



EDITORIALE

Isvap, consumatori e sostenibilità del sistema

Scatola nera, diminuzione automatica del premio e risarcimento del danno biologico. Sono questi i temi al centro dell'incontro tenutosi la scorsa settimana tra Isvap e le associazioni dei consumatori. Dall'incontro, a cui d'ora in poi ne seguiranno con regolarità altri per dar seguito a un più proficuo confronto tra le parti, sono emersi con chiarezza gli orientamenti dell'Istituto di vigilanza. All'obbligatorietà da parte di tutte le compagnie di proporre la tariffe scontate per l'installazione della scatola nera (a carico della compagnia) si affiancano la tariffa "biennale" per i clienti virtuosi e la possibilità di accertare il danno biologico temporaneo anche solo visivamente da parte del medico della compagnia. In più occasioni l'Ania ha spiegato quanto gli orientamenti in fatto di scatola nera e tariffa biennale impongano alle compagnie costi ingiusti che, necessariamente, non potranno che incidere negativamente sui conti e, inevitabilmente, sui consumatori. La promessa di nuove ispezioni da parte dell'Isvap indica il rigore richiesto alle compagnie nell'attuare azioni correttive. Le imprese, infatti, dovranno dimostrare di attenersi a tutte le norme varate in difesa dei consumatori. Mentre all'Isvap, naturalmente, spetta il compito di verificare sia la tutela dell'assicurato sia la sostenibilità del sistema per il futuro.

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

NEWS

Anra compie quarant'anni

L'associazione italiana dei gestori di rischi ha festeggiato quasi mezzo secolo di storia. Paolo Rubini, il presidente, nonché risk manager di Telecom, ha ricordato l'importanza delle assicurazioni, ma ha chiesto anche più coraggio nell'innovare i prodotti

Quarant'anni di gestione dei rischi. Giovedì 7 giugno è stato il compleanno dell'associazione italiana che riunisce gli interpreti di una figura professionale spesso poco riconosciuta, ma che, nel corso della sua storia, ha saputo imporsi per importanza strategica all'interno delle aziende: il risk manager. Quest'associazione è l'**Anra**, presieduta attualmente dal risk manager di Telecom Italia, **Paolo Rubini**, e membro del Ferma, federazione europea delle associazioni di risk management e dell'Ifirma, omologa internazionale. Una festa di compleanno organizzata a Milano nel giardino di Villa Necchi Campiglio, una casa museo nel centro storico del capoluogo lombardo.



Brindisi finale per i quarant'anni di Anra

Un evento in cui hanno trovato spazio intrattenimento, ma anche momenti di riflessione sul ruolo del gestore dei rischi aziendali e del necessario, ma spesso difficile, rapporto con le assicurazioni. "Abbiamo sempre più bisogno di assicurazione - ha chiarito subito il presidente Paolo Rubini dal palco allestito per la serata, quasi come fosse un appello - l'assicurazione è la cifra fondamentale del nostro lavoro".

Il risk manager negli anni ha avuto modo di conquistare "quote di fiducia" da parte dei consigli di amministrazione delle aziende, trovandosi a essere, da semplice procacciatore di polizze, un ingranaggio essenziale della *business continuity*, della prevenzione dei rischi e nella ritenzione degli stessi. "Siamo cresciuti e ci siamo evoluti - ha spiegato ai maggiori risk manager italiani convenuti per l'occasione Rubini - siamo diventati interlocutori diretti dei consigli di amministrazione, che dobbiamo continuamente aggiornare sulle problematiche del mercato che potrebbero avere impatti strategici sulle aziende".
(continua a p.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Il board di Premafin approva il piano Unipol, ma valuterà Sator-Palladio

