



PRIMO PIANO

Cnp alleanza con Santander

Il gruppo francese Cnp Assurances ha annunciato una trattativa con Banco Santander per un'estesa partnership che riguarderà tutto il settore dell'assicurazione del credito al consumo in Europa.

Nonostante Cnp non fornisca altri dettagli, l'annuncio arriva a conferma di quello che era apparso sulla stampa d'oltralpe, che forniva in proposito alcuni dettagli dell'operazione. Il quotidiano francese Les Ecos parlava di un interesse di Cnp per il 51% della filiale irlandese di Santander, specializzata appunto nell'assicurazione del credito al consumo. Si tratterebbe di un'operazione ingente per un importo vicino 350 milioni di euro. Sempre secondo fonti di stampa francesi il progetto sarebbe stato approvato due settimane fa dal consiglio di sorveglianza di Caisse des Dépôts, primo azionista di Cnp Assurances con il 40% del capitale. Il consiglio di amministrazione della compagnia ne avrebbe già dato il via libera.

Santander è un operatore che serve a molti Paesi europei: dalla Scandinavia alla Germania, passando per Polonia, Spagna e Portogallo. Con questa partnership, Cnp prenderà in considerazione ulteriori segmenti di business potendo fare cross-selling integrato con prodotti pensionistici.

Fabrizio Aurilia

RISK MANAGEMENT

Le prospettive della D&O in Europa

A fronte delle crescenti responsabilità di dirigenti e imprese, la copertura per amministratori e funzionari d'azienda si è largamente diffusa a livello europeo negli ultimi anni. L'interesse che muove la sottoscrizione differisce nei diversi Paesi, a seconda di rischi specifici conseguenti alle normative locali

(PRIMA PARTE)

Probabilmente a causa del graduale aumento delle richieste di risarcimento ai danni di amministratori e funzionari di società, che caratterizza oggi i nostri mercati, la domanda di polizze D&O è in costante crescita in tutta Europa.

Questo tipo di copertura, considerata un tempo come la risposta a un problema meramente *americano*, appare oggi come una protezione indispensabile per gli amministratori, sia nel settore pubblico sia in quello privato, al punto che in molti casi l'esistenza di un'adeguata polizza D&O è divenuta requisito fondamentale per accettare di far parte di un consiglio di amministrazione.

UNA DIFFUSIONE RECENTE IN EUROPA

Si tratta di un fatto nuovo perché, ancora pochi anni fa, questo prodotto stentava a decollare nel vecchio continente, ma il profondo cambiamento che osserviamo oggi è in gran parte attribuibile alla portata delle trasformazioni avvenute in ambito giuridico e normativo, praticamente in tutta Europa.

Molti Paesi, ultima fra tutti la Francia, hanno adottato forme di *class action* e azioni collettive di risarcimento - seppure di tipo diverso rispetto a quelle che hanno causato perdite pesantissime per i portafogli D&O negli Stati Uniti - che stanno inevitabilmente determinando un aumento del contenzioso tra gli azionisti e gli amministratori delle società. (*continua a pag.2*)



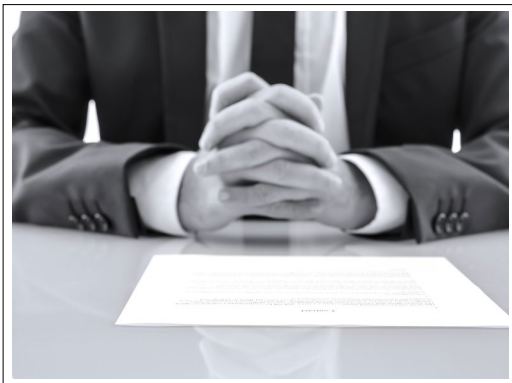
NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Qbe, Maria Cirillo è il nuovo ingresso

Maria Cirillo è il nuovo business development and marketing consultant di Qbe Italia in Italia. La manager arriva da due anni in Genworth Financial, dove ricopriva il ruolo di client servicing analyst e implementation manager per il lancio di nuovi prodotti. Prima ancora è stata cinque anni in Pramerica Life, dove ha gestito le attività di marketing e comunicazione. "L'ingresso di Maria - assicura Simone Jurina, business development and marketing manager - aggiunge un contributo di valore al team di Qbe, partecipando al percorso di riorganizzazione delle attività distributive e portando nuova energia e nuove idee a supporto delle attività, con particolare attenzione a quelle di marketing e comunicazione. La compagnia, che oggi conta su una struttura di 33 persone, punta al potenziamento del proprio team e all'ampliamento dell'offerta a sostegno del progetto di sviluppo dei prossimi mesi.



