



PRIMO PIANO

## Usa, proposta Rc per armi

Episodi come quello del massacro di 20 bambini e sei adulti avvenuto in una scuola di Newtown in Connecticut, hanno scosso decisamente l'opinione pubblica americana, riaccendendo il dibattito sulla proliferazione delle armi da fuoco. Gli sforzi per arginare il fenomeno si scontrano con gli interessi della National Rifle Association, la potente e influente lobby delle armi che tanto peso ha nel dibattito sul tema. Dunque si tenta di approcciare la questione da un altro punto di vista. Sono già diverse le proposte di legge per fare in modo che tutti i possessori di arma da fuoco siano obbligati a dotarsi di un'assicurazione di responsabilità civile. "Potremmo non ridurre il numero di sparatorie intenzionali, ma con un'assicurazione di responsabilità civile obbligatoria credo si possano ridurre quelle accidentali", spiega David Linsky, rappresentante democratico che ha presentato la proposta di legge nel Massachusetts. Questo tipo di proposta è stata presentata fino ad ora in quattro Stati americani: oltre al Massachusetts, anche in California, Maryland e Connecticut. Queste proposte di legge si inseriscono nel solco della battaglia che il presidente Barack Obama sta conducendo per imporre controlli più severi sulla diffusione delle armi.

B.M.

RISK MANAGEMENT

## Lo sviluppo delle Pmi passa per la gestione del rischio

**Nasce l'Osservatorio permanente sul risk management nelle piccole e medie imprese, con l'obiettivo di fornire un supporto qualitativo a chi può promuovere l'adozione di sistemi previsionali utili alla crescita**

Il tessuto imprenditoriale italiano è riconosciuto per essere costituito da una fitta rete di piccole e medie imprese diffuse in tutti i settori economici: al sesto anno di crisi, chi tra loro ha resistito, lo ha fatto in buona parte per la capacità di rivolgersi all'estero, di cercare nuovi mercati e nuovi canali di distribuzione, ma molte di queste imprese lo hanno fatto senza il paracadute di una corretta valutazione del rischio. Il rapporto tra Pmi e gestione del rischio è da sempre irto di ostacoli, quasi un circolo vizioso di incomunicabilità, che parte dall'incapacità di trovare un vocabolario comune alla difficoltà di affrontare investimenti, fino alla rigidità in termini di gestione delle risorse umane. Alla base di tutto, la convinzione, comune al 47% degli imprenditori, che il rischio sia solo un evento negativo, o che non sia una scelta strategica. Eppure chi ha messo in pratica i sistemi di analisi e controllo del rischio nella propria impresa è oggi convinto che la sua gestione sia un'opportunità di crescita, tanto da dichiarare nel 57% dei casi che i propri investimenti per il *risk management* cresceranno nel tempo. Anche se l'adozione di un approccio è in piena crescita - il 48% delle imprese ha iniziato a lavorarci da uno a cinque anni fa e ben il 24% solo da un anno - la strada da fare per una metodologia sistemica è ancora molta.



Le informazioni su una cultura in buona parte da costruire emergono dai dati presentati nel corso del convegno *Gestione del rischio in azienda: le Pmi rispondono*, organizzato da **Cineas** per presentare i risultati dell'*Osservatorio annuale sul risk management nelle Pmi italiane*, frutto delle ricerche coordinate dal prof. Marco Giorgino docente di Global risk management presso il Dipartimento di Ingegneria gestionale del Politecnico di Milano in collaborazione con Cineas, the **FinC** - the Finance Centre e **Confapi Industria**. La ricerca ha analizzato i dati raccolti da un campione selezionato di 427 aziende, appartenenti a tutti i settori economici e dislocate in tutta Italia. *(continua a p.2)*

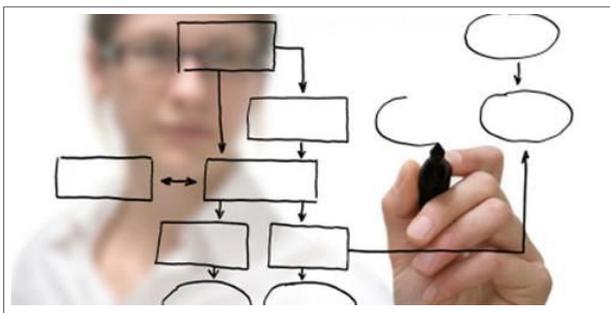
NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Fonsai, sette avvisi di garanzia per infedeltà patrimoniale

