



EDITORIALE

Tribunale delle imprese: funzionerà?

L'art. 2 del decreto sulle Liberalizzazioni istituisce la nascita del nuovo tribunale delle imprese. Rispetto al provvedimento iniziale, che faceva riferimento all'operatività di 12 sezioni specializzate in tutt'Italia, oggi si prevede invece l'istituzione di un tribunale in tutte le Regioni italiane. Al vaglio le competenze da assegnare a queste entità, che dovrebbero occuparsi class action, cause societarie relative e società per azioni, cause per contratti pubblici in cui sia parte una società per azioni. Tre le problematiche aperte che lasciano presagire l'inefficacia del provvedimento: i costi destinati a lievitare, la mancanza di organico aggiuntivo e la carente copertura territoriale. Un solo tribunale per Regione risulta infatti insufficiente, rischiando di tagliare fuori interi distretti attivi nelle province italiane. Meglio sarebbe, forse, puntare sulle potenzialità della mediazione, conducendo le imprese a raggiungere un risultato ancor prima di avviare procedure lunghe e gravose. Per tutti, per la singola impresa e per il sistema Italia.

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

• INTERMEDIARI

Ivr: nuova società di brokeraggio per la valorizzazione del Made in Italy

Al vertice tre assi del mondo assicurativo: Fabio Cerchiai, presidente, Francesco Paparella, amministratore delegato e Sergio Corbello, consigliere delegato

Nasce già con grandi ambizioni Ivr, **Italiana Valutazione Rischi**. La nuova società di brokeraggio assicurativo a capitale interamente italiano, è il frutto dell'esperienza e della passione di tre personaggi, già protagonisti del mondo assicurativo e del welfare. L'obiettivo dichiarato del presidente **Fabio Cerchiai**, dell'amministratore delegato **Francesco G. Paparella** e del consigliere delegato **Sergio Corbello** è quello di diventare un player di riferimento del mercato del brokeraggio assicurativo italiano. La finalità sarà la valorizzazione dei contenuti altamente professionali e della capacità innovativa tipici del "Made in Italy", inteso come chiave di successo della imprenditoria nazionale. Italiana Valutazione Rischi promette di innovare il panorama dei servizi di consulenza assicurativa e risk management e distinguersi dai competitor internazionali puntando sulle competenze tecniche di tutti i collaboratori della società e dei supporti gestionali utilizzati.

"Il mercato italiano è dominato dalle tre multinazionali del brokeraggio che nei rami Danni gestiscono circa 4,5 miliardi di euro, il 20% di quanto complessivamente intermediato dai broker", spiega il

presidente Cerchiai. "Il processo di concentrazione avvenuto negli ultimi anni ha aperto ampi spazi di manovra con la fuoruscita di alcune società a matrice nazionale che in termini di provvigioni valevano circa 50 milioni di euro. Ivr si pone l'obiettivo strategico di acquisire una significativa quota di mercato".

I punti di forza che ispirano l'agire e determinano le specificità distintive di Ivr sono individuate in: facilità di contatto, disponibilità, tempestività, attenzione all'innovazione di prodotto, capacità di gestione dei sinistri e consulenza in ogni fase del rapporto. *(continua a pag. 2)*



Il presidente Fabio Cerchiai

Nasce nel 1944, risiede a Venezia. Attualmente presidente del CdA di Autostrade per l'Italia spa, di Atlantia spa, di Cerved spa, di ARCA Assicurazioni e ARCA Vita Assicurazioni e consigliere di Impregilo spa. Dal 1994 al 2002 ha ricoperto incarichi di crescente importanza all'interno delle Assicurazioni Generali dove, dal 1997, è stato amministratore delegato. Presidente di Ina Assitalia dal 2000 al 2003 e presidente di Ania dal 2002 al 2011.

• NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Aldo Minucci è il nuovo presidente di Fondazione Ania

Il presidente dell'**Ania**, **Aldo Minucci** è a capo anche della **Fondazione Ania per la Sicurezza Stradale**. Nominato alla guida dell'associazione che rappresenta le imprese di assicurazione in Italia il 20 dicembre dello scorso anno, Minucci succede a **Sandro Salvati**, recentemente scomparso, alla presidenza della onlus nata nel 2004 per volontà delle compagnie di assicurazione con lo scopo di ridurre il numero e la gravità degli incidenti stradali nel nostro paese. A coadiuvare Minucci nell'organizzazione operativa delle attività della Fondazione, sarà il segretario generale, Umberto Guidoni, che ricopre l'incarico dal 2004.



