



PRIMO PIANO

Greco incontra gli agenti

Il group ceo di Generali, Mario Greco e il presidente del gruppo agenti Vincenzo Cirasola si sono incontrati per discutere delle novità legate alla riorganizzazione del Leone in Italia. Il top manager del Leone di Trieste ha confermato il ruolo centrale dell'agente all'interno della distribuzione e ha ribadito che "gli agenti in Italia rimangono un asset importante e indispensabile. Nessun ridimensionamento del peso del canale agenziale. Anzi in Italia il ruolo della rete sarà rafforzato, perché essi rappresentano storicamente il punto di forza della presenza della compagnia nel Paese". Cirasola ha anche ricevuto la conferma che i mandati attuali e capitolati provvigionali dei rispettivi brand, saranno mantenuti, ma su una gamma di prodotti integrata. Mario Greco ha spiegato la visione di Generali Italia: un progetto che comporterà sacrifici e impegno per tutti. L'obiettivo è quello di potenziare ancora di più il ruolo di Generali in Italia: occhi puntati sul segmento del retail e middle market. Greco non ha potuto che condividere le preoccupazioni sull'Rca a causa della disintermediazione a favore di altri canali. Il ceo ha quindi raccomandato di proiettare il proprio business negli altri rami, al fine di non essere auto-dipendenti. Infine, ha confermato l'investimento di 300 milioni di euro in Italia in servizi e prodotti. Per un approfondimento clicca qui.

FA.

RISK MANAGEMENT

I risk manager di fronte alle sfide della globalizzazione

Nel corso di un convegno organizzato da Anra a Milano si è parlato di nuovi rischi cibernetici, di compliance dei programmi assicurativi multinazionali, e di come proteggere il valore d'impresa

Offrire spunti per il risk manager in un mondo globalizzato. È stato questo l'obiettivo di un convegno organizzato da Anra a Milano, a conclusione della propria assemblea dei soci. Una articolata analisi che è partita dal tema del *cyber risk*, di cui ha parlato **Orazio Rossi**, country manager per l'Italia di **Ace**. "Le aziende - ha spiegato - sperimentano da tempo una dipendenza crescente dai sistemi Ict, con una progressiva perdita di controllo diretto sugli stessi". Molti di questi sistemi sono vulnerabili. "In ambito militare si ritiene, addirittura, che un attacco cibernetico condotto su vasta scala possa avere conseguenze economiche altrettanto gravi di quelle di un bombardamento", ricorda Rossi, che cita i dati del rapporto Clusit 2013 secondo il quale, nel 2012 a livello internazionale si sono contati 1.200 attacchi (il 254% in più rispetto all'anno precedente), con un valore di perdite finanziarie complessivo calcolato superiore ai 300 miliardi di dollari, di cui 2,5 in Italia. "Il nostro Paese - continua - è al nono posto per diffusione di malware e al quarto posto in Europa per numero di pc controllati da botnet (computer di privati controllati da intrusioni esterne)". Tra le imprese, anche a livello europeo, non c'è ancora una adeguata consapevolezza di quanto sia pericoloso il cyber risk: una ricerca condotta da Ace nel 2012 presso 600 risk manager di aziende europee ha mostrato come solo il 26% degli intervistati lo indicava tra quelli più preoccupanti.



CYBER RISK, IL PERICOLO NON VIENE SOLO DALL'ESTERNO

"Oggi l'80% della nostra vita è digitalizzata", ricorda **Marco Dalle Vacche**, direttore generale per l'Italia di **Aig** property casualty. Dalle Vacche cita il *Norton cybercrime report*, secondo cui nel 2011 i ricavi del cyber crime sono stimati tra i 7 e i 10 miliardi di dollari. (continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

L'agente di assicurazione e il welfare integrativo

Una riflessione sul ruolo che esercitano gli agenti di assicurazione all'interno del welfare integrativo. Sarà focalizzato su questa tematica il convegno organizzato da **Gnp** e **Insurance Connect**, che si terrà presso la Sala Blu di Borsa italiana nel corso del primo dei tre giorni della Giornata nazionale della previdenza, domani **16 maggio** dalle ore 17 alle 18.20. La tavola rotonda, moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore delle testate di Insurance Connect, vedrà la partecipazione dell'avvocato **Maurizio Hazan**, dello studio legale Taurini & Hazan; **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa; **Antonella Maier**, direttore centrale area vita di Generali; **Sandro Scappellato**, direttore marketing e distribuzione di Helvetia Assicurazioni; **Enzo Cozzolino**, agente e membro della commissione tecnica vita di Helvetia; **Emanuele Passerin l'Entrèves**, responsabile formazione commerciale di Reale Mutua. Per informazioni e iscrizioni: www.giornatanazionaledella-previdenza.it/iscriviti-alla-gnp2013



