



EDITORIALE

## Caselle Isvap intasate

Le caselle email dell'Isvap risulterebbero piene a causa delle tante lettere di intermediari agenti che richiedono di intraprendere la collaborazione tra altri soggetti iscritti al Rui. È una notizia diffusa ieri per sottolineare quanto la collaborazione si confermi un successo. Il "blocco del traffico" verso l'Isvap sembrerebbe cioè interpretare gli orientamenti degli agenti, che in molti, anzi in moltissimi, si starebbero accalcando per procedere e cogliere al volo questa opportunità fornita dal legislatore. E non è tutto, perché gli agenti si starebbero muovendo con decisione ancor prima che vi sia l'approvazione definitiva della legge e nonostante i tanti richiami alla prudenza, esternati in contemporanea da buona parte degli intermediari e da molti consulenti legali. A questo punto è però utile evidenziare che, al di là dei facili entusiasmi e dei tanti richiami ad agire o a fermarsi, la categoria, così come l'intero settore, sta cercando di comprendere e valutare il peso di questa novità, con la comprensibile prudenza e forse anche paura di chi deve effettuare un cambiamento così significativo. Certo, l'interesse è alto, ma lo è ancora di più la necessità di capire come comportarsi, quali modelli operativi adottare e, soprattutto, quali potranno essere i vantaggi reali, i limiti o i rischi. Ecco perché è fondamentale oggi per le rappresentanze di categoria fornire supporto, consulenza, strumenti che aiutino il singolo agente a scegliere la strada a lui più consona. Ma questa scelta deve necessariamente essere fatta con consapevolezza, senza troppi proclami o troppi condizionamenti.

**Maria Rosa Alaggio,**  
direttore Insurance Magazine  
e Insurance Trade  
alaggio@insuranceconnect.it

MERCATO

## Rc professionali: perché è importante il ruolo dell'intermediario

Il dl 138 del 2011 prevede l'obbligo per i professionisti di stipulare un'ideale polizza assicurativa di Responsabilità Civile a copertura di eventuali errori od omissioni commessi durante lo svolgimento della loro attività.

Che il legislatore intendesse esplicitamente proteggere gli interessi del consumatore è chiaro per l'obbligo che viene posto al professionista di rendere noti al cliente, al momento dell'assunzione dell'incarico, gli estremi della polizza stipulata per la Responsabilità Professionale, ed il relativo massimale.



La legge riguarda oltre un milione di iscritti attivi, appartenenti ad un folto numero di associazioni di categoria, assai diverse per tipologia di attività svolta e, conseguentemente, aventi profili di responsabilità quanto mai differenti e per i quali la giurisprudenza ha seguito, nel corso degli anni, percorsi del tutto indipendenti.

### UN UNIVERSO DI COPERTURE

Com'è noto, infatti, non è possibile parlare di una sola polizza di Responsabilità Civile Professionale, ma di un vero e proprio universo di coperture, spesso molto diverse le une dalle altre.

Una materia ampia, dunque, che interessa un ramo assicurativo che, secondo alcuni istituti internazionali di consulenza (1), ammonterebbe in Italia ad oltre trecento milioni di euro, escludendo l'area medica. *(continua a p.2)*

*(1) Finaccord: Professional Indemnity in Europe (Disponibile on line sul sito della società)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## A Fabio Cerchiai l'onorificenza di cavaliere del Lavoro

Tra i 25 nuovi Cavalieri del Lavoro insigniti ieri dal capo dello Stato, **Giorgio Napolitano**, c'è anche **Fabio Cerchiai**. L'attuale presidente di Fondiaria Sai - ma anche di Arca Vita, Arca Assicurazioni e Febaf, di Autostrade per l'Italia e Atlantia - ha iniziato la sua carriera nelle Assicurazioni Generali con una borsa di studio nel 1964 per diventare trent'anni dopo direttore generale della compagnia per l'Italia. Dal 1997 al 2002 è stato amministratore delegato e dal 2001 anche vice presidente delle Generali. Dal 2000 al 2003 ha assunto la presidenza di Ina e Assitalia e, dal 2004 al 2009, quella di Meliorbanca. Fino allo scorso anno ha mantenuto inoltre l'incarico di presidente di Ania, promuovendo tra le altre cose, l'istituzione della Fondazione Ania per la sicurezza stradale e del Forum permanente Ania-Consumatori.



