



PRIMO PIANO

## La voragine

Sono 16 milioni i lavoratori che non conoscono o comunque conoscono male le forme di previdenza complementare. Introdotta in Italia dal 1993, il secondo pilastro della previdenza vive in una "voragine informativa". È così che la definisce l'ultimo rapporto Censis sulle pensioni in Italia, presentato dalla Covip questa settimana. I dati più significativi riguardano proprio le contraddizioni intorno al secondo pilastro. Solo il 16,5% dei lavoratori intervistati, per esempio, dichiara di prevedere come fonte di reddito principale per il dopo lavoro una forma di previdenza complementare, dai fondi pensione ai pip; mentre il 12,3% pensa alle polizze assicurative diverse dai pip. Inoltre il 35,6% degli intervistati dichiara di non sapere nulla dei benefici fiscali della previdenza complementare. Se pensiamo, però, che per la maggioranza dei lavoratori la contribuzione mista rappresenta il miglior sistema previdenziale possibile, la discrasia tra ciò che si pensa e ciò che si fa è impressionante. Ma questo ci dice un'altra cosa: il welfare misto non è un tabù ideologico, si tratta di comunicare più e meglio. In questi vent'anni si è fatto molto poco, evidentemente. Ci aggiorniamo nel 2033?

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

## Il sentiment delle imprese sull'economia

Una ricerca Ispo-Assolombarda prova a capire l'umore degli imprenditori in merito alla situazione delle proprie aziende, le loro aspettative per il futuro e le possibili strade da seguire per tornare a crescere

Preoccupazione per la situazione attuale, ma anche una certa fiducia nel fatto che le cose possano cambiare in meglio. Sono queste le sensazioni rilevate tra gli imprenditori dell'area milanese, da sempre considerata il cuore produttivo e di rilevanza strategica per tutto il Paese. L'Ispo di Renato Mannheimer ha condotto, per conto di Assolombarda, un sondaggio per comprendere e valutare l'opinione degli associati in merito all'attuale congiuntura economica, e alle priorità da affrontare e risolvere per riattivare la crescita. L'indagine, che ha coinvolto un ampio campione di imprese di Assolombarda, è stata svolta alla fine del mese di ottobre 2012, e ha raffrontato i dati relativi alle aziende lombarde con quelli che Ispo rileva periodicamente presso le imprese di tutto il territorio nazionale.



### UNA MODERATA FIDUCIA NEL FUTURO

Si è partiti sondando le aspettative degli imprenditori sul futuro del Paese e di quello della propria azienda. Un timore estremamente diffuso quello degli imprenditori lombardi nei confronti della situazione italiana, a proposito della quale si dichiarano molto o abbastanza preoccupati.

Risultano invece sensibilmente inferiori i timori riguardanti il futuro della propria azienda (59%), dato interessante soprattutto se raffrontato con lo stesso rilevamento effettuato su scala nazionale, dove raggiunge il 92%. Inoltre, il 65% degli associati di Assolombarda ha fiducia nel fatto che da qui a un anno la situazione della propria azienda potrà migliorare o comunque restare per lo meno invariata, e dunque non peggiorare, mentre lo stesso dato relativo agli imprenditori sparsi su tutta la penisola è solo del 51%.

### DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AL CREDITO

L'attività delle imprese, e la loro possibilità di contribuire alla crescita del Paese è, come ampiamente noto, strettamente connessa all'accesso al credito. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Garanzie contro la disoccupazione giovanile

Circa 5,5 milioni di europei tra i 15 e i 24 anni sono attualmente disoccupati. Una situazione aggravata dalla crisi economica, considerando che il 30% di questi giovani non lavora da oltre 12 mesi. Un tentativo di invertire questa tendenza è rappresentato dal programma **Youth Guarantee**, promosso dall'Unione Europea per favorire l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro. Il programma, nato nel 2011, è uno schema volto a garantire che, entro quattro mesi dalla fine del percorso scolastico o all'inizio di un periodo di disoccupazione, i giovani under 25 siano inseriti in un programma che prevede l'offerta di un impiego, la partecipazione a un programma di apprendistato o tirocinio o l'accesso a corsi di perfezionamento e di formazione. Youth Guarantee è "un primo tassello per garantire una formazione permanente in grado di ridurre progressivamente il tasso di disoccupazione giovanile", secondo **Salvo Nicosia**, consigliere del **Forum nazionale dei giovani**. La Raccomandazione dell'UE auspica che i Paesi membri avviino la sperimentazione nel 2013, utilizzando le risorse stanziare per il Fondo sociale europeo.



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



*(continua da p. 1)* È stato perciò domandato quale fosse lo stato dei rapporti banca-impresa. In questo caso, si evince come le eccessive richieste di garanzia da parte degli istituti di credito sono considerate come la principale difficoltà nell'accesso ai finanziamenti. Questa l'opinione del 58% degli intervistati: all'interno di questa percentuale, il 75% di essi ha ammesso di non aver ricevuto i finanziamenti richiesti. Secondo le imprese la relazione funziona quando c'è confronto e trasparenza. Tra i fattori di successo nella relazione tra banca e impresa, quello di potersi confrontare con chi nella banca prende le decisioni viene reputato il più rilevante per gli imprenditori di Assolombarda (66%).