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



L'amministratore delegato Francesco G. Paparella

Nasce a Torino nel 1951, risiede a Roma. Presidente dal 1996 di Amex Broker Assicurativo (società interamente detenuta da American Express); e presidente di Aiba al quinto mandato. Dal 1972 nel brokeraggio assicurativo, ha maturato conoscenze tecniche in vari rami assicurativi. Dal 1974 al 1985 ha diretto la sede romana di A&B Insurance Broker. Amministratore delegato e socio di maggioranza di Euroassicurazioni dal 1985 fino al 1994, anno in cui costituisce l'Euronord srl divenuta poi EsseBi. Dal 1996 al 1998 nel CdA di Sedgwick.



Il consigliere delegato Sergio Corbello

Nasce ad Asti nel 1951. Presidente di Assoprevidenza, di Fonprevidenza; di Servizi Previdenziali. Amministratore unico della società editoriale Occidentale e della Co & Co. Consigliere della Fondazione Magna Carta; e di BNT, Banca della Nuova Terra. Direttore generale di Fondimps. In passato è stato Consigliere di Fimit Sgr; di Sias; di Inpdap; presidente di Hewitt e di AEIP (Association Européenne des Institutions Paritaires).

(continua da pag. 1) Sono i fattori che spingono l'imprenditoria italiana a scegliere un broker nazionale e sono le competenze che lvr metterà in campo per offrire elevati standard qualitativi nei servizi di consulenza: dai rischi industriali alle coperture per i professionisti, dagli affinity group agli employee benefits, fino alle soluzioni per la protezione delle famiglie e delle persone.

Soluzioni complementari di previdenza e assistenza sanitaria

Imprescindibili ormai per il buon funzionamento del sistema produttivo, le società di brokeraggio si qualificano anche per l'attenzione con cui sono in grado di cogliere i più rilevanti fattori di mutamento dell'attuale società.

"E' oggi indispensabile, evidenzia Sergio Corbello, riuscire a dare una risposta efficace (pensiamo in particolare alla necessaria diffusione di soluzioni Ltc, per esempio) al progressivo invecchiamento della popolazione, alle trasformazioni del mercato del lavoro, così come al deterioramento dei legami generazionali all'interno della famiglia".

lvr è in grado di mettere in campo risposte efficaci a questi cambiamenti grazie allo sviluppo di tecnologie finalizzate alla creazione di soluzioni complementari di previdenza e assistenza sanitaria, che rappresentano gli strumenti più idonei a implementare il sistema di welfare.

Break even già a fine 2012

"Il capitale sociale di partenza di lvr è di 300mila euro e le potenzialità di crescita appaiono consistenti, prosegue Francesco Paparella. Il Piano di sviluppo presentato per il triennio 2012-2014 prevede il break even per fine 2012 e l'allargamento della compagine sociale per l'anno successivo, attraverso l'acquisizione di nuove società, ma anche introiettando intermediari indipendenti disponibili a condividere il progetto conferendo la propria attività in lvr. Uno dei pilastri del progetto industriale della nuova società è di disporre dell'apporto finanziario necessario a mantenere gli standard qualitativi elevati della struttura, a cogliere ogni nuova opportunità d'investimento, a garantire la progressiva espansione sul territorio".

La struttura operativa prevede un Responsabile tecnico-commerciale per le diverse aree di business con funzione di coordinamento del settore di competenza e di verifica degli standard di servizio offerto alla clientela.

Al momento lvr ha aperto la sua sede a Roma, ma entro la fine dell'anno è prevista l'inaugurazione di nuovi uffici milanesi, mentre nel 2013 l'espansione potrebbe continuare verso Bologna, Genova e Napoli.

"La strategia di lvr dovrebbe consentire di arrivare nel 2018 a dieci sedi attive nei principali distretti industriali del Paese, conclude Paparella, per rispondere alle aspettative di 'prossimità' dei clienti".

Diana Pastarini



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



• **NORMATIVA**

Prospetti: novità in materia di emittenti e mercati

Le modifiche alle esenzioni dall'obbligo di pubblicazione del prospetto introdotte dalla delibera Consob del 20 gennaio 2012, n. 18079

Al fine di dare attuazione alla **direttiva comunitaria n. 2010/73/UE**, è stata emanata la **delibera Consob** del 20 gennaio 2012, n. 18079, che reca modifiche ai regolamenti Consob in materia di emittenti (delibera n. 11971 del 14 maggio 1999), e mercati (delibera n. 16191 del 29 ottobre 2007).