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



*(continua da p.1)* Quello dei professionisti costituisce certamente un macrosettore di grande rilevanza economica, anche nel nostro paese. Il solo volume di affari derivante dall'attività di libero professionista della categoria degli ingegneri (che conta circa 95.000 iscritti) è stato stimato intorno ai 4 miliardi di euro (2).

Parliamo dunque di un'opportunità interessante per il comparto assicurativo, dato il grande numero di possibili acquirenti e la consistenza del patrimonio che fa capo ad essi.

D'altro canto, però, la complessità che caratterizza questo settore comporta una serie di problematiche per gli assicuratori ed una grande sfida per brokers ed agenti, chiamati oggi a fornire una consulenza sempre più sofisticata a soggetti obbligati, non solo ad acquistare una polizza assicurativa "adeguata", ma anche a spiegarne il funzionamento ai propri clienti.

### DURATA TEMPORALE E OPERATIVITÀ DELLA POLIZZA

Ad esempio, di fronte ad una serie di profili di responsabilità così diversi e che svolgono i loro effetti in un arco temporale anche molto ampio, è vitale che la polizza di Rc professionale sia strutturata in modo da coprire tutto il periodo nel quale il professionista può essere chiamato a rispondere del proprio operato. Mai come nel nostro caso, infatti, l'espressione "lunga coda" adoperata per definire i rami di responsabilità risulta calzante.

E' dunque necessario assicurarsi che la validità della copertura si prolunghi nel tempo. La clausola più comunemente adoperata a questo scopo è la "claims made". La sua formulazione permette al professionista di non doversi porre il problema di individuare quando l'evento dannoso si è effettivamente verificato (il che è spesso problematico, soprattutto in questo tipo di rischi) e di rintracciare la polizza in corso in quel momento, che magari prevedeva massimali e condizioni insufficienti, se rapportati al tempo in cui il danno è venuto alla luce.

Bisogna poi fare chiarezza sull'operatività della polizza acquistata, rispetto a tutte le altre eventualmente stipulate a copertura di singoli contratti (si pensi alle polizze che coprono i singoli progetti degli ingegneri).

Dal momento che lo stesso professionista, od il medesimo studio di professionisti, possono trovarsi a svolgere contemporaneamente una serie di attività diverse all'interno di un cantiere od in relazione ad uno stesso contratto, può accadere che talune polizze coesistano e si sovrappongano l'una all'altra. Ciò può comportare qualche problema laddove si verifichi un sinistro, specialmente se le diverse polizze che insistono sul medesimo evento sono sottoscritte da diversi assicuratori e prevedono regimi temporali differenti.

Il legislatore, purtroppo, non fa specifica menzione di come, divenendo obbligatoria la copertura dell'attività svolta, essa si incastri con le altre coperture, anch'esse spesso obbligatorie, che il professionista potrebbe avere stipulato. E' pur vero, infatti, che per talune l'ambito di operatività è molto ben definito, ma non dobbiamo dimenticare che alcune prevedono una normativa specifica e che, ad esempio, può essere difficile fare combaciare il regime temporale di tutte le coperture che insistono sullo stesso rischio.

### AGGIORNARE LA POLIZZA ALLE NORMATIVE VIGENTI

E' infine necessario che la polizza rispecchi in modo adeguato l'evolversi delle normative vigenti. Ciò vale per ogni polizza di RC, ma è qui di vitale importanza, perché è facile restare vittime di un cambio di orientamento giurisprudenziale.

Ma questi sono solo alcuni dei problemi incontrati al momento della stipula di una polizza di RC professionale. Si pensi alle problematiche inerenti la responsabilità per danni da inquinamento, alla luce del principio di chi inquina paga della Environmental Liability Directive, oppure a quelle connesse all'uso ed alla presenza di amianto, che è stato adoperato per anni nei progetti e nelle costruzioni, anche dopo che se ne conosceva ampiamente il potere dannoso. E che dire delle esclusioni più comuni in questo tipo di polizze, dalle multe ed ammende all'RCO etc.

E' di vitale importanza conoscere a fondo l'attività svolta perché le condizioni di copertura rispecchino il più possibile ogni tipo di esposizione affrontata. Ciò comporta una particolare attenzione alla compilazione ed all'analisi del questionario di polizza da parte del broker o dell'agente assicurativo.

L'istituzione dell'obbligo a munirsi della copertura per la Responsabilità Civile Professionale costituisce pertanto una grande opportunità, ma anche un vero e proprio banco di prova per la professionalità di tutti gli intermediari assicurativi.

