



PRIMO PIANO

Polizze vita detrazioni a 530 euro

Aumentano da 230 euro a 530 euro le detrazioni sulle polizze vita per il 2014. È quanto prevede l'emendamento al decreto legge lmu proposto dalle commissioni Bilancio e Finanze, approvato nella giornata di ieri dall'aula della Camera dei Deputati, che in questo modo reintegra parzialmente il taglio alle detrazioni sulle polizze vita previsto dallo stesso provvedimento.

Così, in questa prima lettura, la detrazione torna ad avvicinarsi all'attuale tetto fissato a 1.291,14 euro. In base all'emendamento, inoltre permane al tetto ancora in vigore la detraibilità (limitatamente ai premi) prevista per le polizze "aventi per oggetto il rischio di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana".

Risale inoltre da 230 a 530 euro la detraibilità dei premi su polizze vita e infortuni stipulate o rinnovate entro il 2000. La norma trova copertura nella soppressione della deducibilità della parte dei premi Rc auto destinata al finanziamento del Servizio sanitario nazionale.

L'emendamento è frutto della riformulazione di emendamenti presentati nelle Commissioni, messa a punto dai relatori al testo Marco Causi (Pd) e Rocco Palese (Pdl).

B.M.

NORMATIVA

Aggiornare le norme sulla consulenza tecnica d'ufficio

Le regole risalgono al 1940 ma riguardano una sterminata serie di controversie civili, così come inadeguata risulta la disciplina sulla formazione, l'attività e la tenuta degli albi dei consulenti. Alla elaborazione di una proposta di riforma delle norme che disciplinano tali attività sarà dedicato il tradizionale congresso di ottobre dell'Associazione Melchiorre Gioia

La **consulenza tecnica d'ufficio** (c.t.u.) è uno strumento istruttorio fondamentale in una serie sterminata di controversie civili: da quelle sul risarcimento del danno alla persona a quelle previdenziali; dalle controversie sulla responsabilità medica a quelle sulle distanze legali tra costruzioni. La sua importanza, anzi, è andata vieppiù accrescendosi col progredire della scienza e della tecnica, al punto che vi sono oggi tipologie di processi civili i quali si decidono quasi esclusivamente in base alle risultanze di una c.t.u..

Nondimeno, le regole che disciplinano la consulenza tecnica d'ufficio risalgono al 1940, epoca di approvazione del codice di procedura civile.

Il mondo della scienza e della tecnica da allora ha conosciuto progressi indescrivibili e inusitati, e anche il processo di oggi, a furia di novelle e decreti, è ben diverso da quello del 1940. Nondimeno le norme che disciplinano la formazione e la tenuta degli albi dei consulenti, così come quelle che ne disciplinano l'attività, non hanno subito che modifiche rade e marginali, e sono perciò divenute oggi del tutto inadeguate.

Tre, in particolare, sono i punti critici del sistema: l'*arruolamento*, la rotazione nell'affidamento degli incarichi e la remunerazione del consulente.

LE DIFFICOLTÀ NELLA SCELTA DEI PROFESSIONISTI

La selezione dei professionisti migliori, affinché collaborino con l'amministrazione della giustizia, oggi lascia molto a desiderare. Sebbene la legge richieda il possesso di una "speciale competenza" per l'iscrizione all'albo dei c.t.u., di fatto è assai raro che le capacità dell'aspirante c.t.u. siano seriamente verificate prima dell'iscrizione. Tale verifica è infatti oggi affidata a un comitato composto da un giudice, un Pm e un professionista appartenente al medesimo ordine del candidato, comitato che funziona poco e male per due ragioni: la prima è che i comitati (uno per ogni tribunale d'Italia) non hanno gli strumenti di personale e mezzi necessari per gestire celermente ed efficacemente le numerosissime domande che pervengono loro; la seconda è che i compiti affidati al comitato (che sono numerosi e gravosi: esame delle domande di iscrizione all'albo, vigilanza sull'albo, decisione sui procedimenti disciplinari a carico dei c.t.u., controllo della rotazione degli incarichi) *si aggiungono*, e non *si sostituiscono*, al lavoro ordinario dei membri che lo compongono, e segnatamente di quelli togati. Ciò significa, soprattutto negli uffici giudiziari dove più pesante è il carico degli affari giudiziari o l'arretrato da smaltire, che restano ben poche risorse di tempo (e professionalità) da dedicare all'albo dei c.t.u..

