



EDITORIALE

## Modifica al Dl 59, ma dialogo aperto con il Governo

Accolto con grande favore dal settore assicurativo, il Dl 59 del 15 maggio 2012 ha presto incontrato, come forse era prevedibile, l'avversione di altri "interessi" di parte, primo tra tutti probabilmente quello del settore dell'edilizia.

E' assodato che una soluzione al problema delle catastrofi naturali, agli interventi d'emergenza e ai costi di ricostruzione che lo Stato non può più sobbarcarsi è divenuta oggi una priorità per il sistema Italia.

Ma tale priorità non è stata sufficiente a far proseguire l'iter legislativo per l'introduzione della polizza assicurativa sull'abitazione.

Nel corso delle scorse settimane in Parlamento sono stati infatti presentati vari emendamenti al Decreto legge, tra cui la proposta di Lega e Pd di eliminare dal testo l'articolo 2.

Il Parlamento ha così licenziato in prima lettura, il 25 giugno scorso, il disegno di legge di conversione del Decreto legge 59, con modifiche approvate dalle Commissioni riunite Affari Costituzionali e Ambiente della Camera dei Deputati. Ora il Dl 59, in scadenza il 16 luglio, si prepara al vaglio del Senato privato dell'Articolo 2. Un vero peccato, ha decretato nel corso dell'Assemblea dell'Ania il sottosegretario allo Sviluppo Economico, Claudio De Vincenti, "che non elimina però la possibilità di continuare il dialogo con il settore su questo problema". Resta però da chiedersi in quali direzioni tale discussione potrà andare, visto il "nulla di fatto" di un provvedimento già scritto.

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

MERCATO

## Il futuro del mondo assicurativo si decide in Europa

**Solvency II e Imd 2 sono al centro del dibattito. Pierpaolo Marano, professore di Diritto delle assicurazioni e appena nominato nel board dell'Insurance and Reinsurance Stakeholder Group, spiega come si ridisegna il sistema**

L'Europa è sempre più il baricentro del discorso pubblico. Dall'acuirsi della crisi dei debiti sovrani, nella primavera del 2011, l'Europa, da argomento quasi messo in soffitta in favore di rinnovati nazionalismi e localismi, è tornata a essere la speranza per molte economie. Gli occhi del mondo sono stati puntati proprio su Bruxelles, il 28 e 29 giugno scorso, dove i capi di governo dell'Euro Zona hanno dovuto concertare provvedimenti a favore dell'economia del continente. E' l'Europa, ormai e finalmente, il luogo delle decisioni. Ed è in Europa che si sta decidendo anche il futuro del mondo assicurativo. L'**Eiopa**, l'Autorità europea della assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali, sta elaborando norme tecniche per due importanti nuove normative che cambieranno il volto del mercato: **Solvency II e Imd 2**.



Pierpaolo Marano

**Pierpaolo Marano**, professore di Diritto delle assicurazioni all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e Scholar in residence presso l'University of Connecticut, School of law - Insurance law center, il 18 giugno è stato nominato componente dell'Insurance and Reinsurance Stakeholder Group che agisce in seno all'Eiopa. Un riconoscimento importante per un italiano che è già associate editor dello *Journal of Insurance Issues* e dell'*Insurance law review*, nonché membro del comitato esecutivo dell'Associazione Internazionale di diritto delle assicurazioni, Europa e Italia. Con lui cerchiamo di capire meglio il lavoro dell'Eiopa e quali saranno i passi futuri. *(continua a p.2)*

## DIAMO I NUMERI

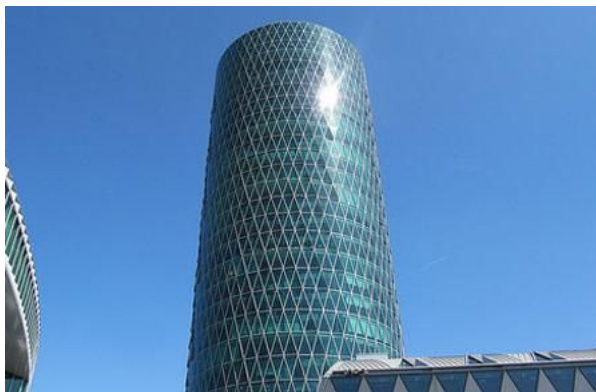
### I risultati di giugno di Insurance Connect