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



(continua da pag. 1) Nel contempo, i governi hanno dovuto intensificare le azioni volte a contrastare eventuali comportamenti abusivi da parte delle aziende, soprattutto se quotate in borsa e facenti parte del settore finanziario, di fronte ai molti scandali e alle frodi che negli ultimi anni sono venuti alla luce un po' ovunque. Ciò ha comportato l'adozione di regole sempre più complesse, e oggi coloro che hanno il compito di prendere decisioni a livello aziendale sono certamente soggetti a un maggiore controllo, sia da parte degli organismi di vigilanza sia degli azionisti.

DAGLI USA IL CAMBIO DI MARCIA IN EUROPA

Gli Stati Uniti d'America, tradizionalmente percepiti come la capitale delle azioni collettive di risacimento, sono stati a lungo considerati come un rifugio per il contenzioso nei confronti delle società quotate in borsa, da parte di attori stranieri desiderosi di avvantaggiarsi della sofisticazione raggiunta in quest'ambito dal sistema legale statunitense.

La situazione è però cambiata radicalmente nel 2010, in seguito alla decisione della Corte Suprema sul caso Morrison contro **National Australia Bank**.

In questo caso il giudice ha ritenuto che le leggi contro le frodi bancarie valide negli Stati Uniti non siano applicabili agli investimenti effettuati al di fuori del Paese, indipendentemente dal fatto che abbiano o meno conseguenze a livello domestico.

Pertanto, piuttosto che cercare di sottoporre i loro casi al sistema giudiziario statunitense, come in passato, i querelanti sono ora più propensi a promuovere azioni nelle loro giurisdizioni locali, anche se in molti ordinamenti europei il ricorso da parte degli azionisti può essere ancora difficile e costoso.

LA CLAUSOLA INSURED VS INSURED

In alcuni Paesi, come la Germania, i procedimenti intentati dalle società nei confronti dei loro stessi amministratori sono più numerosi di quelli intentati dagli azionisti.

Mentre in altri mercati la possibilità di citare i propri direttori da parte delle società è oggetto di una specifica esclusione di polizza, nota come *Insured vs Insured* (letteralmente Assicurato contro Assicurato), in questo Paese è l'adozione del cosiddetto *sistema dualistico* a determinare questa particolare dinamica.

A guidare le società sono qui previsti un consiglio di amministrazione, che è responsabile della gestione dell'azienda, e un consiglio di sorveglianza, che sovrintende all'operato dei membri del consiglio di amministrazione.

Quando gli amministratori delegati operano un illecito, causando una perdita finanziaria alla società, i consiglieri di sorveglianza sono obbligati a citarli in giudizio.

Questo sistema è stato in parte ripreso anche nel nostro ordinamento, con l'emanazione del dlgs. 17/1/2003, noto come *Riforma della disciplina delle società di capitali*, il nuovo diritto societario entrato in vigore dal primo gennaio del 2004.

L'intento della clausola *Insured vs Insured* è quello di evitare che le società citino in giudizio i propri amministratori, per recuperare le perdite finanziarie eventualmente sofferte nel corso della normale attività svolta (il cosiddetto *business risk*), anziché per gli illeciti da loro commessi. Tuttavia, poiché nell'ambito del sistema di tipo dualistico non sarebbe altrimenti possibile avere ragione degli abusi da loro commessi, è solitamente consentito di ricorrere contro i propri amministratori a tutte le società che abbiano adottato questo tipo di struttura.

Cinzia Altomare,
Gen Re



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

(La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata su Insurance Daily di martedì primo luglio)



PRODOTTI & SERVIZI

Come ti recupero l'Iva

Dall'accordo tra Intesa Sanpaolo e Visa è da oggi disponibile un servizio per il rimborso dell'imposta pagata all'estero da liberi professionisti e aziende



Intesa Sanpaolo è la prima banca italiana a offrire il servizio per il recupero dell'Iva pagata all'estero, promosso da **Visa Europe** e valido per 41 paesi stranieri, inclusi gli stati aderenti all'Unione Europea. Attraverso un sito internet, liberi professionisti, artigiani, imprese e aziende pubbliche, possono consultare, in tempo reale, i pagamenti effettuati e ottenere il rimborso, anche totale, delle tasse straniere sugli acquisti effettuati oltre confine.

Il servizio si fa carico di tutte le fasi del recupero Iva, dalla ricevuta delle fatture all'accredito finale degli importi sul conto corrente, ed è due volte più veloce rispetto ai tradizionali canali per il recupero delle imposte applicate sul valore aggiunto delle merci nei paesi stranieri.