Se poi si aggiunge che il lavoro svolto dai magistrati designati a comporre il comitato per la vigilanza sull'albo dei c.t.u., è un *lavoro nero*, nel senso che esso non è retribuito, non dà diritto all'esonero nemmeno parziale dagli affari correnti, e non risulta nella statistica giudiziaria, credo che non si erri di molto nell'affermare che per molti dei magistrati delegati a svolgere questo compito vedano in esso una seccatura, se non addirittura una *corvé*.

L'INADEGUATA ROTAZIONE DEGLI INCARICHI

Non meno deludente è l'effettività della rotazione degli incarichi tra i consulenti iscritti.
(continua a pag.2)





Marco Rossetti

(continua da pag. 1) La rotazione degli incarichi rappresenta la garanzia di terzietà e imparzialità (anche nell'immagine) del c.t.u. e del giudice che l'ha nominato, ma essa raramente è davvero effettiva: e non sono rari i casi di consulenti iscritti all'albo da dieci o più anni senza avere mai ricevuto alcun incarico. Questo fenomeno dipende anch'esso da vari fattori: da un lato, esso è collegato all'abbassamento della soglia del controllo di qualità dei consulenti che chiedono l'iscrizione. Così, poiché gli albi sono finiti per diventare una massa pletorica di consulenti non tutti all'altezza, molti giudici preferiscono evitare di pescare a sorte un consulente che potrebbe non essere adeguato, e ricorrono soltanto quelli di sperimentata affidabilità. Dall'altro lato, l'adeguata rotazione degli incarichi dipende dalla già segnalata scarsità di uomini e mezzi dei comitati che dovrebbero essere preposti al controllo, per i quali specie nei tribunali di grandi dimensioni è di fatto impossibile monitorare tutte le nomine di tutti i giudici del tribunale, della corte d'appello e degli uffici dei giudici di pace.



COMPENSI TROPPO BASSI

Vi è poi il problema serissimo della remunerazione del consulente. Un adeguato compenso è necessario per attirare tra i consulenti i professionisti più esperti e affermati, mentre al contrario compensi molto bassi finiscono per attirare solo i professionisti più *bisognosi* e, quasi sempre, meno bravi. Nondimeno, la misura del compenso dovuti ai c.t.u. è ferma dal 2001 per tutti coloro il cui compenso è previsto a percentuale; mentre per le materie nelle quali il compenso è previsto a *forfait* (ad esempio, i medici legali) la misura dei compensi è addirittura ferma al 1988. Questo fa sì che oggi una consulenza, ad esempio, in materia di genetica, volta ad accertare la correttezza di una diagnosi prenatale in un giudizio di responsabilità civile, dovrebbe essere compensata con poco più di 300 euro al *lordo* del prelievo fiscale.

ALLA RICERCA DI UNA SOLUZIONE PER RIDURRE LE CARENZE

L'Associazione Melchiorre Gioia, che raccoglie giuristi e medici legali, ha deciso di

dedicare il proprio tradizionale congresso di fine ottobre alla elaborazione di una proposta di riforma delle norme che regolano l'attività del c.t.u., per provare almeno ad attenuare, se non proprio a sanare, le storture appena riassunte. A tal fine ha programmato una *consensus conference*, alla quale parteciperanno magistrati, avvocati, medici legali, assicuratori, il cui scopo è quello di approvare due documenti condivisi: il primo sarà una proposta di riforma delle norme del c.p.c. che da 73 anni disciplinano immutabilmente gli albi dei c.t.u., con gli esiti che abbiamo visto; il secondo sarà una proposta uniforme per tutto il territorio nazionale del quesito medico legale da sottoporre al c.t.u. nelle cause che hanno a oggetto il risarcimento del danno alla persona.

