nelle vicende processuali che possano capitargli, specie quando la controparte sia patrimonialmente più solida (si pensi a controversie contro istituti bancari o aziende multinazionali), consentendogli così di pareggiare il gap economico di spesa per sostenere la difesa più qualificata possibile.

Uno degli elementi che caratterizzano questo tipo di polizza è la facoltà dell'assicurato di scegliere il professionista di fiducia (tecnico o legale o entrambe) al quale affidare la tutela e la gestione dei propri interessi, nei limiti del massimale di costo previsto in polizza.

(continua a pag.4)



(continua da pag.3) La controversia giunta a interessare i giudici della Corte di Giustizia europea, attiene proprio alla richiesta preventiva di validità di una clausola di polizza, e di una normativa interna ai Paesi Bassi che delimita tale facoltà e libera scelta del contraente.

Libertà di scelta per l'assicurato

Si giunge così al recentissimo pronunciamento della Corte Cee (datata 7 novembre 2013 nella causa C-442/12 - Jan Sneller contro Das Nederlandse Rechtsbijstand Verzekeringsmaatschappij NV), sulla domanda di pronuncia pregiudiziale presentata dalla Corte Suprema del Regno dei Paesi Bassi.

Il punto controverso, sottoposto all'attenzione della Corte, era dunque se l'assicuratore possa introdurre nel contratto delle clausole che indirizzino la scelta dei consulenti da nominare a difesa dell'assicurato, ovvero se quest'ultimo abbia libera e incondizionata facoltà di scegliere il collaboratore al quale affidare i propri interessi.

L'autorità olandese rimettente chiedeva pregiudizialmente se fosse conforme al diritto comunitario la regolamentazione normativa olandese in base alla quale la copertura delle spese legali del fiduciario scelto dall'assicurato è riconosciuta a discrezione dell'assicuratore.

Si scontra quindi da un parte la volontà dell'assicuratore di sostenere i costi legali dei collaboratori esterni ai propri organici solo quando strettamente necessario, con la volontà, contraria, dell'assicurato di affidare i propri interessi a un consulente di propria fiducia.

Risolviendo la questione, la Corte rammenta che a mente dell'undicesimo considerando della direttiva 87/344, e dall'articolo 4, paragrafo 1, del medesimo testo risulta che "l'interesse dell'assicurato coperto dalla tutela giudiziaria implica che quest'ultimo abbia la libertà di scegliere egli stesso il suo avvocato o qualsiasi altra persona in possesso delle qualifiche ammesse dalla legislazione nazionale nell'ambito di qualunque procedimento giudiziario o amministrativo".

In ragione di tale premessa la Corte conclude col principio che la direttiva Cee vieta che un assicuratore di tutela giudiziaria possa introdurre nei suoi contratti una clausola in base alla quale l'assistenza giuridica sia in via di principio fornita dai suoi collaboratori e che altresì preveda che i costi per l'assistenza di un avvocato, o di altro consulente liberamente scelto dall'assicurato, possano essere coperti unicamente se l'assicuratore lo ritenga opportuno.

Da tale decisione possiamo trarre insegnamento anche a beneficio interno con riguardo ai contratti assicurativi in vigore nel nostro ordinamento, rammentando che l'interesse primario delle polizze in questione è quello di dare all'assicurato una sorta di libera e non condizionata scelta su a chi affidare la difesa dei propri interessi, divenendo proprio tale esercizio discrezionale oggetto stesso della copertura assicurativa, e perciò valore inscindibile dal contenuto della prestazione che l'assicuratore deve contrattualmente fornire al proprio assicurato.

Da tale decisione possiamo trarre insegnamento anche a beneficio interno con riguardo ai contratti assicurativi in vigore nel nostro ordinamento, rammentando che l'interesse primario delle polizze in questione è quello di dare all'assicurato una sorta di libera e non condizionata scelta su a chi affidare la difesa dei propri interessi, divenendo proprio tale esercizio discrezionale oggetto stesso della copertura assicurativa, e perciò valore inscindibile dal contenuto della prestazione che l'assicuratore deve contrattualmente fornire al proprio assicurato.

Filippo Martini,
studio legale Mrv



PRODOTTI

Genialloyd, in caso di terremoto Ricostruiamo insieme

La polizza della compagnia del gruppo Allianz protegge anche gli edifici progettati senza criteri antisismici



In un territorio, quello italiano, a elevato rischio sismico, ben sette edifici su dieci sono a rischio in caso di terremoto. Un dato ancora più preoccupante dal momento che il 70% del Paese è considerato zona sismica: ciò nonostante, sono ancora pochi gli italiani che si sono dotati di una

polizza per proteggersi da questo genere di evento. Con lo sguardo rivolto a questo contesto, **Genialloyd** ha lanciato sul mercato una nuova soluzione assicurativa dal nome evocativo: *Ricostruiamo insieme*.

In caso di danni da evento sismico, la polizza fornisce al cliente un sostegno economico che può arrivare fino al 70% del capitale assicurato, per riparare i danni materiali subiti dall'abitazione, inclusi quelli da incendio, esplosione o scoppio a seguito di un sisma, e indipendentemente dal fatto che l'abitazione sia stata costruita o meno con criteri antisismici.

Ricostruiamo insieme garantisce anche il rimborso delle spese di demolizione, sgombero, trasporto, smaltimento e trattamento delle macerie, e nei casi di inagibilità dell'abitazione offre il rimborso delle spese di pernottamento in albergo, per un periodo massimo di tre mesi. Infine, è incluso l'indennizzo delle spese di rimozione, trasporto, ricollocamento e deposito presso terzi dei beni contenuti nei locali dell'abitazione danneggiata.

La polizza può essere sottoscritta online sul sito web della compagnia da tutta Italia, senza esclusioni, e può essere acquistata da sola o in aggiunta a una assicurazione sulla casa, anche di altra compagnia.

Beniamino Musto

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 17 dicembre di www.insurancetrade.it

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