Nella maggior parte dei casi, l'Iva pagata all'estero sulle spese aziendali, si può recuperare in base alle regole e alla normativa del paese in cui sono effettuati gli acquisti. "Spesso, però - spiega **Stefano Favale**, responsabile del servizio prodotti transazionali di Intesa Sanpaolo - la complessità delle procedure e una normativa diversa da stato a stato induce le imprese a rinunciare. Accade soprattutto quando non si dispone di personale da poter dedicare a questa attività. La soluzione che Intesa Sanpaolo offre con Visa consente, invece, di automatizzare i rimborsi con evidente risparmio di tempo, rendendo possibile il recupero di importi a volte anche consistenti, considerato che i tassi Iva nei paesi Ue vanno dal 5% al 27%".

Laura Servidio

DALLE AZIENDE

Un premio per l'eccellenza nell'outsourcing

Anche quest'anno Msa Multi Serass si è aggiudicata il premio internazionale Le Fonti per la gestione dei sinistri

Venerdì 27 giugno, nella prestigiosa cornice di Palazzo Mezzanotte, sede della Borsa Italiana, si è tenuta la quarta edizione del Premio Internazionale Le Fonti (www.premiolefonti.it), con l'alto patrocinio della Commissione Europea, di Regione Lombardia, Provincia di Milano e Ascosim. Presenti all'evento diverse centinaia di persone appartenenti a operatori finanziari e imprese.

La premiazione è entrata nel vivo con le migliori società finanziarie e bancarie. Nella categoria Eccellenza nella gestione sinistri in outsourcing si è riconfermata anche quest'anno vincitrice Msa Multi Serass "per aver ulteriormente consolidato la propria leadership nel mercato della gestione sinistri in outsourcing e per la capacità di gestire con successo programmi complessi di esternalizzazione dei processi sinistri".

Così il direttore generale, Giovanni Campus: "la riconferma della vittoria del premio Le Fonti è stata per noi motivo di grande orgoglio. Rappresenta il riconoscimento di 35 anni di storia societaria, ed è la dimostrazione che la scommessa degli ultimi cinque anni di riuscire a trasformare la nostra società da una boutique a una realtà industriale, senza avere un calo di qualità del servizio e delle performance tecniche, è stato raggiunto".

"Sono anche particolarmente felice - aggiunge Campus - di celebrare il compimento di questi 35 anni di storia con un ulteriore aumento dei volumi gestiti (quasi 80.000 sinistri annui, ndr) e un allargamento della base clienti a una quindicina di compagnie, quasi tutte di matrice internazionale".

La novità del 2014 è stato il lancio di Detector, sistema anti frode che si prefigge di essere la nuova frontiera nel contrasto alle frodi assicurative, costruito insieme a Kube Partners Italia in oltre due anni di duro lavoro e ricerca. "I primi riscontri ricevuti dal mercato assicurativo sono al di sopra delle più rosee aspettative e ciò grazie all'enorme lavoro condotto fino a oggi e le tecnologie innovative che stanno alla base del sistema".

"E la riconferma di tutto ciò", prosegue Andrea Guerra, managing director di Kube Partners "arriva dall'allargamento della collaborazione su Detector anche a società del calibro di Google e Intellinx, che certamente non richiedono presentazioni".

Pronti per l'internazionalizzazione

Un anno di grandi successi e riconoscimenti il 2014 per Msa Multi Serass e aspettative non meno rosee per i prossimi anni, che prevedono, con elevata probabilità, anche lo sviluppo internazionale. Su questo tema il commento conclusivo del fondatore, Salvatore Campus: "è ormai da diversi anni che le compagnie con le quali collaboriamo ci chiedono se abbiamo intenzione di aprire delle sedi all'estero, data l'estrema soddisfazione per il nostro servizio in Italia. Ora che la crescita in Italia è stata consolidata siamo pronti per l'internazionalizzazione; sempre, come da nostra cultura, per piccoli passi, senza quindi mai correre il rischio di mettere a repentaglio quella reputazione che è così difficile e lungo costruire ma è che è così semplice e rapido perdere".

E allora... cento di questi anni e ad maiora.



DALLE AZIENDE

Protezione per le case di lusso

Un prodotto all risks che offre ampie garanzie, gestibili con un unico contratto. Questa la prerogativa di Artas Home di Nationale Suisse, la soluzione per la tutela estesa delle abitazioni di lusso

Una polizza *all risks* per il settore *property*, che copre tutti i rischi (incendio, furto e altri danni ai beni) di abitazioni private e loro contenuti (inclusa la garanzia Rc verso terzi), in un unico prodotto. Poche le esclusioni, di *Artas Home*, che possono comunque essere valutate ed eventualmente ricomprese in polizza con uno specifico sovrappremio (ad esempio terremoto, alluvioni).