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



Orazio Rossi, country manager italiano di Ace

(continua da pag. 1) "Nessuna azienda è immune da questo rischio". Anche perché, contrariamente a quello che si potrebbe superficialmente credere, i rischi più pericolosi non arrivano dall'esterno delle aziende, ma dal loro interno. "L'infedeltà aziendale sta diventando una minaccia sempre più forte - spiega Dalle Vacche - come nei casi di sottrazione di dati riservati che vengono rivenduti a un concorrente". Anche se ora non figurano tra le coperture più diffuse "inevitabilmente nel prossimo futuro, quelle contro il cyber risk diventeranno delle coperture molto comuni". L'attenzione del convegno si è poi spostata sulle complessità dei programmi multinazionali, a proposito dei quali **Marcello Orlandini**, major account manager di Aig property casualty ha sottolineato "La peculiarità di ogni mercato in cui si va a operare, che prevede differenti linee guida", con processi gestiti "attraverso un controllo coordinato", alimentato da strumenti per valutare e monitorare il proprio rischio, come dei market alerts, "che forniscano informazioni costanti sulle modifiche legislative nei Paesi. Di *risk analysis* e *loss prevention* ha parlato **Daniele Orтели**, reponsabile ufficio loss prevention per l'Italia di **Generali**. "Le attività di risk analysis destinate ai gruppi multinazionali - spiega Orтели - partono dalla visita alle sedi fatta dai risk engineer, che effettuano un'analisi tecnica del rischio, con il supporto di relativa documentazione". Ne consegue un report che i risk engineer redigono per ogni sede visitata, "adottando uniformi metodologie di valutazione". Il proces-

so prosegue poi con la fase di loss prevention, con suggerimenti e raccomandazioni pratiche per migliorare e limitare il rischio in esame, per poi concludersi con il monitoraggio del rischio, "mediante verifiche periodiche, svolte assieme all'assicurato, sullo stato dell'arte dei rischi".

UNA CORRETTA ANALISI DEI RISCHI CREA VALORE

Roberto Zamboni, direttore generale di **American Appraisal Italia**, ha illustrato la propria ricetta su come arrestare la distruzione del valore, attività che passa innanzitutto "attraverso una esatta rappresentazione del rischio da parte dell'assicurato". Il pericolo costante è sempre quello di incorrere in una sottocopertura o sovracopertura. Per questo, secondo Zamboni, è fondamentale effettuare una buona stima del rischio, stima che "deve essere indipendente, razionale e obiettivamente dimostrabile". Per **Francesco Semprini**, direttore generale di **Hdi**, "bisogna investire molto nella formazione degli interlocutori che si affacciano al mondo assicurativo, per far comprendere loro come un approfondito lavoro di analisi dei rischi rappresenta un valore per l'industria".

Beniamino Musto

La Consulenza Assicurativa in un touch

Disponibile su **App Store**

TAVOLE FINANZIARIE
PREVIDENZA COMPLEMENTARE
PREVIDENZA OBBLIGATORIA
CHECK LIST RISK MANAGEMENT
NORMATIVA
PLUS

PAS
PREVIDENZA 2013

OPPORTUNITÀ PER VENDERE ASSICURAZIONI

Prova la DEMO sul sito:
www.pasonline.it



Il nuovo corso degli agenti Toro, verso nuove collaborazioni

L'assemblea del consorzio Una Trading ha sancito il via libera alla ricerca di nuovi prodotti non forniti dalla mandante. Ma non è stata una scelta facile



Forse non tutti sanno che da oltre dieci anni la rappresentanza degli agenti all'interno della compagnia **Toro Assicurazioni** è doppiata: un gruppo presieduto da **Roberto Salvi**, il **Gaat**, e un secondo guidato da **Franco Grandi**, l'**Unat** (Unione nazionale agenti Toro).