Il cda di **Premafin** ha accettato i concambi in vista della fusione con **Unipol**, quando peserà per lo 0,85%. La holding, al termine di una riunione di oltre sei ore questa notte, ha deciso quindi di andare avanti con il piano Unipol, nonostante l'intenzione di Paolo e Jonella Ligresti di non rinunciare alla manleva e al diritto di recesso, condizioni che al momento potrebbe far scattare l'obbligo dell'opa da parte delle coop. Ma mentre il board ha accettato la richiesta di **Fonsai** di verificare comunque la consistenza dell'offerta alternativa di **Sator** e **Palladio**, le banche creditrici non prenderanno in considerazione la proposta dei fondi. "No, non cambiamo parere. Noi - ha sottolineato l'ad di Unicredit **Federico Ghizzoni** - andiamo avanti sull'ipotesi di sempre". Contemporaneamente Piazza Cordusio ha dato il via libera al piano di ristrutturazione del debito di Premafin, ma anche alla procedura per l'escussione del pegno sulle azioni di Fonsai.



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



Il presidente Paolo Rubini premia Annita Pappagallo, presidente onorario di Anra



Molti i risk manager premiati durante la serata

I premi

Durante la serata sono stati consegnati anche alcuni premi, come riconoscimento del lavoro svolto in Anra in questi anni. Primo a salire sul palco è stato uno dei due "padri nobili", Stelvio Palazzo, che ha ritirato la targa dalle mani di Rubini e De Felice. Molti sono stati i risk manager premiati, attualmente a capo di uffici in grandi aziende: come **Mario Bassanelli**, gestore dei rischi di Enel. Mentre altrettanti riconoscimenti sono andati a chi si relaziona direttamente con Anra: quindi ai broker, con una targa ad Aiba, associazione italiana broker di assicurazione, di cui è segretario generale Antonia Boccadoro, e a **Enrico Gladulich**, primo *captive broker* italiano, nonché primo rappresentante di Anra al Ferma; alle università di Parma e Verona, al Cineas, il consorzio universitario per diffondere la cultura del rischio; ad **Alessandra Talarico** di Ugari, unione giovani assicuratori e riassicuratori italiani. Ultima a salire sul palco è stata una commossa **Annita Pappagallo**, storica rappresentante di Anra e oggi presidente onorario.

Una serata, quella di giovedì, che ha riaffermato ancora un volta l'importanza di una professione che ha anche l'ambizione di "cambiare la testa ai manager italiani presenti e futuri", come ha detto Rubini in conclusione: per far capire con chiarezza che trovarsi sempre di fronte a rischi nuovi da gestire richiede ogni giorno flessibilità, apertura mentale e dinamicità di idee.

Contro i rischi dal 1972 (continua da p. 1)

L'Anra è nata quasi per caso nel 1972 per volontà di due manager provenienti da un settore a quel tempo emergente: l'elettronica. Un comparto che viveva di grandi slanci, che evolveva con altrettanta velocità e che ogni poco si trovava a fronteggiare rischi rinnovati. **Stelvio Palazzo**, risk manager di Olivetti, e **Alfredo Morgano**, omologo di Ibm, all'inizio degli anni Settanta si incontrarono a un meeting europeo dei gestori di rischi aziendali e constatarono, forse non con troppa sorpresa, di essere gli unici due italiani tra una platea di molti inglesi, tedeschi e francesi. L'esiguità della pattuglia italiana rappresentava la testimonianza più tangibile di come in Italia la prevenzione e la capacità di gestione del pericolo, non fossero affatto radicate tra le *best practice* aziendali. E in quarant'anni c'è da dire che, benché i passi avanti siano stati importanti e sostanziali, ancora la business continuity spesso non è affidata a un ramo specifico d'azienda (il risk management, appunto), ma spaccettata nelle diverse aree di controllo e gestione amministrativa e finanziaria.

L'idea di Palazzo e Morgano fu quindi quella di sensibilizzare il tessuto industriale italiano verso la comprensione di questa opportunità: riunendo in un'associazione riconosciuta a livello internazionale tutti i manager che si occupavano di assicurazioni nelle aziende italiane, il problema della gestione strutturata dei pericoli sarebbe stato posto in primo piano. Ecco perché l'**8 giugno 1972** Alfredo Morgano divenne il primo presidente di Anra che, al tempo e fino al 1988, era denominata associazione nazionale responsabili delle assicurazioni aziendali.