Videointerviste, servizi, il cambio al vertice di Generali, i provvedimenti dell'Isvap e ovviamente la *querelle* intorno al gruppo Fonsai. Tanti i temi che hanno caratterizzato il mese di giugno, tutti raccontati e commentati da *Insurancetrade.it* e dal quotidiano *Insurance Daily*. A pochi giorni dall'uscita del nuovo numero di *Insurance Magazine*, allegato al *Sole 24 Ore*, come ogni mese rendiamo conto dei numeri realizzati da Insurance Connect, nell'arco degli ultimi trenta giorni.

*Insurance Daily* in 21 numeri ha avuto **82.110 letture**, mentre la *newsletter settimanale* del giovedì in **quattro numeri** ha totalizzato **14.560 aperture**. *Insurance Trade* ottiene **17.730 visite** con **75.956 pagine viste**, per un tempo medio di permanenza di 4 minuti e 25 secondi. Due video dominano la classifica dei contenuti più visti: l'intervista al presidente del Gruppo agenti Generali Vincenzo Cirasola, e il servizio sui quarant'anni di Anra. *Liberalizzazioni, le compagnie hanno 15 giorni per rispondere a Isvap* è stata invece la news più letta, seguita dalla video intervista a Claudio Demozzi, presidente dello Sna. Ma l'attenzione dei lettori si è concentrata anche sul destino di Fonsai. *Nasce Unipol-Sai, nel 2015 un utile netto a 880 milioni di euro*, è stata la quinta news più letta nel mese di giugno. Grazie ancora e continuate a seguirci.



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



La sede dell'Eiopa (European Insurance and Occupational Pensions Authority)



### Professor Marano, con quali criteri è stato scelto per questo incarico?

L'Eiopa ha pubblicato un bando sul suo sito internet con il quale ricercava un accademico di alto livello esperto nel settore assicurativo. Ho inviato per posta la domanda e ho appreso via e-mail di essere stato scelto tra le numerose e qualificate candidature pervenute alla predetta autorità da ogni parte d'Europa. La selezione è avvenuta esclusivamente sul merito dei curricula dei candidati e di questo mi preme dare atto all'Autorità di vigilanza europea.

### Ci riassume i settori d'intervento e i compiti dell'Eiopa?

L'Eiopa è stata istituita insieme al Comitato europeo per il rischio sistemico, l'Autorità bancaria europea e l'Autorità europea per i valori mobiliari e i mercati, come parte delle misure attuate per riformare il sistema europeo di vigilanza finanziaria. L'Autorità ha sede in Germania, a Francoforte, e opera nel settore di attività delle imprese di assicurazione e di riassicurazione, dei conglomerati finanziari, degli enti pensionistici aziendali e professionali, degli intermediari assicurativi, della governance d'impresa, della revisione dei conti e dell'informazione finanziaria.

Riguardo ai compiti, l'ente contribuisce all'elaborazione di norme e prassi di regolamentazione e vigilanza, sorveglia e valuta il mercato e le tendenze nei settori di sua competenza, emanando orientamenti e formulando raccomandazioni, promuove la tutela dei titolari di polizze assicurative, degli aderenti e dei beneficiari di schemi pensionistici, anche riguardo alla tutela dei consumatori, ad esempio, analizzando le tendenze dei consumi o elaborando norme di formazione per i professionisti del settore.

### Quali sono, invece, i compiti dell'Insurance and Reinsurance Stakeholder Group?

Il regolamento che istituisce l'Eiopa dispone espressamente la costituzione di un gruppo di parti interessate nel settore dell'assicurazione e della riassicurazione, che devono essere consultate in merito alle norme tecniche di regolamentazione o di attuazione, agli orientamenti e alle raccomandazioni, e alle quali deve essere fornita la possibilità di formulare osservazioni sulle misure proposte. Inoltre, il gruppo può emanare pareri e fornire consulenze all'Autorità su qualsiasi questione concernente i compiti dell'Autorità stessa.