“L’ampiezza delle garanzie e il fatto di poterle gestire con un unico contratto – dichiara **Rodolfo Locatelli**, responsabile arte di **Nationale Suisse** – è senz’altro un punto di forza rispetto al mercato, perché riusciamo a comprendere in polizza beni di vario genere e rischi generalmente difficili da assumere, facendo delle valutazioni *tailor made*, con il massimo della personalizzazione”.

I limiti assuntivi sono diversi, sia in ingresso sia come massimo assicurabile, “ma – spiega – soprattutto la formula all risks ha una importante valenza per chi ha una elevata percezione del valore complessivo del proprio patrimonio abitativo, mentre nella più tradizionale polizza *Abitazione AoP*, la formula è quella dei cosiddetti *rischi nominati*, più snella, meno estesa a livello di garanzie assicurative e con più sottolimiti”.

In *Artas Home* ci sono poi specifiche partite dedicate ai beni di pregio o di lusso, senza limiti per singolo oggetto. “Siamo in grado di fare valutazioni e quotazioni in autonomia, senza ricorso a professionisti esterni, con poche eccezioni in relazione alle specifiche dei singoli oggetti. Preferiamo la *stima accettata* e non il *valore dichiarato dal cliente* per evitare controversie. Interessante notare – conclude Locatelli – che se il rischio è valutato positivamente, il limite massimo assicurabile è di 10 milioni di euro, che, per una singola abitazione privata, è di assoluto riguardo, soprattutto rispetto a quanto ottenibile sul mercato assicurativo tradizionale”.

Coperture specifiche

Artas consente di scegliere la polizza in base all’oggetto da assicurare e alla tipologia di cliente: da quella per i clienti istituzionali, banche e aziende (*Artas® Art*), a quella per i galleristi e restauratori (*Artas® Galleries*); dalla copertura di strumenti musicali, veicoli storici e opere d’arte, in occasione di mostre (*Artas® Exhibitions*), alle soluzioni per la salvaguardia di oggetti d’arte e di antiquariato di privati (*Artas® Home*).

MANAGEMENT

Quando il tempo è denaro

La grande differenza fra lavoratore dipendente e lavoratore autonomo, o libero professionista è la relazione che c’è fra la “risorsa tempo” e il “guadagno”.

Ricordiamoci che nel novero delle risorse esauribili e non ripetibili, quella principale, più scarsa, importante e di valore è senza dubbio il tempo.

Quando si è dipendenti il tempo deve trascorrere e il nostro impegno è arrivare prima possibile alla fine della giornata lavorativa.

Per chi invece guadagna di più dal giusto utilizzo del proprio tempo, i minuti e le ore della propria giornata lavorativa debbono essere sfruttati al massimo.

Ecco che allora, mentre il dipendente vede la “pausa caffè” come un momento di relax, il lavoratore autonomo invece la vede come un momento in cui portare a termine un business e quindi da consumare rigorosamente **in compagnia di un proprio cliente**.

Quindi, da imprenditori, artigiani o liberi professionisti è necessario che tutte le nostre attività della giornata portino utile (soldi, guadagno, clientela nuova ecc).

L’autonomo non può permettersi di sprecare il proprio tempo, perché butta soldi.

In teoria anche il dipendente non dovrebbe sprecare il proprio tempo, ma in questo caso il danno lo subisce, quasi totalmente, l’azienda per cui lavora e non lui stesso.

Quando in aula faccio i corsi ad agenti di assicurazione sulla gestione del tempo pongo loro sempre tre domande:

- Quanto vi costa la vostra agenzia ogni giorno di apertura (costo giornaliero)?
- Quanto costate voi ogni ora di lavoro?
- Quale è il costo di incasso di una quietanza auto?

Sono indicatori fondamentali che ogni agente dovrebbe avere bene in mente per poter rendere giustizia all’equazione **tempo sprecato = denaro perso**, oppure **tempo impiegato = denaro guadagnato**.

Questo significa semplicemente, per esempio, che non possiamo permetterci di incassare la sola quietanza auto se il costo di incasso è uguale o superiore al nostro costo o al costo orario, proporzionato al tempo di incasso, di chi procede alla riscossione del premio.

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

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 30 giugno di www.insurancetrade.it

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