*Cinzia Altomare - Gen Re Milano*

*(2) Fonte: Centro Studi Consiglio Nazionale degli Ingegneri, 2010.*



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



## L'impatto della nuova normativa europea

**Non è ancora stata approvata ma già si preannuncia come un elemento di grande novità che trasformerà profondamente gli attuali modelli di business di compagnie e intermediari. La nuova direttiva europea sull'intermediazione assicurativa - lmd2 - è ormai in dirittura di arrivo: sappiamo veramente di che cosa si tratta?**

È passata un po' in secondo piano nel dibattito pubblico di questi ultimi tempi, scalzata dagli onori delle cronache dal "polverone" alzato dal Decreto Crescita 2.0 e dalle (rilevanti) novità che i suoi articoli 21 e 22 hanno introdotto a modifica di alcuni meccanismi del mercato assicurativo. Ciononostante, la lmd2 - la nuova normativa europea sull'intermediazione assicurativa attualmente in discussione a Bruxelles - rimane un punto di svolta cruciale per gli equilibri e le dinamiche interne al settore: una vera e propria "rivoluzione", non solo per il mondo della distribuzione, ma anche per tutte le compagnie. Quali sono i principi ispiratori della nuova normativa? Stravolgerà davvero gli equilibri e le dinamiche del settore? Compagnie e intermediari italiani sono consapevoli dei cambiamenti che la lmd2 preannuncia? È forse utile a questo proposito rinfrescare un po' la memoria e provare a svolgere una veloce sintesi dei capisaldi del progetto della nuova direttiva europea.

### Favorire la concorrenza

L'obiettivo principale della nuova direttiva si condensa attorno alla figura del consumatore. Per garantire una maggior tutela della clientela, infatti, la lmd2 introduce alcuni elementi-chiave in grado di liberare il mercato e favorire una concorrenza più lineare ed equa. A ciò si aggiungono misure in grado di evitare o quantomeno stemperare possibili casi di conflitto di interessi, soprattutto attraverso meccanismi capaci di garantire una maggiore trasparenza nelle remunerazioni. La filosofia di fondo della nuova normativa rimane in ogni caso tesa allo scopo di raggiungere una più completa integrazione del mercato assicurativo europeo, per superare gli ostacoli determinati dalle distanze e dalle tante differenze che ancora caratterizzano i due modelli di business del vecchio continente: quello anglosassone e quello mediterraneo. Ciò si tradurrà, ad esempio, in una progressiva semplificazione delle procedure transfrontaliere sul mercato dell'assicurazione nell'Unione europea.



Stando al testo della direttiva lmd2, sembra proprio quindi che la condizione di un milione di intermediari assicurativi stia per cambiare. È ormai chiaro come al centro dell'attenzione di compagnie e intermediari dovrà trovare posto la tutela del consumatore: la lmd2 si spinge proprio in questa direzione. La partita per il successo del settore si giocherà, infatti, sul terreno delle esigenze e dei bisogni della clientela, che sempre di più e sempre più velocemente diventa disponibile a rendere "volatili" le proprie scelte di consumo.

### La distribuzione come asset fondamentale

Gli intermediari dovranno impegnarsi di più e meglio per contrastare la perdita di quote di mercato e trovare nuovi mezzi e nuove strategie per mantenere il livello di redditività. Ed è per questo che necessitano di una regolamentazione semplificata, nella quale la preoccupazione del legislatore non dovrà essere quella di trasferire quote di sovranità dalla compagnia alla rete. La normativa dovrà piuttosto creare le condizioni affinché gli intermediari possano esprimere il meglio delle loro proposte per il consumatore, sia in termini di una migliore gestione del business, sia per garantire standard di consulenza sempre più professionali e di qualità.

L'industria assicurativa deve pertanto guardare alla distribuzione come a un asset fondamentale per le strategie future. Intanto, in attesa di conoscere gli ulteriori sviluppi della nuova normativa - che dovrebbe avere la priorità di basarsi sui principi di numerosità, trasparenza e condivisione - spetta alla Commissione europea il compito di considerare la questione nell'ottica di un'evoluzione dei canali distributivi. L'azione del legislatore dovrà creare le condizioni sia per il recupero di redditività, sia per lo sviluppo e il presidio del territorio, anche attraverso un decisivo rafforzamento della cultura assicurativa per rispondere al crescere continuo delle esigenze dei clienti.

*Andrea Punzi,  
Business Analyst*

*Macros Consulting & MEDI (Monitoring European  
Distribution of Insurance)*







## RISORSE UMANE

### I criteri per la selezione dei candidati

Esiste un segreto per scegliere le persone giuste? E' una domanda a cui difficilmente si può rispondere in 2000 battute, ciononostante vorrei provare a dare qualche indicazione in merito.

