



www.arag.it



www.arag.it

MERCOLEDÌ 18 APRILE 2012 N. 65

EDITORIALE

Come cambia il valore dell'informazione

L'analisi di un'elevata mole di dati, spesso non strutturati, rappresenta da sempre per il settore finanziario una fonte di vantaggio competitivo e di differenziazione. Diversi sono gli ambiti di business che richiedono interventi sui sistemi informativi, sulla qualità del dato, nonché sull'organizzazione dei processi alla base della condivisione delle informazioni. Nel settore assicurativo risultano strategiche aree come il risk management, in particolare in funzione dell'adeguamento a Solvency II, il marketing, il controllo dei costi e la gestione dei sinistri. A rendere più complessa la revisione di sistemi e processi è però senza dubbio la necessità di gestire e analizzare in modo integrato informazioni che provengono da fonti diverse (documenti testuali, immagini, ma anche dati derivanti da siti web, social media ecc.). Risulta quindi necessario tenere conto sia dell'evoluzione tecnologia sia delle modalità di comunicazione con cui i dati e le informazioni vengono condivisi. In questo contesto, pertanto, le imprese dovranno dotarsi di nuove soluzioni ICT, sia a livello infrastrutturale che applicativo, per riuscire davvero a migliorare le proprie capacità di analisi delle informazioni e di previsione di futuri scenari.

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

INTERMEDIARI

Congresso a New York, per ripartire dalla terra delle opportunità

Il gruppo agenti Fata ha concluso il 2 aprile il convegno nazionale, che quest'anno si è svolto nella metropoli statunitense. All'evento hanno partecipato anche i vertici della compagnia; un modo per rinsaldare i rapporti dopo tre anni di crisi e alle soglie dell'incorporazione di Fata Vita da parte di GenertelLife

Dopo un triennio caratterizzato da "rapporti tesi" tra la compagnia e gli agenti e alla soglia dell'integrazione tra Fata Vita e GenertelLife, il congresso del **gruppo agenti Fata** ha visto il recupero del rapporto con il management di **Generali** attraverso il confronto sulle nuove normative derivanti dalla legge sulle liberalizzazioni.

Il **Gafata** ha svolto il congresso dal 29 marzo al 2 aprile a New York, perché la Grande Mela "rappresenta la fiducia e la speranza in momenti migliori", spiega **Sergio Sterbini**, agente Fata a Roma, vice presidente della Provinciale di Roma del Sindacato Nazionale Agenti e vice presidente del gruppo aziendale.

In un momento di grande crisi, il congresso, che non aveva scopi elettivi, ha avuto il merito di avvicinare gli agenti ai dirigenti della compagnia, creando quel rapporto umano che, troppo spesso, viene rimosso dalle imprese e che potrebbe risultare utilissimo al raggiungimento degli obiettivi e per un rapporto di collaborazione migliore. Soprattutto in virtù del difficile progetto tra Fata e GenertelLife.

Perché a New York il vostro congresso?

Il Congresso Gafata è tradizionalmente un momento di grande aggregazione. Abbiamo sempre cercato di unire alla tradizionale giornata di lavori, una location che permettesse di vivere in maniera informale giorni di turismo a stretto contatto con i dirigenti della compagnia, dando la possibilità di scambiare opinioni e impressioni in grande libertà. In questo modo viene, a mio parere, rafforzato quel rapporto di familiarità che ha sempre distinto Fata. *(continua a p. 2)*



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Microlesioni, senza colpo di frusta sarà vera rivoluzione?



Il pacchetto liberalizzazioni sembra poter dare una stretta alle frodi attraverso l'articolo che riguarda l'indennizzo per danni fisici sotto il 9%. **Maurizio Hazan** nel quarto appuntamento dedicato all'analisi della riforma affronta la lettera della legge, passando in rassegna tutte le possibili interpretazioni.

L'intervento video del titolare dello studio legale Taurini & Hazan di Milano ricorda che i danni da colpo di frusta già prima della riforma avevano bisogno di un accertamento scrupoloso medico legale, ma spesso questo si limitava a una "soggettività riferita". Le imprese così si trovavano a dover liquidare microlesioni permanenti che permanenti non erano. Altra questione chiave è il tema della lesione psicologica che comporta il danno.

Il nuovo appuntamento con Maurizio Hazan si inserisce nel progetto degli **Osservatori**, dedicato all'analisi di tutte le tematiche più importanti del mondo assicurativo. L'ultimo video sulle liberalizzazioni dell'Rc auto verrà pubblicato su www.insurancetrade.it venerdì 19 aprile e riguarderà la nuova disciplina tariffaria per le classi di massimo sconto e il bonus/malus.