Il consorzio **Una Trading**, costituito nel 2008 dal gruppo aziendale Unat, rappresenta 100 agenzie gestite da 160 intermediari. Lo scorso 10 maggio a Milano si è svolta l'assemblea che ha visto tra i relatori anche il presidente del consorzio stesso, **Sergio Signore**, Roberto Soldati componente dell'Esecutivo nazionale Sna, Fabrizio Callarà, ad di Aec e il presidente di Sna Claudio Demozzi.

L'assise era chiamata a deliberare sul via libera alla ricerca di collaborazioni con altre compagnie e agenti. Il risultato è stato il voto favorevole di tutti i delegati Una Trading, che hanno deliberato di ricercare sul mercato nuovi contratti che vadano a integrare ciò che la propria mandante non assume. È passato all'unanimità anche il ricorso alla libera collaborazione e allo sviluppo della propria attività sulla base delle nuove disposizioni di legge.

Nessun sentimento di rivalsa verso Generali

Quanto deliberato non vuole avere le caratteristiche di una revanche nei confronti di Toro, la compagnia rappresentata. Nessuno desidera la guerra, solo poter operare serenamente nel rispetto del reciproco interesse, ma anche della propria imprenditorialità. La decisione, benché passata all'unanimità, non è stata agevole. Il dilemma di Una Trading non è solo ideologico, in quanto, dietro le scelte che ha compiuto l'assemblea si cela, politicamente e strategicamente, la strada che sceglierà il gruppo aziendale. Una scelta difficile, forse anche sofferta, ma chiara.

Il momento è delicatissimo per le alterne vicende interne allo stesso gruppo agenti, ma anche per le novità portate avanti dal ceo di **Generali**, **Mario Greco**, che ha pianificato la fusione per incorporazione del marchio Toro, creando conseguenze non del tutto positive: vuoi per il cambiamento organizzativo, che tocca l'intera rete, vuoi per il disagio di dover abdicare a un brand che può vantare 180 anni di vita.

Sono quindi tornate di attualità le logiche del consorzio, che nasce con l'intento di prefigurare soluzioni orientate alla ricerca

di alternative di collaborazione e svincoli legali dall'esclusiva di marchio e, non di rado, del territorio. Oggi è ancora maggiore l'interesse, grazie alla nuova legge 221 che prevede e favorisce la collaborazione fra intermediari. Ha certamente contribuito alle scelte dell'assemblea l'introduzione del presidente del consorzio Sergio Signore, che è stato chiaro, esaustivo, stimolante, con la capacità intellettuale di disinnescare tutte le mine.

Esperienze a confronto e nuove prospettive

Roberto Soldati ha illustrato la sua personale esperienza con piglio convinto: il passaggio da monomandatario a plurimandatario è stato complicato, almeno all'inizio. Ha necessitato puntuale organizzazione gestionale, ordine e certamente è stato supportato dalla voglia di "credere a un nuovo concetto di professione libera". Il tempo gli ha dato ragione. Ne ha illustrato i vari passaggi con serietà e concretezza, dall'alto del suo finto minimalismo, che appare come un tratto del suo carattere.

Fabrizio Callarà, ad del gruppo Aec, con un intervento pieno di contenuti, ha fatto sognare l'assemblea, prospettando per tutti gli agenti la collaborazione con il mercato dei Lloyd's, senza costi aggiuntivi e neppure impegni di produzione, ma con l'unico concreto vantaggio di poter accedere a un ventaglio di soluzioni assicurative specialistiche in grado di soddisfare la clientela più esigente.

Ha chiuso gli interventi il presidente **Sna, Claudio Demozzi**, che ha fatto ben capire come consideri la legge 221 non solo una sua creatura, ma la nuova spina dorsale del sistema. Ha sottolineato che non va persa l'opportunità del cambiamento: i rapporti tra intermediari devono essere "allargati e rinnovati".

Mentre scrivo mi sovviene una vecchia canzone: *Un seul lit pour deux rêves* (Due sogni in un letto solo): il rapporto ampiamente consolidato con Toro, e il desiderio di avvicinarsi a un nuovo modo di operare, sempre e soprattutto, dalla parte del cliente.

