



PRIMO PIANO

## Unipol voterà sì

Unipol voterà a favore delle azioni di responsabilità. È quanto ha affermato, durante l'assemblea di Fonsai, l'avvocato Francesco Tedeschini a nome di Premafin, Ugf e Finadin, le società che detengono il 41,9% di Fonsai. È in corso a Bologna l'assemblea degli azionisti di Fonsai che dovrà decidere sulle azioni di responsabilità nei confronti della famiglia Ligresti e di 19 ex amministratori e sindaci.

L'accordo dei piccoli azionisti, che voteranno compatti le iniziative del commissario *ad acta* Matteo Caratozzolo, non sarebbe comunque bastato perché l'ago della bilancia era proprio Unipol. In assemblea è presente il 62,5% del capitale. Gli azionisti nell'assise, in proprio o per delega, sono 312. Ieri il Movimento Consumatori ha dichiarato di aver ricevuto da 200 soci la delega a votare le azioni di responsabilità, per un totale di oltre un milione di azioni.

La decisione di Unipol cambia quindi gli scenari: la compagnia bolognese aveva concesso una manleva a numerosi ex amministratori chiamati in causa da Caratozzolo per il periodo 2007-2011, tenendo tuttavia esclusi i Ligresti, per cui la manleva è stata stralciata su richiesta della Consob.

Fabrizio Aurilia

RC PROFESSIONALE

## Avvocati tra polizze e nuove regole

Alla fine dello scorso anno è terminato il lungo iter di approvazione della Riforma Forense che punta a una maggiore trasparenza verso il cittadino. Prima ancora del Decreto Cresci Italia la Riforma prevedeva l'obbligo di Rc professionale

Dopo una discussione durata quasi quattro anni, la Riforma Forense ha visto finalmente la luce tra dicembre e gennaio, superando l'ultimo ostacolo delle novità emerse negli ultimi mesi per i professionisti legate al decreto Sviluppo e al decreto "Cresci Italia". Il documento finale, oltre ad aver posto le basi per un rinnovo delle regole dell'Ordine, punta a un adeguamento della professione alle mutate sensibilità nel rapporto tra avvocato e cliente e in merito all'attività dei neo laureati. Da gennaio, il Cnf sta lavorando ai regolamenti di attuazione, primo fra tutti quello emesso lo scorso 14 febbraio, che introduce lo strumento dello Sportello per i cittadini, operativo presso le sedi locali degli Ordini. Lo Sportello avrà il compito di fornire gratuitamente un supporto di informazione e orientamento per chi vuole avvalersi delle prestazioni professionali degli avvocati e più in generale per l'accesso alla giustizia.

Nel rapporto con il cliente, la riforma forense prevede l'obbligo di presentazione del preventivo, come da legge 27/12, nel solo caso in cui questo venga espressamente richiesto dal cliente stesso. Cambia anche il regime dei compensi con l'introduzione del principio della libera pattuizione, e in modo particolare viene vietato da subito il "patto di quota lite", ovvero il sistema di compenso basato su una quota percentuale "del bene oggetto della prestazione o della ragione litigiosa".

La riforma forense coglie anche le linee guida di recenti interventi governativi sull'introduzione dei giovani al lavoro, disciplinando il praticantato, in modo particolare la durata, che viene fissata a 18 mesi, mentre per il regolamento dettagliato sarà necessario attendere ancora un anno.

Dal punto di vista assicurativo, la riforma introduce l'obbligo di sottoscrizione di una polizza Rc professionale e di una Pc infortuni, pena l'illecito disciplinare. Su questo tema si esprime **Lucio Del Paggio**, consigliere tesoriere del **Consiglio Nazionale Forense** incaricato di seguire il progetto di assicurazione professionale. (continua a p.2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Sara Assicurazioni, nel 2012 utile netto a 59,1 milioni di euro

Sara Assicurazioni chiude il 2012 con utile netto di **59,1 milioni di euro**, portando così a termine positivamente la propria fase di risanamento. Il *loss ratio* si attesta al 65,8%, il *combined ratio* al 96,1%, mentre la copertura del margine di solvibilità è al 280%. Hanno contribuito alla performance positiva la diminuzione delle spese, calate del 2,4%, il buon andamento degli investimenti finanziari che ha raggiunto quota 99,4% e, soprattutto, l'ottimo risultato tecnico del lavoro diretto, che è aumentato di 23,8 milioni.