Si allarga il fronte delle indagini su **Fonsai**, con nuove accuse per gli amministratori della compagnia, indagati a Torino per falso in bilancio. Questa mattina la Guardia di Finanza di Torino ha notificato sette avvisi di garanzia per infedeltà patrimoniale, e ha perquisito le abitazioni dei figli di **Salvatore Ligresti**, Jonella, Giulia Maria e Paolo, e quelle di Fausto Marchionni, Emanuele Erbetta, Antonio Talarico e Vincenzo La Russa. Due sono al momento le ipotesi di falso prese in considerazione dagli inquirenti: la consistente alterazione della riserva sinistri, e la errata valutazione del patrimonio immobiliare della compagnia. L'attività investigativa di oggi si aggiunge alle perquisizioni effettuate nel 2012 presso gli uffici di Fonsai a Torino e a Milano, negli uffici dell'Isvap di Roma e nell'information technology di Fonsai a Torino, oltre che all'analisi della documentazione e agli interrogatori di testimoni susseguitesesi sin dall'avvio dell'indagine.



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



### *(continua da p. 1)* UN GAP CULTURALE E IMPRENDITORIALE

Il campione intervistato mostra come tra le aziende che adottano sistemi di Risk Management e quelle che non li adottano esista un gap “culturale” e di percezione del mercato che è trasversale ai settori economici e alle dimensioni dell’impresa: chi non si è avvicinato al Risk management ne ha una percezione di attività costosa perché ne comprende gli oneri ma non le opportunità. Ma anche chi adotta sistemi di controllo del rischio ottenendone buoni risultati, mostra di avere ancora della strada da fare per completare la corretta attuazione. Ne è un esempio il fatto che solo il 3% delle aziende che adottano sistemi di controllo mettono in atto tutte le cinque fasi del processo di valutazione, e ben l’82% si limita a un massimo di due. Allo stesso modo, la cultura del rischio all’interno dell’impresa è in genere limitata alle sole figure dedicate e l’85% delle aziende intervistate non ha ancora introdotto nessuna iniziativa a sostegno dell’informazione dei dipendenti.

### LE CRITICITÀ DI APPROCCIO DELLE PMI

Durante la successiva tavola rotonda, Anna Süß di Confapi Lombardia, ha confermato l’immaturità delle imprese sul tema e la loro propensione ad affidarsi, soprattutto nelle prime fasi del processo, all’intuizione e alla conoscenza del settore da parte degli imprenditori, caratteristiche “sogettive” che non bastano per affrontare mercati internazionali. Secondo Mariarosaria Spagnuolo, responsabile dell’Area Salute e Sicurezza sul lavoro di Assolombarda, “uno dei motivi della difficoltà delle Pmi ad adottare sistemi di gestione del rischio è la segmentazione degli elementi che nel complesso producono la percezione di una serie di aspetti estranei che vanno a pesare sull’operatività quotidiana, mentre è necessario far capire che sono valori integrati e finalizzati alla crescita”.

“I dati non sono una sorpresa”, ha dichiarato Paolo Rubini, presidente di Anra. “Dove le risorse sono limitate, l’adozione dei sistemi di Risk management è volontà dell’imprenditore lungimirante. È interessante il dato che vede i cda aziendali maggiormente coinvolti dove il processo è attivo da più tempo, dimostra un positivo elemento di crescita. Il problema reale non è il costo del processo, ma la capacità e la volontà di organizzare l’azienda e delegare ad alcune figure le funzioni di controllo”.

### LE NECESSITÀ DI “FARE SISTEMA”

Pierluigi Giannico, executive partner di Accenture Management Consulting, ha focalizzato le sue osservazioni sugli aspetti finanziari: “Le aziende che applicano il Risk management hanno la tendenza ad aumentare il budget dedicato: è la dimostrazione che si tratta di uno strumento per la crescita ed è necessario fare in modo che l’imprenditore lo comprenda. A titolo di esempio” - continua Giannico - “la conoscenza di come si forma il rating bancario di un’azienda, consente all’azienda stessa di agire sugli elementi che lo compongono e di ottenerne dei benefici nelle richieste di credito alle banche”.

La rilevazione dedica alcuni dati al rapporto con le assicurazioni da cui si evince che tra i motivi che hanno portato all’adozione di un sistema di Risk management, la voce “miglioramento dei rapporti con le assicurazioni” è stata scelta solo nel 5% dei casi. Di contro, nel definire la percezione dell’informazione verso il settore assicurativo il 29% dichiara di cercare indicazioni utili, il 23% di non avere abbastanza attenzione e il 47% sostiene di averne anche troppa. Su questi dati si è incentrato il commento di Dario Focarelli, direttore generale di Ania: “Così come il settore bancario, anche il settore assicurativo può fare di più per aumentare la cultura della prevenzione. È necessario aiutare le imprese a capire quali rischi sono trasferibili e in che modo, quali possono essere le opportunità di sviluppo legate ad una corretta valutazione di tutte le tipologie di rischio, dall’operativo al credito. Oggi le Pmi sono le imprese che hanno più bisogno di avere strumenti di protezione, ma sono anche le meno assicurate”.