"Anra ha contribuito a fare la storia del mercato assicurativo", ha ricordato Rubini quando ha citato le prime polizze sui trasporti della seconda metà degli anni Settanta. "Dario Gavelli - ha continuato - è stato un grande assicuratore che decise con coraggio di rompere il concordato, innovando i prodotti secondo le esigenze che gradualmente venivano individuate e razionalizzate dall'associazione attraverso le sue iniziative". Attraverso il think tank continuo dei soci, Anra è in grado di sviluppare idee e progetti nell'interesse non solo delle aziende che rappresenta, ma anche dell'evoluzione del mercato. La professionalità dei risk manager delle grandi e medie imprese italiane, che negli anni hanno rimpolpato il nucleo originario di Anra, è essenziale nell'organizzazione di corsi di formazione e aggiornamento a tutti i livelli: ogni anno l'associazione indice convegni, stipula accordi per corsi con le università e le scuole di specializzazione.

Dal 1994 l'iscrizione all'associazione è consentita anche a professionisti che, operando nel mercato assicurativo (broker, agenti, periti) lavorano ogni giorno a contatto con il risk management delle società clienti. Attualmente inoltre il presidente di **Ferma** è **Jorge Luzzi**, group risk manager di Pirelli, mentre **Alessandro De Felice**, omologo di Luzzi, ma per Prysmian, è entrato giovedì scorso nel board: segno che il lavoro di Anra è autorevole e riconosciuto a livello internazionale.



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

Fabrizio Aurilia



MERCATO Così crescono le insolvenze aziendali globali

Euler Hermes prevede un aumento del 3% dei fallimenti nel 2012 a livello mondiale, del 7% in Europa, del 17% in Italia

Le insolvenze aziendali a livello globale potrebbero aumentare del 3% nel corso di quest'anno. Ennesimo trend negativo che in questo caso ribalta la congiuntura dell'ultimo biennio che aveva visto questo dato diminuire del 4% nel 2011 e del 5% nel 2010. Lo rivela un report di **Euler Hermes** - assicuratore crediti del gruppo tedesco Allianz - che, nel tratteggiare questa tendenza generale, sottolinea anche alcune rilevanti differenziazioni geografiche. In particolare emerge lo iato tra la macro-area nord americana, che dovrebbe mantenere indici in diminuzione del 10% (dopo il -15% registrato nel 2011) e l'Eurozona - con particolare riferimento al Sud Europa - dove è previsto un incremento del 7% che spinge al rialzo il tasso di insolvenza globale.

Per quanto concerne l'andamento dell'Asia Pacifico, l'atteso aumento del 2% dell'indice, dopo il calo del 6% nel 2011 e del 12% nel 2010, secondo Euler Hermes è imputabile non solo alla flessione economica prevista in quest'area, ma anche al fatto che dopo il livello molto basso di fallimenti nel 2011, l'indice regionale registrerà un aumento inevitabile dovuto all'apertura di nuove aziende operanti sul mercato.

Guardando più nel dettaglio la situazione del vecchio continente, si scopre che l'aumento dovrebbe essere più contenuto nel Nord Europa (+4%) e più imponente e repentino nelle nazioni piccole e maggiormente dipendenti dai mercati esteri come Belgio (+10%) e Paesi Bassi (+17%). Ancora più elevato è atteso nei paesi del Sud Europa - con picchi del 17% in Italia, del 20% in Spagna e del 25% in Grecia e Portogallo - alle prese con severe misure di austerità per far fronte al calo della domanda e alle cattive condizioni finanziarie. In Francia, dove i fallimenti sono già aumentati nei primi mesi del 2012 (ad aprile +2.5% rispetto allo stesso periodo del 2011), l'indice di insolvenza dovrebbe subire un aumento moderato, intorno al 3.5%, ma sufficiente a far salire il totale annuo ai livelli del 2009 e del 1993. In questo quadro risulta ancora più vistosa l'eccezione della Germania che si distinguerebbe come l'unico Paese europeo capace di mantenere un decremento delle insolvenze pari al 2% anche nel 2012.