Marco Rossetti,

Magistrato, Consigliere Suprema Corte di Cassazione e vice presidente dell'Associazione Melchiorre Gioia

Il Sole **24 ORE**

www.formazione.ilsole24ore.com/assicurazioni2013

15° ANNUAL ASSICURAZIONI

CRESCITA E INNOVAZIONE DELL'IMPRESA ASSICURATIVA NEL MERCATO GLOBALE

MILANO, 22 E 23 OTTOBRE 2013 - SEDE GRUPPO 24 ORE

24 ORE ANNUAL EVENTI

PRESENTAZIONE

La quindicesima edizione dell'Annual Assicurazioni, appuntamento di riferimento per il mercato assicurativo, sarà l'occasione per delineare i nuovi contorni degli assetti assicurativi del mercato globale. Alcuni tra i più rappresentativi esponenti del mondo assicurativo e finanziario italiano ed internazionale si confronteranno inoltre sulle future strategie della distribuzione dei prodotti assicurativi, sui possibili canali alternativi e sulla loro efficacia sul settore del welfare e le ricadute in termini di mercato sul settore.

INTERVENGONO

Silvano Andriani
Presidente
AXA Assicurazioni
Presidente Forum
ANIA Consumatori
Camillo Candia
Country CEO
Zurich Italia

Settimio Catalisano
Coordinatore Commissione R.C.
Organismo Unitario
Avvocatura Italiana
Sergio Costello
Presidente Assoprevidenza
Alberto Corinti
Executive Board IFASS

Davide Corradi
Partner & Managing Director
The Boston Consulting Group
Patrick Dixneuf*
Amministratore Delegato
All'Via
Laura Galvagni
Giornalista Il Sole 24 ORE

Alessandra Gambini
Director and Leader RICS Italy
Towers Watson
Alberto Grassani
Giornalista Il Sole 24 ORE
Wolfgang Hoffman
EMEA Life Sales & Practice Leader
Towers Watson*

Roberto Manzo
Direttore Centrale vita,
danni e servizi
ANIA
Alberto Maria Mauri
Presidente
UBI Assicurazioni

Giovan Battista Mazzucchelli
Amministratore Delegato
Cattolica Assicurazione
Andrea Mencattini
Amministratore Delegato
e Direttore Generale
Alleanza Toro

Aldo Minucci
Presidente ANIA
 Davide Passero
Amministratore Delegato
e Direttore Generale
Generali
Alessandro Plateroti
Vicedirettore Il Sole 24 ORE

Alessandro Santoliquido
Direttore Generale
Sara Assicurazioni
George Sartore
Amministratore Delegato Allianz
Francesco Sgobio
Senior Consultant
Towers Watson Italia

Maurizio Taglietti
General Manager
MetLife
Vittorio Verdone
Direttore Centrale Auto,
Distribuzione e Consumatori
ANIA
* Il presente introduzione estrazione

IN COLLABORAZIONE CON
BCG
The Boston Consulting Group

TOWERS WATSON

CON IL PATROCINIO DI
ANIA
Associazione Nazionale
Assicuratori Italiani

SPONSOR
IGI group

EXHIBITOR
mediaset

MEDIA PARTNER
Insurance Connect

CON IL CONTRIBUTO DI
HIMPRESA **RADO 24**

Consulta le offerte disponibili online. Per informazioni su programma, relatori e iscrizioni: www.formazione.ilsole24ore.com/assicurazioni2013

Segui il Sole 24 ORE Formazione e Eventi su [f](https://www.facebook.com/24oreeventi) [in](https://www.linkedin.com/company/24oreeventi) [ig](https://www.instagram.com/24oreeventi) [tumblr](https://www.tumblr.com/24oreeventi)

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887 - Fax 02 7004.8601
info@formazione.ilsole24ore.com

GRUPPO **24 ORE**

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



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

Il risk appetite e l'allocazione del capitale



Fornire informazioni chiare, accurate e tempestive sulla situazione, sulle possibili scelte e sui rischi, permettendo di prendere le migliori decisioni possibili: questo vuol dire far bene il nostro lavoro.

La dichiarazione rilasciata ai principali quotidiani sportivi da **Neil Martin**, l'ingegnere che dal gennaio 2011 è a capo del reparto *Sviluppo Strategie Operazioni* della **Ferrari**, è l'evidenza di come la gestione del rischio sia un

tassello chiave per la definizione di ogni strategia.