Auspicio finale dei partecipanti, la possibilità di lavorare maggiormente in sinergia tra aziende, sistema bancario e assicurativo, società di consulenza e associazioni di categorie delle imprese.



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

*Maria Moro*



## COMPAGNIE

### Arag facilita il lavoro dell'intermediario

Grazie alla nuova piattaforma proposta dalla compagnia gli intermediari potranno, attraverso pochi click, realizzare preventivi personalizzati e proporre polizze



Un modo facile e intuitivo attraverso il quale presentare e vendere prodotti di tutela legale, scegliendo rapidamente la soluzione migliore per ogni caso. Grazie alla piattaforma **Arag 3P**, è possibile predisporre agevolmente un preventivo personalizzato, fare la proposta al cliente e trasformarla in polizza. Tutto con pochi passaggi informatizzati. La nuova piattaforma informatica online ideata da **Arag** nasce per venire incontro alle esigenze di broker, agenti e collaboratori. Accessibile dal prossimo 12 febbraio da tutti gli intermediari che collaborano con Arag tramite l'area privata del sito della compagnia, Arag 3P è stata pensata con lo scopo di risparmiare tempo, energie e costi amministrativi. Le tre "P" presenti nel nome stanno a indicare le parole preventivo, proposta e polizza. Nello specifico, attraverso questa piattaforma dotata di un'interfaccia semplice da utilizzare e molto intuitiva, sarà possibile predisporre attraverso pochi passaggi un preventivo di polizza: sarà necessario fornire solo i dati di base per il calcolo del premio, senza che si debba specificare l'anagrafica del contraente e altre informazioni di dettaglio. Il preventivo può essere messo a punto, stampato e salvato per tenerne traccia nel sistema e, in un secondo tempo, recuperare i dati per l'emissione della polizza. Se il cliente accetta il preventivo, si passa alla proposta: la personalizzazione della proposta riporta i dati già identificati nel preventivo, con videate molto simili a un frontespizio di polizza e con degli help on line che guidano l'utente nel completamento della procedura, con l'inserimento dei dati anagrafici necessari. Anche la fase di incasso ha subito un notevole miglioramento: sarà infatti possibile incassare il premio direttamente a valle del processo di emissione, senza che da parte dell'intermediario sia necessaria nessuna ulteriore attività amministrativa. Arag 3P, dunque, consente all'intermediario di compiere autonomamente operazioni che in precedenza prevedevano un forte coinvolgimento di personale, sia nel proprio punto vendita che all'interno alla compagnia. Inoltre consente di predisporre, in base a diversi profili di rischio, differenti preventivi e proposte da sottoporre al cliente, visualizzando rapidamente le differenti configurazioni di polizza, variabili nelle garanzie e nei costi.

Beniamino Musto

## PRODOTTI

### Valore Impresa, una molteplicità di garanzie

Il nuovo prodotto di Zurich si rivolge soprattutto alle Pmi che vogliono coniugare ottimizzazione dei costi e copertura assicurativa

La precauzione dal rischio è di fondamentale importanza per un'azienda. Tuttavia sono ancora molte quelle imprese che, pur di risparmiare, optano solo per quelle coperture che ritengono indispensabili, tralasciando aspetti che possono riservare spiacevoli sorprese. È per questo tipo di aziende che è stata ideata *Valore impresa*, una soluzione assicurativa appena lanciata sul mercato da **Zurich** con lo scopo di offrire una polizza multirischio capace di coprire più garanzie.

#### Quattro macrosettori

Con lo scopo di definire esattamente le coperture che si adattano alle esigenze di ogni azienda, la compagnia ha modulato il prodotto sulla base di quattro macro settori di riferimento: manifatturiero leggero, manifatturiero pesante, edilizia e impiantistica e, infine, servizi.

Le quattro linee di prodotto sono state selezionate in base alla classificazione Istat che definisce i target più numerosi nel segmento delle medie imprese. La polizza è dunque rivolta alle imprese di tutti i settori produttivi e di servizio, focalizzandosi in particolare sulle piccole e medie imprese, da quelle artigiane a quelle individuali (esclusi gli esercizi commerciali).

#### Flessibilità tra prezzo e qualità

Per andare incontro alle aziende che considerano i costi delle polizze troppo alti, la copertura che viene offerta è ottimizzata in ottica di rapporto qualità/prezzo a seconda delle esigenze delle aziende. Per questo motivo *Valore Impresa* è modulata attraverso pacchetti specifici che si traducono in tre differenti tipologie di offerta: Pronto, Solido e Completo. La soluzione Pronto è minimale, e offre garanzie base e costi contenuti; si passa poi a una soluzione capace di offrire una maggiore protezione, sempre in ottica di contenimento costi (Solido), arrivando infine alla soluzione più completa (Completo), con maggiori garanzie.