Le performance positive ottenute dalla compagnia spingono il management a prevedere la possibilità di una riduzione del premio medio Rc auto, che, secondo il direttore generale **Alessandro Santoliquido**, dovrebbe "diminuire di circa il 3,5% a livello nazionale, per effetto delle tariffe già in vigore".

Il numero uno di Sara ritiene possibile un'ulteriore diminuzione "se il governo approverà finalmente le nuove norme sul risarcimento dei danni fisici oltre il 9% di invalidità".



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



*(continua da p. 1)* **Cosa prevede nel complesso la recente Riforma Forense e cosa cambia per un avvocato?**

Il testo riconosce la rilevanza giuridica e sociale della funzione difensiva cui è collegato l'ordinamento forense, ed enuncia le garanzie di indipendenza e autonomia degli avvocati, con particolare riguardo alla tutela dei cittadini.

Le novità sono tante, ne cito qualcuna: le associazioni multidisciplinari e le società senza soci di capitale, il rafforzamento del segreto professionale, le specializzazioni e l'affermazione del ruolo delle associazioni forensi specialistiche, l'aggiornamento continuo, l'assicurazione obbligatoria, la libera determinazione dei compensi, la trasparenza sulla complessità dell'incarico, le informazioni ai clienti, la rappresentanza di genere, i consigli distrettuali di disciplina forense formati da avvocati ma terzi rispetto all'incolpato, la corresponsione di un compenso ai praticanti...



**Nella sua attività, in quali rischi può incorrere un avvocato per i quali si renda utile la Rc professionale?**

Generalmente, la prestazione di un avvocato è considerata di mezzi e non di risultato. Dunque la polizza non potrà coprire che l'attività strettamente di difesa e assistenza del legale e ovviamente non l'esito processuale. Piuttosto riguarderà eventuali errori od omissioni, dipendenti anche da disorganizzazione dello studio, di gravità tale da incidere negativamente sul corretto svolgimento della attività professionale e comprometterne i risultati nei confronti del cliente. Tipici esempi possono individuarsi in una scadenza non rispettata per la impugnazione di un provvedimento o nella decadenza dal compimento di attività processuale importante.

Nella Riforma è stata resa obbligatoria anche la polizza infortuni, una previsione che mira ad adeguare gli studi legali agli altri luoghi di lavoro. Non possiamo però non rilevare che si tratta di ulteriori oneri per i professionisti che, al contrario delle imprese, non godono di alcun incentivo per la loro attività.



**Quali tutele verso gli iscritti sono state previste dall'Ordine per ottemperare all'obbligo assicurativo?**

Intanto, vi è da dire che molti avvocati sono già assicurati. È certamente importante che le polizze siano costruite su misura per le esigenze dei singoli professionisti, che possono essere di diversa natura ed entità.

Il Consiglio Nazionale Forense ha bandito una gara europea per la individuazione di un consulente e di un broker assicurativo, che possa coadiuvarlo nella definizione delle condizioni essenziali di una polizza-tipo: la gara si è chiusa il 18 gennaio con l'individuazione del broker Aon.

Successivamente, il supporto sarà utile nell'individuare la tipologia della soluzione da adottare, se una polizza collettiva operante automaticamente in favore dei professionisti abilitati all'attività con oneri a carico del Cnf oppure una convenzione per una polizza da stipularsi poi dal singolo professionista.

**Quali caratteristiche avete considerato nel definire con il broker la polizza perché questa copra le esigenze degli avvocati?**

Abbiamo definito le condizioni e le clausole di una polizza collettiva con le opportune coperture finanziarie, in modo che il cliente sia adeguatamente tutelato, che l'avvocato goda delle garanzie più ampie possibili facendosi carico di oneri molto ridotti e che la copertura sia corrispondente al livello di attività svolta.

*Maria Moro*



**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",  
IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO,  
ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO [WWW.INSURANCETRADE.IT](http://WWW.INSURANCETRADE.IT)**

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



NORMATIVA

## Intermediazione assicurativa, novità sulla trasparenza

**La bozza di normativa europea sull'intermediazione in campo assicurativo tratta nel dettaglio la questione della trasparenza della remunerazione per le polizze in generale e di un'ampia informazione alla clientela sulle polizze linked**

Fra le innovazioni di maggiore impatto contenute nella proposta di revisione della direttiva comunitaria sull'intermediazione assicurativa, vi è sicuramente la tematica afferente la nuova disciplina sulla trasparenza.