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



(continua da p. 1) Quest'anno New York voleva rappresentare la fiducia e la speranza in momenti migliori: la metropoli unisce cultura, stile, divertimento e trasmette sicuramente una mentalità positiva. La nostra professione sta attraversando una fase delicata e la fiducia nel futuro, la consapevolezza di rappresentare un ruolo importante per il mercato assicurativo, potrebbe essere la spinta decisiva per il rinnovamento e per una nuova fase positiva.

Come si sono svolti i lavori del congresso?

Questo congresso chiude il periodo di presidenza di **Roberto Zambelli**. Il presidente nella sua relazione ha tracciato il bilancio di un triennio difficile, iniziato in un momento delicatissimo quando nel 2009 i rapporti con la compagnia erano particolarmente tesi. I provvedimenti normativi che si sono susseguiti hanno condizionato tutte le trattative che hanno visto coinvolto il Gruppo ma, nonostante questo, siamo riusciti a ottenere importanti riconoscimenti del lavoro delle agenzie.

Inoltre, cosa importante, è stato recuperato il rapporto con il management dell'azienda, che anche quest'anno ha partecipato ai lavori del congresso nell'interessante tavola rotonda che tradizionalmente chiude i lavori.

Quali argomenti sono stati trattati nella tavola rotonda?

Le recenti novità normative introdotte dal decreto liberalizzazioni sono state l'argomento sul quale è stato fondato il dibattito. Abbiamo affrontato le diverse situazioni dal punto di vista della compagnia e da quello delle agenzie, cercando un punto di contatto che possa migliorare le modalità operative e permettere di mantenere e poi migliorare la redditività delle agenzie. Riteniamo infatti che questo sia l'obiettivo a cui si debba mirare, per il successo di tutte le parti coinvolte, agenzie e mandanti. Siamo certi che la compagnia, come già accaduto in passato, potrà trovare tra le iniziative che il Gruppo saprà proporre nei prossimi mesi, spunti interessanti per il miglioramento dei risultati.

Quali novità riguardano la compagnia vita?

Fata Vita verrà inglobata in **GenertelLife**, andando a rafforzare una delle compagnie specialistiche del Gruppo Generali. Per le agenzie, in un primo momento, non cambierà molto. A norma dell'accordo Ana, GenertelLife assumerà i mandati in corso così come saranno mantenuti gli accordi di produzione e budget già siglati con il Gafata. Nei prossimi anni le agenzie avranno la possibilità di utilizzare le piattaforme di GenertelLife e probabilmente i prodotti.

Crediamo che gli agenti Fata potranno dare un grande contributo di esperienza e trasparenza produttiva e tecnica, considerando che per GenertelLife, la quale tradizionalmente opera con banche e promotori finanziari, possa trarre da questa prima iniziativa a livello nazionale, con una professionalizzata rete di intermediari, una seria e unica esperienza, valevole per tutte le parti in causa: assicurati, intermediari e compagnie.

Quali sono stati i momenti più interessanti al di fuori dei lavori?

Le giornate sono state organizzate per dar modo a tutti di vedere il più possibile, senza particolari vincoli di gruppo. È stato organizzato un giro in pullman il primo giorno, così che tutti hanno potuto orientarsi a Manhattan e scoprire i posti più famosi della Grande Mela. Poi ognuno ha potuto scegliere tra le tante opportunità che offre la città: lo shopping sulla Fifth Avenue, la visita nei grandi musei Metropolitan, Moma e Guggenheim, la crociera verso la Statua della Libertà, Ground Zero, la meravigliosa veduta dall' Empire State Building o il Rockefeller Center. La sera poi il Jazz al Greenwich Village o il rock nei grill bar dell'East Side oppure una passeggiata tra la folla di Times Square. La serata finale è stata celebrata in una cena di gala presso un ristorante del New Jersey con una meravigliosa veduta sulla Skyline di Manhattan.

Carla Barin



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

**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL
SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO
WWW.INSURANCETRADE.IT**



TECNOLOGIE

Fondamentale la business continuity

Le società finanziarie investono in soluzioni di ripristino d'emergenza, ma non eseguono in maniera ottimale le procedure di backup virtuale

Il ripristino d'emergenza si va configurando sempre di più come una priorità dell'agenda IT nel settore dei servizi finanziari. Secondo i dati dell'**Acronis Global Disaster Recovery Index 2012**, si tratta di una conseguenza delle emergenze naturali che si sono verificate in tutto il mondo lo scorso anno. Forse dunque nel 2012 non si correrà il rischio rilevato da **Mauro Papini**, country manager di **Acronis Italia**: "Secondo i manager IT dei servizi finanziari, il peggior nemico delle loro strategie di disaster recovery si chiama tranquillità - sostiene Papini - perché il fatto di non aver mai subito perdite di dati non fa percepire questa eventualità come una minaccia".