Per quanto concerne in particolare le norme in tema di prospetto, il legislatore comunitario ha introdotto alcune modifiche volte sia a semplificare e migliorare l'applicazione della disciplina in materia mediante **una riduzione degli oneri amministrativi a carico degli emittenti e degli altri operatori**, sia a fornire chiarimenti interpretativi e a favorire il coordinamento tra le varie disposizioni comunitarie. A livello nazionale il recepimento della predetta nuova direttiva ha pertanto comportato alcuni interventi di modifica della normativa attualmente vigente, inserendo nel regolamento Consob in materia di emittenti (c.d. Regolamento Emittenti) la maggior parte delle nuove disposizioni comunitarie sul prospetto.

Per quanto concerne il collocamento di prodotti finanziari emessi da imprese di assicurazione, si segnala in primo luogo che la nuova delibera Consob in commento, all'art. 1, comma 1, lett. p), ha modificato l'art. 34-ter del Regolamento Emittenti, portando da cento a centocinquanta la soglia di esenzione prevista dal comma 1, lett. a), in materia di offerte rivolte a un limitato numero di clienti.

Sotto diverso aspetto, all'art. 34-ter, comma 1, lett. b) del Regolamento Emittenti, è stata modificata l'esenzione dall'obbligo di pubblicazione del prospetto per le offerte rivolte a "investitori qualificati", facendo ora a tal fine rinvio alla definizione contenuta nella c.d. direttiva MiFiD e recata dall'art. 26, comma 1) lett. d), del Regolamento Consob in materia di intermediari (delibera n. 16190 del 29 ottobre 2007), che li identifica nei "clienti professionali". Parallelamente è stato eliminato il registro delle persone fisiche e delle Pmi considerati investitori qualificati. Tale modifica troverà tuttavia applicazione (ai sensi dell'art. 3, comma 2, lett. b, della delibera in esame) solo a partire dall'entrata in vigore del regolamento ministeriale in tema di clienti professionali pubblici, che dovrà essere in futuro emanato in attuazione dell'art. 6, comma 2-sexies, del Testo Unico della Finanza (D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58).

Non da ultimo, si segnala che la delibera in esame ha infine raddoppiato la soglia prevista dall'art. 34-ter, comma 1, lett. c) del Regolamento Emittenti, entro la quale i prodotti finanziari sono esentati dall'obbligo di pubblicazione del prospetto, passando da 2,5 a 5 milioni di euro (offerte aventi ad oggetto prodotti finanziari che non superino un determinato corrispettivo totale).

Le modifiche regolamentari in esame entreranno in vigore il quindicesimo giorno successivo alla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale della precitata delibera Consob (avvenuta il 7 febbraio).

• **COMPAGNIE**

Un secolo insieme a Ina Assitalia

"Ina Assitalia, cento anni insieme a voi".

Questo lo slogan scelto per celebrare, attraverso una campagna pubblicitaria, un secolo di vita dalla compagnia **fondata a Roma nel 1912** come ente pubblico per il monopolio delle assicurazioni sulla vita in Italia. **Ina Assitalia** dal 2000 fa parte del Gruppo Generali ed è presente su tutto il territorio nazionale con una rete di 9000 consulenti assicurativi.

La campagna, prodotta da Filmmaster, ha come protagonista un ragazzo che apre un libro e intraprende un viaggio straordinario attraverso pagine animate e materializzazioni di oggetti e persone che ripercorrono la storia di Ina Assitalia. La scelta di affidare il messaggio della campagna ad un volto giovane incarna la volontà di lanciare un messaggio di fiducia e ribadire l'interesse e l'impegno di Ina Assitalia verso il futuro.

Lo spot, a soggetto unico, verrà trasmesso nella versione integrale da 30 secondi e in cutdown da 15 sulle principali reti Sky, **fino al 4 aprile**, giorno di celebrazione del centenario.



Immagine tratta dalla campagna pubblicitaria per il centenario di Ina Assitalia





• FORMAZIONE

Carattere e aspirazioni nelle preferenze dei colori

Venerdì 17 Febbraio in queste pagine di Insurance Daily vi ho portati nel mondo dei colori di Lüscher, vi è rimasta un po' di curiosità su come funziona esattamente il test rapido? Basta disporre innanzi a tutto le quattro carte cromatiche Blu. Successivamente ponete sul lato sinistro il n. della tonalità che preferite (ogni tonalità è numerata da 1 a 4), accanto a questa in via orizzontale la seconda che preferite e così via. Stessa cosa per il verde, per il rosso e per il giallo.



Per comprendere poi come funziona basta vedere l'esempio sottostante che si riferisce ad un caso reale:

Blu	1	3	2	4
Verde	2	3	1	4
Rosso	1	3	4	2
Giallo	4	2	3	1

BLU = Sentimento di appartenenza reciproca, unione e rapporto con il partner. *"Che cosa prova per la persona che gli è vicino"*. Avverte il bisogno di legarsi a persone e di svolgere attività che gli sappiano trasmettere un senso di sicurezza e di protezione.