### Può dirci quali sono i dossier sui quali state lavorando?

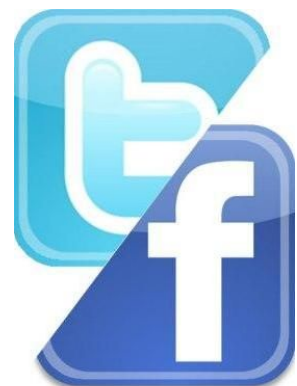
Con riferimento a quelli in cui sarò direttamente coinvolto, c'è in primis la direttiva Solvency II, che richiede l'emanazione di norme di dettaglio che specificano i principi contenuti nel cosiddetto primo livello della disciplina da essa introdotta.

Pertanto, l'Eiopa deve emanare le norme tecniche di regolamentazione su ciascuno dei tre pilastri sui quali si base l'architettura di Solvency II: vale a dire requisiti patrimoniali, calcolo delle riserve tecniche e regolamentazione degli attivi a copertura, attività di vigilanza e gli obblighi informativi nei confronti della vigilanza e del mercato.

Altro ambito d'intervento riguarda i riflessi sul mercato assicurativo europeo, e non solo, della decisione sul caso Test Achats adottata dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea, che proibisce di differenziare i premi e le prestazioni assicurative sulla base del genere, a decorrere dal prossimo 21 dicembre 2012.

Infine, è imminente la modifica della direttiva sull'intermediazione assicurativa (Imd 2, ndr) che, almeno nelle bozze, dovrebbe attribuire un ruolo non secondario all'Eiopa nella disciplina di attuazione di quella che aspira a essere una normativa armonizzata sull'offerta e la gestione dei contratti assicurativi, a prescindere dal soggetto, impresa o intermediario, che svolge tali attività.

Carla Barin



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



RICERCHE

## Come cambia la richiesta di polizze per auto e moto

**Aumenta la richiesta di coperture per veicoli già posseduti e con alimentazione ecologica**

Cala il valore medio delle auto nuove e aumenta il numero di auto ibride o alimentate a metano e gpl. Che siano gli effetti della crisi o le evoluzioni fisiologiche dei trend di mercato, si tratta ormai di dati consolidati e nello specifico ribaditi dall'ultimo Osservatorio assicurazioni auto e moto del broker di muti Online, **Cercassicurazioni.it**.

Per quanto riguarda le auto, i due dati più rilevanti riguardano appunto la diminuzione del valore delle auto nuove che in un anno è passato da 22.700 euro a circa 21.200 euro, e la netta crescita dei mezzi con alimentazione ecologica, che passano dal 7,2% del primo semestre 2011 al 15,3% dei primi sei mesi del 2012.

Sempre su base semestrale, si assiste a un aumento nella richiesta di polizze per veicoli già posseduti e parallelamente a un forte calo nella richiesta di polizze per auto acquistate sia usate che nuove. Da fine 2009 è aumentata l'età media delle auto usate che raggiunge gli 8,3 anni, mentre continuano a calare le aspettative di utilizzo dell'auto: da 12.600 km di fine 2009 a circa 10.700 km del primo semestre 2012. Per quanto riguarda le classi di merito, aumentano gli appartenenti a quella più conveniente (52,5%).

Sul versante moto invece aumenta il valore medio di quelle nuove, da 5.350 euro del secondo semestre 2011 a 6.100 euro del primo semestre 2012. In crescita anche il mercato dell'usato con un incremento della richiesta di preventivi per moto con più di sei anni del 6,7% negli ultimi sei mesi. Come per le auto, si conferma in aumento il numero di centauro appartenenti alla prime quattro classi di merito (19,2%) e ben il 95,1% degli utenti ha dichiarato di non aver causato sinistri negli ultimi 5 anni.

L'indagine rivela inoltre un sensibile incremento delle esigenze di protezione: i motociclisti che scelgono di proteggere il proprio mezzo anche contro furto e incendio passano dal 4,1% di inizio 2011 al 6,9% del primo semestre 2012.

Infine, l'Osservatorio riferisce i dati inerenti le tariffe assicurative e le possibilità di risparmio attraverso il confronto on line. La tariffa media Rc auto proposta dalle 18 compagnie del panel di Cercassicurazioni.it è diminuita dell'11,5% rispetto a fine 2010; il best price è sostanzialmente stabile (-0,8%) rispetto a fine 2010, e il risparmio medio che si può ottenere tramite la comparazione raggiunge il 34% della tariffa media Rc, mentre il 13,1% degli utenti può arrivare a risparmiare oltre il 50%. In ambito due ruote, la tariffa media Rc a inizio 2012 è diminuita del 10,7% e il best price del 10,4%. Il risparmio medio conseguibile tramite la comparazione raggiunge il 25% della tariffa media Rc e il 6,3% degli arriva ad un risparmio pari al 25%.