Questi dati evidenziano secondo **Maxime Lemerle**, responsabile degli studi macroeconomici di Euler Hermes "il preoccupante allontanamento tra l'Europa e il resto del mondo, e dimostrano anche la maggiore disparità all'interno dei Paesi dell'Eurozona settentrionali e meridionali, ai quali andrebbe aggiunta l'Irlanda. Insomma, da un lato il lieve miglioramento degli ultimi due anni non è bastato a sanare l'ondata di insolvenze del 2009, pari al 40%, dall'altro le attuali difficoltà economiche e fiscali delle nazioni più gravate dalla crisi continuano ad avere un impatto deleterio sulle aziende.

D.P.

MERCATO

Isvap incontra le associazioni dei consumatori

Tra i temi discussi, obbligatorietà della black box, riduzione automatica dei premi per i virtuosi e accertamento del danno biologico

Dopo la lettera inviata da **Isvap** la settimana scorsa alle compagnie per sollecitare l'applicazione delle norme contenute nel decreto liberalizzazioni, l'Autorità ha specificato ulteriormente alcuni passaggi nel corso dell'incontro con le principali associazioni dei consumatori. Il presidente **Giancarlo Giannini** in particolare ha illustrato ai rappresentanti di **Adiconsum**, **Adoc**, **Altroconsumo**, **Assoutenti**, **Federconsumatori** e **Lega Consumatori** l'orientamento dell'Istituto di vigilanza rispetto alle norme in materia di scatola nera, riduzione automatica del premio in assenza di sinistri e risarcibilità delle lesioni di lieve entità. Riguardo al primo punto, Isvap ha ribadito che quando sarà emesso il regolamento attuativo - in via di definizione con il Ministero dello Sviluppo Economico e con il garante Privacy - le compagnie saranno obbligate a inserire nella propria offerta Rc auto, una tariffa scontata per chi sceglie di installare una black box.

Sulla riduzione automatica del premio per gli automobilisti virtuosi, l'Autorità ha precisato la sua interpretazione - diametralmente opposta a quella di Ania - sul meccanismo di "scorrimento" biennale degli sconti. Secondo Isvap, l'assicurato dovrà conoscere fin dal momento della stipula della polizza la percentuale di risparmio sul premio dell'anno successivo a cui avrà diritto in caso di assenza di sinistri, senza che eventuali aumenti tariffari possano assorbire la riduzione.

Infine, in merito al danno biologico la distinzione introdotta afferisce alla tipologia di valutazione: in caso di lesioni permanenti sarà necessario un accertamento clinico strumentale obiettivo, in caso di danno temporaneo basterà un esame visivo da parte del medico della compagnia.

Si tratta di orientamenti, ampiamente condivisi dalle associazioni presenti all'incontro, che attendono ancora l'ufficialità attuativa, ma che sono già soggette alle verifiche ispettive di Isvap che ha annunciato alle compagnie accertamenti nelle prossime settimane.

Il successivo incontro con i rappresentanti dei consumatori è previsto per il 6 luglio, quando all'ordine del giorno vi saranno le questioni relative alla conciliazione paritetica e alla mediazione in campo assicurativo.

D.P.



COMUNICAZIONE

Si fa presto a dire PowerPoint



PowerPoint è diventato oggi uno strumento indispensabile per chi si occupa di formazione, ma non solo. Chiunque debba presentare qualcosa si serve di PowerPoint. E' quindi opportuno conoscere le regole base per essere conVincenti attraverso questo strumento indispensabile.

Prima di cominciare a riempire le slide bisogna definire alcuni punti.

- Vogliamo fare un documento o una presentazione?
- Quali sono le aspettative di chi ci ascolta?
- Quale obiettivo ci poniamo?
- Che ordine vogliamo dare ai nostri contenuti, e soprattutto quale sarà il filo conduttore della nostra presentazione?

Una volta data risposta a queste domande cominciamo a raccogliere tutto il materiale che farà parte della presentazione. Solo dopo aver fatto questo primo passo possiamo iniziare a riempire le slide?