Carla Barin





Sanità pubblica, otto milioni di euro il costo annuo dei sinistri da infezione

Un'indagine condotta da Marsh rileva come più della metà dei casi avvengano nell'area chirurgica

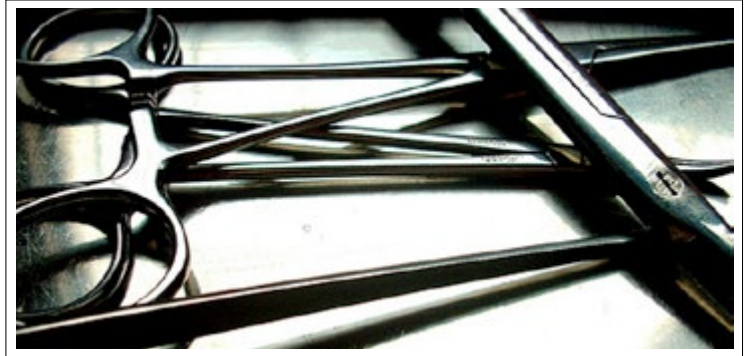
È di quasi **otto milioni** di euro il valore totale del costo dei risarcimenti annui nella sanità pubblica, a seguito di contenzioso per infezioni ospedaliere. A evidenziarlo è un'indagine condotta da **Marsh**, da cui emerge inoltre che il costo medio per ogni sinistro da infezioni ospedaliere, che rappresentano il 4% del costo totale dei sinistri, è di circa 50 mila euro (a cui sono da aggiungere i costi derivanti dal prolungamento della degenza).

L'indagine, che ha preso in esame le richieste di risarcimento danni raccolte tra il periodo 2004-2011, rileva che le infezioni ospedaliere hanno impattato per il 3,4% sul totale delle richieste, mostrando un incremento avvenuto negli ultimi anni, con importanti ricadute a livello della percezione della qualità delle cure.

Sotto accusa la carenza di precauzioni standard

Una delle principali cause ipotizzabili alla base di questo trend potrebbe essere una carenza nell'utilizzo delle precauzioni standard nell'assistenza dei pazienti sottoposti a interventi, e quindi maggiormente esposti al rischio di contaminazione da agenti esterni. Nel 56,2% dei casi, vale a dire in più della metà, le richieste presentate fanno riferimento all'area chirurgica, che precede quella di 30% riferito a ortopedia e traumatologia, il 15% di chirurgia generale e il 7% relativo al pronto soccorso.

Ogni 100 infezioni contratte durante la degenza ospedaliera, una diventa una richiesta di risarcimento danni. È quanto è possibile rilevare incrociando i dati dello studio condotto da Marsh con quello realizzato recentemente dal *Centro nazionale per la prevenzione e il controllo delle malattie*, a proposito delle infezioni correlate all'assistenza, ricerca che ha registrato 6,3 infezioni ogni 100 ricoveri.



Sono 15 i sinistri legati a infezioni che portano a casi di decesso (8,2% dei casi), che portano a un costo medio che si aggira intorno ai 113 mila euro.

L'iter delle denunce

La maggior parte delle richieste danni sono extragiudiziarie; circa il 13% è giudiziario (di cui solo l'1% di natura penale). Questa percentuale cambia notevolmente in caso di decesso correlato all'infezione, arrivando a circa il 30% di pratiche giudiziarie con un 6% di penale. In otto anni di osservazione, quasi il 60% delle richieste danni sono ancora aperte; il 23% è chiuso e circa il 18% è senza seguito.

Sono raddoppiati i tempi di denuncia per questa tipologia di sinistro rispetto al trend attuale, che vede una diminuzione dell'intervallo tra la data di accadimento dell'evento e la data del sinistro: il 57% viene denunciato entro due anni, un ulteriore 11% entro tre anni, fino ad arrivare a un complessivo di circa 80% in sei anni.

Il nord totalizza il maggior numero di denunce per infezioni (circa 18 sinistri all'anno), seguito dal centro (10) e dal sud (sei), in linea con i dati relativi al totale dei sinistri.

Analizzando il dato per tipologia di struttura ospedaliera, risultano maggiormente colpite le strutture specialistiche e universitarie con una media di 18 richieste di risarcimento l'anno, mentre gli ospedali mono-specialistici materno-infantili sono i più virtuosi.

Anche in termini di rischio e di valore assicurativo, sui dati a livello nazionale pesa fortemente il nord con quattro eventi per 1.000 posti letto, 1,16 per 10 mila ricoveri e 1,4 per dieci giornate di degenza con un valore assicurativo per posto letto di 195,63 euro; mentre centro e sud sono sostanzialmente allineati su cifre più contenute.

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 15 maggio di www.insurancetrade.it

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