PRODOTTI

## Protezione per le risorse rinnovabili

**Generali lancia GeneraEnergia, una nuova polizza multirischio per gli impianti alimentati da fonti alternative**

L'energia pulita nel 2011 ha prodotto 84 miliardi di Kwh, più dei consumi elettrici di tutte le famiglie italiane, secondo quanto sostiene il **Kyoto Club**, mentre stando al rapporto *Comuni Rinnovabili* di **Legambiente** ci sono più di 400.000 punti di produzione energetica da fonti rinnovabili sul territorio italiano. Se dunque anche il nostro Paese sta recuperando il gap nei confronti di realtà estere che grazie al potenziamento dei sistemi di sfruttamento di queste risorse stanno combattendo l'inquinamento e sviluppando fiorenti strategie di business, sempre più avvertita è la necessità di tutelare adeguatamente gli impianti.

L'ultima risposta del mercato assicurativo a questa esigenza viene dal gruppo **Generali** attraverso la nuova polizza multirischio "*GeneraEnergia*". Si tratta di una copertura per gli impianti alimentati da fonti di energia rinnovabile - solare, eolica, idrica, prodotta da biomasse o da olio vegetale - che comprende anche tecniche meno diffuse come la biodigestione, la termovalorizzazione, la pirolisi, la carbonizzazione, lo sfruttamento dell'energia marina e la geotermoelettrica.

La soluzione assicurativa proposta da Generali si rivolge sia ad aziende che ai privati che scelgono di investire nelle energie pulite e vogliono tutelare gli impianti nella cosiddetta fase d'esercizio ovvero di operatività dell'impianto durante la sua vita produttiva.

Nel dettaglio, tra le garanzie previste, oltre all'eventualità di incendi e guasti alle macchine, vi sono specifiche coperture accessorie, ad esempio per i danni da interruzione di esercizio, in caso di perdite economiche - sia in termini di mancati ricavi sia di mancati incentivi - derivanti dall'interruzione totale o parziale dell'attività produttiva. Ancora, in ambito di responsabilità civile, è inclusa sia la garanzia verso terzi e prestatori di lavoro, con risarcimento in caso di danni involontariamente cagionati a terzi e dipendenti, sia la Rc prodotti. Quest'ultima prevede un indennizzo in caso di danni causati da un difetto del prodotto, nel caso specifico, ad esempio l'energia elettrica, per la quale l'assicurato rivesta in Italia la qualifica di produttore, immessa in rete direttamente al gestore locale.

Infine, rientra tra le evenienze assicurate, il furto, ovvero la tutela per danni materiali e diretti alle cose assicurate - beni, anche di proprietà di terzi, che rientrano nella voce "merci, macchinario, valori" - derivati da furto.

D.P.

D.P.



## MARKETING & VENDITE

### Direzione commerciale e agenti, un legame di amicizia



Ore 9.30 del 2 Luglio 2012, squilla il mio cellulare: “Ho avuto una soffiata sul fatto che sei qui in Sicilia... non mi hai chiamato... riusciamo comunque a berci un caffè?”

Era Francesco (detto Ciccio) Strazzerà, ex arbitro di Calcio, oggi uno degli agenti Unipol di Trapani. Ciccio è quello che si definisce un vero amico. Mi ha fatto una telefonata totalmente disinteressata (oggi non sono più il dirigente della compagnia e quindi non poteva neanche esserci il sospetto di un vantaggio professionale).

Non c'è volta che io passi dalla Sicilia che lui non riesca a saperlo (come farà?) e non mi dimostri una vera amicizia e un'ospitalità di cui solo la gente del Sud è capace.