Se questo è vero per la *Formula 1*, lo è sicuramente per il settore assicurativo. *Solvency II* enfatizza ulteriormente questo concetto, ponendo la gestione del rischio al centro della pianificazione strategica della compagnia. Le decisioni devono essere coerenti con le risorse patrimoniali disponibili e lo strumento per garantirlo è il *risk appetite*.

Questo è definito come la massima perdita che la compagnia è disposta a sostenere nel conseguimento dei propri obiettivi. Sulla base di tale quantificazione, è necessario allocare in maniera coerente il capitale alle diverse aree di business e declinare annualmente i relativi limiti operativi. L'eventuale superamento dei limiti attiva un meccanismo di *escalation* che porterà alla definizione di un piano di azioni, con l'obiettivo di abbassare il livello di rischio assunto.

Dunque, il *risk appetite* deve non solo essere strettamente integrato con il processo di pianificazione strategica e di allocazione del capitale, ma anche influenzarlo. L'interazione continua e critica tra i due processi consente la definizione di strategie coerenti con gli obiettivi di rendimento e la propensione al rischio degli azionisti.

Con *Solvency II* il *risk management* svolge un ruolo chiave nella pianificazione, coordinando il processo di definizione del *risk appetite*, fornendo indicazioni preventive utili al business e al top management: come l'analisi dei rischi relativi ai nuovi prodotti o all'ingresso in nuovi segmenti di mercato, e portando all'attenzione del consiglio di amministrazione eventuali operazioni ritenute non coerenti.

Per vincere il Gran Premio non è sufficiente presentarsi sulla griglia di partenza con la strategia migliore; le compagnie assicurative, proprio come gli ingegneri di Formula 1, devono essere capaci di rispondere tempestivamente agli imprevisti. Solo garantendo una continua evoluzione del *risk appetite* e dunque della propria strategia, potranno rispondere più efficacemente all'evoluzione dei mercati e del contesto economico.

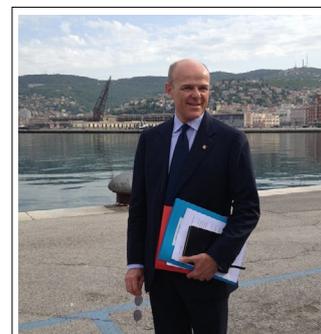
Angelo Bianca,
senior consultant di Scs Consulting
Giacomo Tubiana,
consultant di Scs Consulting

COMPAGNIE

Generali, nuova struttura territoriale: arrivano Emea e LatAm

La prima area sarà affidata dal primo novembre a **Giovanni Liverani**, la seconda a **Jaime Anchustegui** dal primo gennaio 2014

Prosegue il cammino di **Generali** verso una nuova definizione degli assetti e della *governance* del gruppo. L'ultimo passo in ordine di tempo riguarda la semplificazione dell'organizzazione territoriale del Leone, con la suddivisione in **sette aree geografiche** attraverso cui Trieste



Mario Greco, ceo di Generali

intende ottimizzare la propria presenza geografica e consentire un maggior coordinamento tra i mercati e l'*head office*, in linea con la strategia di semplificazione promossa dal ceo **Mario Greco**.

Vengono introdotte le nuove strutture regionali **Emea** e **LatAm**, che si aggiungono alle preesistenti Cee (Central-eastern Europe, guidata da Luciano Cirinà) e Asia (al cui timone c'è Sergio Di Caro), oltre che alle tre *business unit* dei mercati principali: Italia, affidata a Philippe Donnet, che ha preso il posto di Raffaele Agrusti; Germania, guidata dal 2007 da Dietmar Meister; e Francia, al cui vertice, dal 28 ottobre, andrà Eric Lombard in sostituzione di Claude Tendil.

La regione Emea (Europa e Medio Oriente), costituita da dodici Paesi (Austria, Belgio, Dubai, Grecia, Guernsey, Irlanda, Olanda, Portogallo, Spagna, Svizzera, Tunisia e Turchia), sarà guidata a partire dal primo novembre da **Giovanni Liverani**. L'area LatAm comprende invece sei Paesi (Argentina, Brasile, Colombia, Ecuador, Guatemala e Panama) da gennaio 2014 vedrà al comando **Jaime Anchustegui**, già ceo di Generali España.