Normalmente, nelle aziende, quando le persone hanno un avanzamento di carriera (almeno una buona parte) la prima domanda che si pongono è: "Riuscirò nel mio nuovo incarico? Ho le competenze necessarie per non fallire?". In realtà quasi nessuno dopo una promozione delega la responsabilità della scelta a chi l'ha presa. Se siamo stati selezionati per quella posizione vuol sicuramente dire che chi ha fatto la scelta ci riteneva all'altezza del nuovo ruolo.

Non sempre però la scelta ricade su risorse interne all'azienda. Spesso si deve cercare al di fuori della nostra realtà. In questo caso, seppure è vero che il mercato è pieno di persone valide, quasi sempre quelle più valide, ahimè, si trovano ben radicate nei propri posti di lavoro.

Penso quindi che per una selezione di successo, fra i candidati che raggiungono la fase finale, debbano necessariamente essercene un paio che si trovano bene nella loro attuale occupazione e che non sono assolutamente alla ricerca di un nuovo posto di lavoro. Questo perché tali persone non mentiranno su quello che hanno fatto e sulle loro ambizioni di carriera, non saranno portate ad affrontare i colloqui con una tensione eccessiva, non saranno alla disperata ricerca di stupirci.

Ecco che allora, quasi per magia, la selezione assumerà un aspetto completamente diverso, spesso facendo uscire dal cilindro potenzialità non riconosciute o persone ad altissimo valore aggiunto.

Non tralasciamo però di affidarci a chi fa questo di mestiere (*headhunter* = cacciatore di teste), che oltre ad avere un nutrito database da cui pescare ha le competenze necessarie per smascherare candidati non adatti e soprattutto per trovare la persona giusta da proporci.

Saremo comunque noi i delegati alla scelta finale, che dovrà necessariamente passare anche da una forte empatia, soprattutto se il collaboratore che stiamo ricercando sarà un nostro riporto diretto.

Qualora invece fosse un riporto di altre risorse è fondamentale che alla selezione finale partecipi colui che poi dovrà coordinare la risorsa.

*Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto, consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management*

## MERCATO

### Danni, al terzo trimestre, raccolta premi in calo dell'1,3%

**A incidere è soprattutto il ridimensionamento del settore trasporti**

La consueta rilevazione trimestrale di **Ania** mostra per il comparto danni una sensibile contrazione del volume dei premi raccolti nei primi nove mesi del 2012. Al termine del terzo trimestre di quest'anno infatti i premi contabilizzati dalle imprese di assicurazione con sede legale in Italia e dalle rappresentanze di imprese extra-Unione Europea sono stati a circa 25,2 miliardi, pari ad un calo dell'1,3% (in valore nominale) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Nel dettaglio, al 30 settembre 2012 il settore Auto ha raccolto premi per un importo pari a 15 miliardi evidenziando una flessione dell'1,4% rispetto ai primi nove mesi dello scorso anno. Complessivamente, il ramo **Rc auto e natanti** con 13,1 miliardi di premi raccolti si conferma in discesa dello 0,3% rispetto ai primi tre trimestri del 2011 (a fronte di +0,3% nel primo semestre) così come il ramo **corpi veicoli terrestri** che, con un ammontare pari a 1,9 miliardi, fa segnare una significativa contrazione, pari ad oltre l'8% rispetto allo stesso periodo del 2011.

Per quanto riguarda gli altri rami danni - percettori dei restanti 10,2 miliardi della raccolta premi totale - si registra mediamente un calo dell'1,1% ma si segnala soprattutto il vistoso arretramento del settore **trasporti** (ossia corpi di veicoli ferroviari, corpi di veicoli marittimi, corpi di veicoli aerei, merci trasportate e responsabilità civile aeromobili) che registra un -9,9% rispetto al 2011.

Seguono poi i rami **credito e cauzione** responsabili di un decremento del 3,5%; il settore **property** (ossia, incendio, altri danni ai beni, perdite pecuniarie, assistenza e tutela legale) la cui contrazione è risultata pari all'1,1% e i rami **infortunati e malattia**, praticamente invariati con un -0,1%. Anche il ramo **Rc generale**, che alla fine del primo semestre aveva mantenuto un andamento positivo (+1,3%), mostra ora una modesta diminuzione, dello 0,5%, con un volume di premi pari a 1,8 miliardi di euro.

*D.P.*