La possibilità di costruire la polizza in maniera modulare, anche con diversi massimali, limiti e franchigie si delinea attraverso otto tipologie di garanzie: Danni alla proprietà (nelle formule All Risks e Rischi nominati), Furto, RTC/RCO, RC Fabbriato, RC Prodotti, Salvareddito, Assistenza e Tutela Legale. Quasi tutte le garanzie possono essere attivate singolarmente oppure in combinazione attraverso pacchetti precostituiti ma modulabili.

I tre pacchetti di *Valore Impresa* non sono solo proposti in base al rapporto tra premio assicurativo e protezione desiderata, ma anche per dimensione dell'impresa, e in particolare fino a 10 addetti e da 11 a 20 addetti.

B.M.



PARTNERSHIP

## Sace, garanzia di un credito da 42,4 milioni per Eurowind

PSICOLOGIA

## La dieta dei direttori commerciali

**Il finanziamento servirà a realizzare un parco eolico in provincia di Foggia**

**Sace** ed **Eurowind** hanno firmato un accordo di collaborazione per la garanzia su una linea di credito che servirà alla costruzione del parco eolico di Ascoli Satriano (Foggia).

Il finanziamento, per un totale di 42,4 milioni di euro su base *project finance*, verrà erogato da un pool di banche composto da Unicredit, Banca Imi e Banca Popolare dell'Emilia Romagna, e viene garantito da Sace per circa il 31%. La linea di credito ha consentito alla società pugliese di finanziare il 70% di un investimento complessivo di 60 milioni di euro per la realizzazione dell'impianto di produzione di energia eolica con una potenza complessiva di 38 megawatt.

Eurowind fa parte del gruppo Lomaestro ed è attiva nella produzione, trasmissione e distribuzione di energia. Con quest'ultimo impianto raggiunge il traguardo di 100 megawatt di potenza complessiva, generata dagli impianti realizzati in un decennio di attività nel settore delle energie rinnovabili.

Con oltre 700 milioni di euro di garanzie emesse negli ultimi cinque anni per progetti destinati allo sviluppo di parchi eolici e impianti fotovoltaici, l'operazione conferma l'impegno di Sace nel settore delle energie rinnovabili, strategico per lo sviluppo del Sistema Italia.

**B.M.**



In Italia più di 10 milioni di persone soffrono di ipertensione e circa la metà di queste ignora di avere la pressione alta. Molte volte infatti chi è iperteso scopre di esserlo durante una visita medica di controllo, ignorando la presenza della malattia per diversi anni.

Il dato è sconcertante, e chi soffre di tale patologia deve necessariamente affidarsi a tre aspetti:

- la dieta;
- l'attività fisica;
- la terapia.

È importante sottolineare che la terapia medica da sola non può diminuire i livelli di pressione arteriosa se non viene accompagnata a una dieta iposodica (controllata in sodio/sale). E comunque anche la riduzione del peso è importante per rientrare nei valori canonici; questo perché, per ogni chilo di sovrappeso che la persona ipertesa presenta, i livelli di pressione arteriosa aumentano dell'8%.

Normalmente, però, chi è sovrappeso ama mangiare e non ama fare attività fisica.

Ma se siete obesi gioite, perché un recente studio, ovviamente realizzato da ricercatori americani e pubblicato sull'*American Journal of Health Promotion*, ha dimostrato che salire i gradini, fare giardinaggio o semplicemente camminare parlando al telefono produce dei benefici paragonabili ad attività fisica fatta in palestra.

È vero che gli americani hanno risolto l'annosa questione dell'ipercolesterolemia semplicemente alzando i valori limite, ma questa volta voglio credere in questa teoria, anche perché purtroppo io sono iperteso e ho notato che, essendo aumentato di ben 4 chili oltrepassando di circa 8 chilogrammi il mio peso forma, la mia minima, nonostante fossi sotto terapia farmaceutica è aumentata abbondantemente.

A questo punto, essendo già sotto terapia medica, non mi resta che cominciare una dieta e fare un po' di attività fisica.

Il dubbio, che non mi abbandona da quando ho questo problema, è come facevano i direttori commerciali delle compagnie assicurative di una volta, che passavano gran parte del loro tempo a pranzo con gli agenti?

Sarà forse che la mancanza di attività fisica era abbondantemente sostituita da un forte stress dovuto al ruolo che questi signori ricoprivano nella loro azienda? Se così è, non avendo più la possibilità di fare il direttore commerciale, non mi resta che fare le scale a piedi a ritmo serrato e, quando possibile, dedicarmi all'attività di giardinaggio o, in alternativa, non misurarmi più la pressione.

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