In particolare, le questioni affrontate dalla richiamata bozza di normativa europea ineriscono in primo luogo il regime di **trasparenza nelle remunerazioni**. La proposta, infatti, procede finalmente a definire il concetto di "remunerazione" e lo collega all'ambito soggettivo dell'intermediario assicurativo.

Premesso ciò, la bozza a questo punto richiede, come già peraltro succede nel mercato britannico, che gli intermediari assicurativi comunichino alla propria clientela l'esatto ammontare delle remunerazioni percepite con riferimento a quel prodotto offerto, sia relativamente alla parte di compenso fissa, sia rispetto alla parte cosiddetta "variabile".

Se la proposta in discussione dovesse venire confermata senza modificazioni, il regime di *full disclosure* delle remunerazioni avrà efficacia con specifico riferimento ai contratti di assicurazione sulla vita, mentre, per quanto attiene le polizze non-vita, la bozza di direttiva prevede che venga in essere un regime transitorio, della durata di cinque anni, nel quale la piena trasparenza nella comunicazione della percezione dei compensi intermediari è obbligatoria solo in caso di richiesta da parte della clientela. Trascorso il periodo citato, la proposta prevede l'allineamento della disciplina di *full disclosure* delle remunerazioni anche per quanto riguarda i contratti di assicurazione non-vita.

Il secondo aspetto di rilevanza, con riferimento alla tematica in oggetto, inerisce la disciplina della trasparenza, come dettata dalla proposta della direttiva, relativa ai cosiddetti "prodotti di investimento assicurativo", ovvero le **polizze linked**.

Per quanto riguarda queste tipologie di contratti assicurativi, l'intento esplicito della Commissione Europea è quello di uniformare l'informativa precontrattuale, e più in generale il complesso del sistema di informativa contrattuale, per tutta quella contrattualistica connessa agli investimenti di natura finanziaria. Tale intento compare non solo nella bozza di direttiva sulla intermediazione assicurativa, ma anche nelle altre formulazioni normative europee (tra le quali, ad esempio, la direttiva UCITS IV sui fondi comuni di investimento, la riforma della MiFID I, la nuova direttiva sui PRIPs) e tendono a far sì che alle suddette direttive venga esteso il regime già in essere per i destinatari della MiFID e riguardante l'identificazione e la gestione dei conflitti di interesse, la trasparenza e l'informativa precontrattuale e contrattuale verso la clientela, l'adeguatezza e l'appropriatezza.

La mole innovativa è sicuramente notevole e resta ancora da valutare il possibile impatto concreto delle suddette novità sulle reti distributive e sulla formulazione dei prodotti di investimento.

**Luca Emanuele Lanza,**  
*Studio Jenny & Partner*

COMPAGNIE

## Generali: calo dell'utile, pesano le svalutazioni

**Aumentano la raccolta premi, a 70 miliardi, e il patrimonio netto, a 19,8 miliardi**

Il **gruppo Generali** ha chiuso il 2012 con un risultato complessivamente positivo, con performance industriali in crescita a cui si contrappone tuttavia un utile fortemente condizionato dalla pulizia del proprio bilancio. L'utile netto si attesta a **90 milioni di euro** (contro gli 856 milioni del 2011), risentendo fortemente dalle svalutazioni che ammontano a un valore complessivo di poco meno di 1,7 miliardi, di cui 1.271 milioni solo nel quarto trimestre,

Il trend del business assicurativo mostra invece una decisa crescita, con un aumento del 3,2% della raccolta premi (il 70% dei quali sottoscritti all'estero), che si attesta a **70 miliardi di euro**. La solidità industriale del Leone si riflette anche nell'elevata redditività che ha portato a un risultato operativo complessivo di **4,2 miliardi di euro** (+10,5%), con un significativo sviluppo in tutti i segmenti.

Nel vita il risultato operativo è salito a **2.658 milioni** (+9,7%), mentre il risultato operativo danni ha raggiunto **1.664 milioni** (+5,6%) con un combined ratio che si porta a 95,7% (+0,8%), nonostante un maggiore impatto delle catastrofi per 0,5 punti percentuali.