VERDE = autodeterminazione, volontà e capacità di provare piacere. *"Come vuole essere"*. Non si lascia influenzare nelle sue convinzioni personali. Difende i suoi interessi e non si lascia distrarre dall'obiettivo che si è prefissa. Vuole dimostrare a se stesso e agli altri di essere indipendente sia interiormente sia esteriormente. E determinata ad affermarsi come personalità individuale, a distinguersi e ad emergere rispetto alla media. Esige attenzione e dovuto rispetto per le particolari opinioni personali e per il suo proprio valore. Vuole poter decidere e disporre in base alle sue ferme convinzioni.

ROSSO = Attività, iniziativa e reazione alle sfide. *"Come reagisce alle sollecitazioni"*.

In questo momento desidera evitare, nelle proprie attività e nelle sfide, tutto quanto può provocare tensioni e scontri. Vuole imporre le sue esigenze in modo pacifico, poiché attualmente prevale un forte bisogno di tranquillità e stabilità.

GIALLO = Aspettative e atteggiamento rispetto agli sviluppi futuri e rispetto a nuovi incontri. *"Che cosa si aspetta per il futuro"*. Sta in guardia per proteggersi da eventuali svantaggi e delusioni. Rispetto agli sviluppi futuri si pone con tesa e critica circospezione.

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

• MERCATO

Strutture sanitarie: così variano i sinistri

Importanti dati emergono dal report **MedMal Claims** presentato da **Marsh**. L'azienda, specializzata nella consulenza del rischio e nel brokeraggio assicurativo, ha analizzato **28mila** richieste di risarcimento danni **dal 2004 al 2010** su un campione di **80 aziende** ospedaliere e sanitarie pubbliche pari a circa il 95% dei clienti di Marsh in questo settore. Ne risulta un quadro sull'incidenza sulla percentuale di sinistri e sul valore assicurativo dei posti letto.

In Italia il **valore assicurativo medio di un posto letto negli ospedali pubblici è di 2.690 euro**; e in media avvengono 10,15 sinistri ogni 100 posti letto, 2,7 ogni 1000 ricoveri. Per quanto concerne la tipologia di servizio emerge che nelle aziende sanitarie ed ospedaliere di base, non specialistiche, il tasso è pari a 14,51 ogni 100 posti letto e 4,35 ogni 1000 ricoveri, nei policlinici rispettivamente 21,78 e 5,40. Nelle aziende monospecialistiche infine si verificano 16,47 eventi ogni 100 posti letto e 3,62 eventi ogni 1000 ricoveri.

L'analisi della distribuzione geografica invece evidenzia che i tassi sono più bassi al Nord, dove avvengono 9,72 eventi ogni 100 letti e 1,56 ogni 1000 ricoveri; molto più alti al centro della penisola con 12,70 eventi ogni 100 letti e 1,85 ogni mille ricoveri. Analoghi i dati del sud con 12,44 eventi ogni 100 letti e 2,51 ogni mille ricoveri.

Costi variabili a seconda dei reparti ospedalieri

Il report di Marsh ha permesso di quantificare il costo assicurativo anche per le specialità cliniche maggiormente interessate da richieste di risarcimento danni: chirurgia generale, ortopedia, ostetricia e ginecologia. Per quanto riguarda la chirurgia generale, a livello nazionale un posto letto costa poco più di 3.061 euro e un ricovero 82 euro. Mentre in ortopedia il costo lievita a 4.086 euro per posto letto e circa 114 euro per ricovero. Per il reparto di ostetricia e ginecologia si registra un costo più elevato per posto letto (più di 6.740 euro), ma piuttosto contenuto per singolo ricovero (106 euro).

Tipologie di rischi ed errori reclamati

In merito alla tipologia dei rischi, più frequenti sono quelli clinici (74%), seguiti dai rischi alla struttura quali eventi in aree comuni, parcheggi o scale (15%); dai danni alla proprietà come oggetti personali o protesi (4%) e dai rischi professionali (2%).

Infine, un ultimo dato riguarda le conseguenze derivanti dall'evento che ha determinato la richiesta di risarcimento: al primo posto troviamo le lesioni (79%), seguite dai danni alle proprietà (10%) e dal decesso (6%). Le principali tipologie di errori reclamati sono errori chirurgici (28%), errori diagnostici (15%), errori terapeutici (13%), cadute di pazienti e visitatori (11%), danneggiamenti a cose (5%) e smarrimenti e furti (4%).