Vi ho raccontato questo episodio perché è l'esempio di cosa è l'amicizia: “un rapporto alla pari, basato sul rispetto, la stima, e la disponibilità reciproca”. Tutta l'agenzia di Ciccio sa cosa vuol dire, Bianca, l'impiegata di sempre, oltre a essere una fedele collaboratrice è una vera amica per l'agente e per i clienti. Ricordo una bellissima vacanza, tutti insieme a Favignana, dove il rapporto era proprio basato su rispetto, stima e disponibilità reciproca.

Nel mondo di oggi, nell'ambiente lavorativo, è piuttosto difficile riuscire a non confondere i propri ruoli con un rapporto di amicizia. Io penso di essere riuscito con i “miei” agenti a costruire negli anni questo tipo di rapporto e ne ho dimostrazione sempre (non solo nel Sud Italia). Ho amici in tutta l'Italia. Questo perché ho sempre ritenuto che un responsabile commerciale di Direzione (che sia direttore commerciale, capo area o direttore vendite) ha l'obbligo di andare dai suoi agenti, vedere come e dove operano, condividere con loro le difficoltà del mestiere dell'assicuratore sul campo.

Mi manca solo di sapere chi sia la “spia” di Ciccio. Il sospetto c'è: è Vincenzo Certa, il commerciale territoriale, che proprio per la capacità di svolgere il suo lavoro (un altro vero amico mio e degli agenti) presidia la zona, e nulla gli sfugge. Non puoi transitare da Palermo senza che lui lo sappia.

Conservo ancora su carta e nel cuore una meravigliosa lettera che gli agenti hanno scritto ai vertici della mia compagnia quando ne sono uscito. Grazie amici.

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

## RICERCHE

### Tutela legale: è la vita privata la principale fonte di discussioni

**Da un'analisi di Cpp Italia emerge che nel 30% dei casi  
l'acquisto di beni e servizi provoca un contenzioso**

Per cosa litigano gli italiani? A parte, ovviamente, per il parcheggio al centro commerciale e per cosa guardare in tv la sera, da una recente indagine di **Cpp Italia** si scopre che l'ambito che presta maggiormente il fianco ai contenziosi legali è l'acquisto di beni o servizi. Almeno tre volte su dieci la circostanza diventa motivo di discussioni o vertenze. La divisione italiana della multinazionale inglese specializzata nella consulenza assicurativa e legale, ha analizzato le richieste di assistenza ricevute negli ultimi due anni per le diverse casistiche di cui si occupa: vita quotidiana, lavoro, immobili, auto e patente.

“Col passare del tempo - ha sottolineato **Walter Bruschi**, amministratore delegato di Cpp Italia - riscontriamo un'esigenza crescente degli italiani ad avere sostegno e consigli in materia legale. Pensando che un contenzioso civile nel nostro Paese dura mediamente dieci anni e che i costi legali possono arrivare al 30% del valore della causa è facile scoraggiarsi e rinunciare a far valere i propri diritti”.

Se il 56% dei casi trattati da Cpp attiene alla sfera privata, di questi, oltre all'acquisto di beni o servizi che interessa il 32,7% del campione, spiccano i danni subiti o arrecati a persone e quasi allo stesso livello questioni di separazione consensuale e domande di divorzio.

Al secondo posto di questa speciale classifica troviamo le controversie legate alla casa (21,3%) e in particolare si tratta di discussioni legate alla gestione delle parti condominiali e degli spazi comuni in genere e alle servitù di passaggio. Ma fonti di dissapori non mancano anche sul versante della locazione per adempimenti contrattuali non rispettati a cominciare dal classico mancato pagamento del canone d'affitto.

Con percentuali analoghe troviamo poi l'ambito lavorativo (11,6%) e quello automobilistico (11,2%). Per quanto riguarda il primo, la maggior parte dei clienti Cpp hanno richiesto assistenza o consulenza legale per contenziosi diretti con il datore di lavoro o inerenti l'applicazione o l'adempimento del contratto collettivo nazionale. Quando si parla di auto e patente invece gli italiani chiedono consigli, promuovono o subiscono azioni legali a seguito di incidenti stradali, ma anche per contestazioni sul pagamento di bolli auto o altre imposte.

Piccole e grandi questioni, motivi talvolta sostanziali, ma spesso futili che in molti Paesi esteri non arrivano a concretizzarsi in un'azione legale vera e propria e che invece in Italia affollano le già stipate aule di tribunale, anche per lunghi periodi di tempo.

*D.P.*