L'indagine ha rilevato che su 6 mila Pmi di 18 differenti paesi, il 60% delle organizzazioni nel settore dei servizi finanziari ha definito e implementato nel 2011 un piano di business continuity, e investe il 12% del budget IT complessivo in soluzioni di ripristino d'emergenza.

Se questo è il settore che mostra la maggiore fiducia nei processi di backup, permangono però alcune lacune in materia di conformità, sicurezza e protezione dei server virtuali. Nonostante il valore economico dei dati sui server virtuali sia considerato dalla maggioranza degli intervistati equivalente a quello dei dati presenti sui server fisici, il 19% delle organizzazioni finanziarie ammette di non eseguire il backup virtuale con la stessa frequenza con cui esegue quello fisico, e oltre la metà (55%) sostiene di farlo senza regolarità (su base settimanale, mensile o non definita).

Scarsa fiducia inoltre mostrano i responsabili IT delle imprese di servizi finanziari nei confronti dei provider di servizi cloud: il 47% indica la sicurezza come principale barriera all'adozione della tecnologia, e anche la mancanza di conformità alle leggi sulla protezione dei dati continua a rappresentare un ostacolo. Ne consegue che il 45% delle aziende si affida a una strategia di disaster recovery offsite che prevede il trasferimento di nastri o dischi fuori sede a fine giornata.

Sempre il settore finanziario mostra anche il maggior consolidamento nel numero di strumenti impiegati per il disaster recovery. Il 44% dei responsabili IT afferma di utilizzare un'unica soluzione che consente di risparmiare sui costi, ridurre i rischi e aumentare l'efficienza.

Per la grande maggioranza del campione (77%) poter disporre di una sola soluzione per il ripristino d'emergenza, applicabile ad ambienti fisici, virtuali e cloud rappresenterebbe il sistema ottimale per migliorare le strategie di disaster recovery.

D.P.

NORMATIVA

Polizze assicurative o strumenti finanziari?

Nullità di una polizza index linked per mancata sottoscrizione di un contratto quadro (G.d.P. Palermo 25 gennaio 2012)

La sentenza del 25 gennaio 2012 del Giudice di Pace di Palermo merita di essere segnalata poiché tratta il tema delle polizze cosiddette index linked che, come noto, rappresentano un argomento di grande attenzione da parte della giurisprudenza, specialmente a seguito della recente crisi dei mercati finanziari. Occorre a tal riguardo premettere che la suddetta tipologia di polizze vita rientra, unitamente alle polizze cosiddette unit linked, nel ramo III di cui all'art. 2 del D. Lgs. 209/2005 (Codice delle Assicurazioni), ed è caratterizzata da prestazioni la cui entità è in funzione del valore di un indice azionario o di un altro valore di riferimento.

A tale riguardo, nella sentenza il Giudice ha ritenuto che "le polizze vita c.d. index o unit linked sono vere e proprie forme assicurative solo quando garantiscono la restituzione del capitale" e che, invece, laddove - come tipicamente avviene per strumenti di tale tipologia - "il rimborso è subordinato all'andamento del titolo rientrano pienamente nella previsione della lettera u) dell'art. 1 co. 1 del D. Lgs. 58/98 con conseguente necessità di sottoporre la fattispecie in esame alla normativa relativa alla intermediazione finanziaria posto che al contratto a causa mista va applicata la disciplina del negozio prevalente".

Si è ritenuto, pertanto, che tali strumenti siano "sottoposti alle disposizioni in materia, tra le quali l'art. 23 TUF, che impone la stipulazione per iscritto del contratto generale d'investimento". In base a quanto precede, la sentenza in commento ha ritenuto nulla la polizza index linked oggetto del giudizio, "alla luce della mancata sottoscrizione da parte dell'attrice di un contratto quadro ai sensi dell'art. 23 del D.Lgs. n. 58/98 e dell'art. 30 del regolamento Consob n. 11522 del 1998".

Si ritiene quindi opportuno che gli operatori del mercato assicurativo tengano conto anche della predetta pronuncia che, inserendosi nell'ormai sempre crescente numero di sentenze sul tema, viene a costituire anch'essa un punto di riferimento per la valutazione del rischio della potenziale riqualificazione delle polizze vita di tipo linked, in strumenti finanziari.