I vertici di ciascuna area riporteranno direttamente al ceo Mario Greco. Alle sette regioni si aggiunge la business unit internazionale a cui sono affidate le Global business line (Corporate&Commercial, Europ Assistance e Geb).

Beniamino Musto



ANRA

Associazione Nazionale dei Risk Manager
e Responsabili Assicurazioni Aziendali

XIV CONVEGNO ANNUALE

"ARRIVA SEMPRE UN MOMENTO IN CUI NON C'È ALTRO DA FARE CHE RISCHIARE"

José Saramago

Conoscere i rischi per trasformarli in opportunità

Milano 7-8 novembre 2013

Centro Congressi Fondazione Cariplo - Via Romagnosi, 8

7 NOVEMBRE

10.00 Benvenuto del presidente Paolo Rubini

10.15 Il processo decisionale nella gestione del rischio: spunti di riflessione

Ammiraglio di Squadra Cristiano Bettini, Presidente, Organismo Indipendente di Valutazione della Performance, Ministero della Difesa

11.30 TAVOLA ROTONDA: Prospettive del mercato assicurativo in Europa fra nuovi rischi e capacità

*Anthony Baldwin, Managing Director Europe, AIG
Christian Hinsch, Chairman, Executive Board HDI Gerling
Andrew Kendrick, President, ACE European Group
Fredrik Rosencrantz, CEO EMEA, Zurich Global Corporate
Paolo Vagnone, Head of Global Business Lines, Generali*
Moderatore: Adrian Ladbury, editorial director, Commercial Risk Europe

12.45 LUNCH

14.00 WORKSHOP I: ERM for dummies: l'evoluzione da Risk Manager a Chief Risk Officer

*Alessia Carnevale, Chief Risk Officer, Pirelli
Prof. Massimo Livatino, SDA Bocconi
Prof. Paola Tagliavini, SDA Bocconi*

WORKSHOP II - Misurare il rischio: come si fa?

*Paola Luraschi, Principal, Milliman
Aldo Gebbia, Senior Vice President, Project and Operational Risk Management, Saipem*

16.00 WORKSHOP III: Intangible Assets e Danno Reputazionale: quantificare l'inquantificabile?

*Enrico Guarnerio, Presidente e CEO, Strategica Group
Ilaria Catastini, President Rome, Hill+Knowlton Strategies*

WORKSHOP IV - Il Rischio credito nei paesi a rischio

Roberto Daverio, Presidente Ass. Credit Managers Italia

8 NOVEMBRE

09.30 Rischi Stellari: l'esperienza dell'Agenzia Spaziale Europea

Andrea Vena, Head of Corporate Strategic Planning Office Directorate for ESA Policies, Planning and Control

10.30 L'impatto della gestione e trasferimento dei rischi sul merito di credito: fantascienza o realtà?

Marco Oriolo, A. D. Tuvia Group, Vicepresidente, Confindustria Economia, Finanza e Internazionalizzazione d'Impresa

A seguire TAVOLA ROTONDA:

L'impatto della gestione e trasferimento dei rischi sul merito di credito: fantascienza o realtà?

*Dario Focarelli, Direttore Generale, ANIA
Marco Oriolo, Vicepresidente, Confindustria Economia, Finanza e Internazionalizzazione d'Impresa
Francesco Sogaro, Senior Partner, Fondo Italiano d'Investimento*
Moderatore: Alessandro De Felice, Chief Risk Officer, Prysmian Group, Vice Presidente, FERMA

13.00 CONCLUSIONI

Paolo Rubini, Presidente ANRA

**Iscriviti on line
su www.anra.it**



Quota di partecipazione: € 650,00+IVA Per i Soci e gli Iscritti la partecipazione è gratuita

ANRA Via privata del Gonfalone 3, Milano Tel. 02 58103300 email: anra@betam.it www.anra.it

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 16 ottobre di www.insurancetrade.it

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