Absolutamente no. Dobbiamo ancora stabilire quello che sarà il layout che useremo. Se non abbiamo vincoli aziendali, scegliamo un layout che ricordi il tema di fondo della nostra presentazione. Possibilmente usiamo layout semplici, con tanto spazio e con pochi colori come sfondo. Siamo finalmente pronti per le nostre slide. Cominciamo dai titoli: devono essere sintetici e autoesplicativi, usate sempre lo stesso font (carattere e dimensione del testo) sia per i titoli che per le slide. PowerPoint ha già preimpostata le dimensioni in scala dei caratteri secondo la gerarchia del testo. Usate poche parole e molte immagini.

Absolutamente da bandire slide fitte di testo da leggere durante l'esposizione come un telegiornale. Usate grafici, chiari ed esplicativi scegliendo il tipo a seconda del messaggio che avete intenzione di dare.

Le tabelle devono essere grandi, visibili e soprattutto leggibili. Considerate che, teoricamente, chi legge una tabella deve avere tutte le informazioni quali ordine di grandezza (scale, monete, valori), titolo delle ascisse e delle ordinate, periodo di riferimento ecc. Teoricamente la tabella non andrebbe spiegata.

Una volta preparata la presentazione, sedetevi in fondo alla sala e scorretela tutta correggendo tutte le slide che non sono leggibili o comprensibili. Attenzione ai colori. Testo e colori, se mal abbinati, rendono tutto illeggibile (sul nero scrivete in bianco ecc.). Ricordatevi che i colori cambiano dal computer a quando vengono proiettati. Quindi se parlate di "giallo" come caratteristica importante per un certo argomento sinceratevi che sullo schermo sia effettivamente giallo.

Ultimo consiglio, quando provate le slide misurate il tempo (PowerPoint lo permette) per ognuna di esse e soprattutto non leggetele ma spiegatele.

Buona presentazione a tutti.

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

100 numeri di Insurance Daily

Con oggi **Insurance Daily** raggiunge quota cento. Ogni giorno, per cinque giorni alla settimana, avete ricevuto con regolarità il nostro quotidiano sul mondo delle assicurazioni, con notizie del giorno, approfondimenti di carattere normativo e di mercato, interviste a intermediari e compagnie, monitoraggio di nuovi prodotti e indicazioni su come vendere meglio.

In questi mesi, da metà a gennaio a oggi, le edizioni di Insurance Daily si sono tradotte, nel concreto, in ben 394.020 letture. Una cifra importante che esprime il vostro livello di gradimento per i contenuti editoriali che proponiamo con grande impegno e, lasciatemelo dire, anche con una gran dose di fatica. Perché essere puntuali, costantemente vigili rispetto alle tematiche più calde, vicini a tutti i protagonisti del settore e a tutte le problematiche che vi riguardano non è un lavoro da poco. Ma a ripagarci non sono solo i numeri: le tante dimostrazioni di attenzione e di stima che ci provengono da esponenti di compagnie, intermediari, operatori del mercato, ci indicano infatti che stiamo andando nella direzione giusta e che, in realtà, il numero di letture è molto più alto: l'interesse per Insurance Daily, infatti, "circola" non solo on line ma anche, in versione cartacea, sulle scrivanie dei vostri colleghi a cui girate, mi dite, i contenuti stampati in base alle specifiche aree di interesse. Per noi è una grande soddisfazione che non sarebbe però possibile senza il contributo dei nostri esperti, che in questi mesi, con grande professionalità e puntualità, hanno arricchito le pagine del quotidiano. A loro, e alla nostra squadra di giornalisti sempre "sul pezzo", va il mio ringraziamento.

Grazie ai nostri lettori per la loro attenzione. A tutti voi chiedo di inviarmi indicazioni sugli articoli che ritenete più interessanti, su tematiche che vi piacerebbe vedere approfondite e anche su argomenti che finora non avete trovato ma che vi piacerebbe venissero affrontati.

A presto e... buona lettura.

Maria Rosa Alaggio