Alessandro Steinhaus, Studio legale Jenny&Partners



PSICOLOGIA

Lavoro e passioni nell'essere umano

Esistono delle professioni che se fatte con passione o da tanti anni si "incollano" per così dire alle persone e sconfinano nella vita privata. Ricordo un sketch di **Franca Valeri** nel quale lei impersonava una operatrice di radio taxi, che dopo 12 ore di lavoro continuato arrivava a casa e all'ora di cena, seduta a tavola, si rivolgeva al marito, con lo stesso tono degli annunci: "passami il pane in tre minutiiiiii....passami il pane in tre minutiiiiii", "nella pasta non c'è saleeeee....nella pasta non c'è saleeeee". Conosco seri professionisti quali ad esempio i dottori che guardando la televisione a casa con la propria moglie notano strane macchie sul viso e le diagnosticano le peggiori malattie o giornalisti che si rivolgono al proprio marito o alla propria moglie con una serie di domande riconducibili ad una vera e propria intervista.

Ovviamente non tutte le professioni dopo anni producono questo effetto, ma certamente molte sì. Non parliamo poi degli assicuratori che quando si trovano insieme in una cena parlano solo di polizze, rischi e sinistri. Che allegria!

Anche nel mondo dello sport si osserva tale fenomeno. Il golf, per esempio, risulta essere uno sport dove la sindrome del ricordo e quella del racconto sono molto bene rappresentate. I golfisti si ricordano praticamente tutti i colpi di tutte le 18 buche che hanno giocato nella loro vita. Passare una vacanza da non golfista con dei golfisti è una delle cose peggiori che possa capitare, di contro una vacanza di soli golfisti è eccitante da morire, basta solo di avere la possibilità di raccontare le proprie buche, magari più volte nell'arco della vacanza. In realtà dallo stesso male sono colpiti i bridgisti, i giocatori di scacchi, gli sciatori i velisti, insomma praticamente tutti.

Esiste un antidoto a tale sindrome? Direi che l'unico antidoto è quello o di praticare gli stessi interessi oppure di cambiare gruppo. E nel lavoro? Smettere di lavorare, ammesso che se ne abbia la possibilità.

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

COMPAGNIE

Fonsai e Unipol, tra problemi giudiziari e possibile obbligo di Opa

La risposta di **Consob** alla richiesta di esenzione dall'obbligo di Opa presentata da Unipol per Fonsai arriverà in "tempi abbastanza rapidi. La commissione sta lavorando". E' quanto ha detto **Giuseppe Vegas**, presidente dell'autorità di vigilanza delle società quotate.

E' solo l'ultimo aggiornamento di una vicenda che potrebbe arrivare finalmente a una svolta tra domani e dopodomani quando il cda di **Fonsai** e quello della Milano Assicurazioni si riuniranno per discutere sui concambi proposti da **Unipol** nell'ambito della maxi fusione. Ma le cose potrebbero complicarsi. Mentre infatti, da quanto ha potuto apprendere *Insurance Connect* da fonti interne alla vicenda, l'affare con Unipol è cosa fatta, rimangono perplessità sulle vicende che ruotano attorno alla famiglia Ligresti.

La Procura di Milano ieri ha chiesto il **fallimento di Sinergia e Imco**, le holding della famiglia che controllano insieme il 20% di Premafin. Ammonterebbe a oltre 100 milioni di euro il deficit patrimoniale delle due scatole, e a fronte di attivi di circa 290 milioni, i debiti delle società sono di circa 400 milioni. Con l'istanza di fallimento, il pm di Milano, Luigi Orsi, può procedere a indagare per bancarotta i Ligresti. Per le due holding il magistrato ritiene inoltre che siano necessari 50 milioni per proseguire le attività fino al 2014.

Ma la magistratura sta per entrare in gioco anche perché chiamata da Unipol. Le coop hanno dato mandato ai propri legali di avviare azioni contro Sator e Palladio per le affermazioni "non veritiere e prive di fondamento", con cui i due fondi hanno attaccato l'operazione, e con cui è stata fornita "al mercato un'informazione non corretta, parziale e tendenziosa".

Salvare Fonsai, una compagnia amministrata male, ma che comunque rappresenta un patrimonio per l'economia italiana, è indubbiamente la priorità. Unipol, con l'aiuto di Mediobanca e Unicredit, grandi creditrici di Fonsai, ci sta provando: ma non certo per fare beneficenza. La Grande Unipol che uscirà dalla fusione sarà un colosso primo in Italia per premi danni. E questo fa paura.

"Alla fine, più si indeboliscono i concorrenti e meglio è, speriamo di prendere quote di mercato". Questo è stato ieri il commento di **Lorenzo Pellicioni**, consigliere e azionista con il 2,43% di **Generali**, nonché ad di De Agostini. "Tutta questa turbolenza crea un'opportunità di mercato", ha rincarato il top manager. Chissà cosa ne pensa **Mediobanca**, primo azionista del Leone di Trieste con oltre il 13%, delle "nuove opportunità di mercato" che si potranno creare qualora Fonsai, di cui sta curando le sorti, dovesse davvero essere spazzata via dalle tempeste giudiziarie e finanziarie.

Fabrizio Aurilia