Oltre all'ottimo andamento operativo, il gruppo mostra un significativo rafforzamento del capitale, con un patrimonio netto in aumento del 28% a **19,8 miliardi** (15,4 miliardi nel 2011) grazie al recupero di valore di tutte le asset class della riserva Afs. L'aumento dei mezzi propri si è riflesso positivamente anche sull'indice di *Solvency I* che è salito al 150% (117% nel 2011) con un'eccedenza di **9 miliardi** di euro. Il miglioramento della redditività operativa del gruppo ha spinto l'*operating return on equity*, che si è attestato a 11,9% (10,8% nel 2011).

"Nel 2012 abbiamo avviato una profonda trasformazione - ha spiegato il group ceo, **Mario Greco** - e i risultati di oggi segnano un punto di svolta nell'evoluzione del gruppo verso la *best practice* internazionale. Stiamo semplificando la struttura - ha sottolineato Greco - adottando un approccio più disciplinato nella gestione del gruppo e degli investimenti, focalizzandoci sul nostro business assicurativo". L'incremento del risultato operativo, i primi passi verso il rafforzamento del capitale e la nuova strategia del gruppo hanno spinto il cda a proporre un dividendo stabile a 0,20 per azione. Per il 2013 il gruppo triestino prevede un miglioramento del risultato operativo complessivo, proseguendo sia nel processo di rafforzamento del capitale che nel programma di riduzione delle spese annunciato a gennaio.

**Beniamino Musto**



## Rgi group, riorganizzazione per l'espansione internazionale

Un presidio territoriale di country manager riporterà al ceo del gruppo per lo sviluppo dei mercati di riferimento

Il gruppo **Rgi**, tra le realtà più dinamiche del panorama italiano dell'offerta di prodotti software e servizi tecnologici specifici per il settore assicurativo, si riorganizza per accelerare il proprio processo di crescita e di espansione all'estero. Dopo una fase iniziale conclusasi positivamente con l'avvio di una strategia internazionale, ora la riorganizzazione prevede un presidio territoriale affidato alle figure dei country manager di Italia (con a capo Davide Scaravaggi), Francia (Mario Bosco), Germania (Pierre Dubosq), Regno Unito (Stefano Chini) e dell'area del Maghreb (Rahim Ghodhbane), che riporteranno al ceo del gruppo. Le funzioni di staff amministrazione e finanza, risorse umane, Marketing, R&D, IT e system integration international project riporteranno al ceo di gruppo e saranno di supporto a livello corporate cross-country.

I singoli country manager avranno la responsabilità dello sviluppo e della gestione dei mercati di riferimento.

“Abbiamo chiuso una prima fase portata a termine con successo - spiega **Vito Rocca**, ceo di Rgi Group - in cui abbiamo concluso progetti con compagnie di assicurazione sulla nostra

piattaforma di policy administration, Pass. Oggi siamo “go-live” e supportiamo l'operatività in Francia, Irlanda e Belgio”.

Rocca sottolinea come, nel contempo, siano partiti altri progetti nell'area del Maghreb, in Tunisia. “Con questa riorganizzazione è partita una seconda fase sui mercati internazionali basata su una strategia lsv - precisa Rocca - in cui andremo a proporre un programma di partner & alliances, che ci consentirà di rivolgerci ai mercati internazionali insieme a partner selezionati, solidi e affidabili”. Rocca non esclude l'ingresso nella componente azionaria di un nuovo partner finanziario con una significativa presenza internazionale che abbia la capacità di affiancare il gruppo in questo percorso di crescita. “In Italia - sottolinea il ceo di Rgi - abbiamo chiuso un 2012 eccellente e ci sono tutti i presupposti per continuare anche nel 2013 nonostante la situazione congiunturale. La nostra value proposition sulla digital company e sul front end multicanale come abilitatore di modelli di business tra i diversi canali di vendita - conclude - sta riscuotendo un grande successo”.

**B.M.**

È in uscita  
il nuovo numero di  
INSURANCE  
REVIEW

Abbonati\* su  
[www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

\*Consegna a partire dal primo numero raggiungibile



**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 02.87069835 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 14 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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