### COSA FARE PER TORNARE A CRESCERE

La *exit strategy* capace far uscire il Paese dalla crisi vede al primo posto la riduzione del carico fiscale: alle aziende, già vessate e sottoposte a un prelievo esorbitante, non si può chiedere di più. È questa l'opinione del 49% del campione intervistato. Una possibilità di alleggerimento della pressione fiscale sulle imprese potrebbe venire dal contenimento di costi e spese pubbliche (è ciò che pensa il 26% del campione), e dalla lotta agli sprechi. Questo consentirebbe di liberare risorse che si renderebbero disponibili, per esempio, per alleggerire il carico fiscale sul lavoro. Risorse potrebbero venire anche dalla progressiva privatizzazione della cosa pubblica. La crescita, secondo le imprese, è la vera priorità del sistema Italia. Per riattivarla sono due le strade indicate: l'attrazione e il consolidamento di investimenti (di capitali esteri o italiani) in Italia, e l'internazionalizzazione delle piccole imprese italiane. Il contributo dell'imprenditoria è legato soprattutto agli investimenti in ricerca e innovazione, secondo il 34% degli associati di Assolombarda. Il 10% degli intervistati, però, ritiene di non avere alcuna possibilità di influire su questo processo.



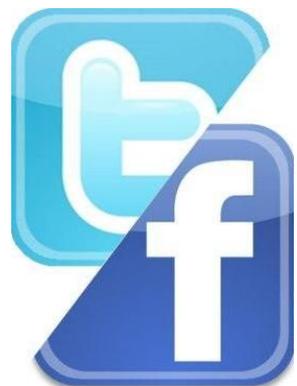
### IL RUOLO DI ASSOLOMBARDA

In questo difficile clima l'azione di Assolombarda è particolarmente sollecitata da parte delle imprese, sia per la sua attività di rappresentanza che per quelle di erogazione dei servizi. Per questo motivo l'associazione si è sottoposta al giudizio dei suoi associati, per entrambi gli aspetti. Ne emergono valutazioni positive: l'associazione è considerata, dalle imprese che ne fanno parte, credibile e autorevole per la sua attività di rappresentanza (56% di giudizi positivi), e competente e professionale per i servizi erogati



Secondo il presidente di Assolombarda, **Alberto Meomartini**, i risultati di questa ricerca sono molto interessanti, poichè "riflettono la particolare condizione delle imprese milanesi, in buona parte esportatrici e competitive, in particolare per la differenziazione dei loro prodotti e dei loro servizi; ma oggettivamente mettono in luce una fortissima volontà e capacità di reazione alla crisi. Un risultato che differenzia significativamente l'ambiente imprenditoriale milanese da quello nazionale. Le imprese di Assolombarda - ha aggiunto Meomartini - non nascondono le loro preoccupazioni, ma ritengono di poter contrastare la situazione di crisi con la propria capacità. Le preoccupazioni principali riguardano il ritardo dei pagamenti, in particolare della Pubblica Amministrazione, il carico burocratico e le difficoltà di accesso al credito, seppure questo problema non coinvolga la maggior parte delle imprese stesse".

*Beniamino Musto*



**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**



## Decreto Sviluppo bis, le novità in fase di offerta della polizza Rc auto

Le nuove norme introdotte dagli articoli 21 e 22 danno più importanza alle tecnologie digitali, ma si prestano a dubbi interpretativi sulla collaborazione tra intermediari



*Pubbllichiamo l'ultima parte dell'articolo a cura dello Studio Taurini - Hazan. Le tre parti precedenti sono state pubblicate su Insurance Daily dei giorni scorsi.*

Le nuove norme introdotte dagli artt. 21 e 22 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179 (c.d. Sviluppo bis, convertito in Legge 17 dicembre 2012, n. 221) impongono alle compagnie l'obbligo di formulare l'offerta del contratto base "anche tramite il proprio sito internet, eventualmente mediante link ad altre società del medesimo gruppo". E nel consentire alle imprese di effettuare la propria offerta on line anche attraverso un link ad altre società del gruppo, si apre la possibilità di creare imprese specializzate nella distribuzione diretta dei prodotti Rc auto, anche se confezionati da altre imprese infra gruppo (con potenziale scardinamento delle reti intermedie "proprietarie", ove dedicate alla promozione dei prodotti Rc auto).

### Dubbi applicativi sulla collaborazione tra intermediari

L'impatto più forte sugli attuali assetti distributivi è tuttavia da correlarsi, all'evidenza, a quanto previsto dai commi da 10 a 12, che espressamente autorizzano gli intermediari iscritti nelle sezioni a), b) e d) del Rui ed elenco annesso, ad "adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati" e ciò sia che si tratti di "intermediari iscritti nella medesima sezione" sia "tra di loro reciprocamente". Il tutto a condizione che di tali collaborazioni sia data al cliente una "corretta e completa informativa".

Il fatto che tali collaborazioni vengano definite (comma 10) come funzionali allo sviluppo di un mercato concorrenziale attesta che ci troviamo addirittura di fronte ad un ribaltamento di prospettiva rispetto all'impostazione in precedenza seguita dall'Isvap, il quale, sulla base di una lettura non sempre lineare delle norme di riferimento, aveva escluso quelle forme di cooperazione oggi addirittura propugnate dal legislatore.

Non è questa la sede per indagare le infinite potenzialità prospettiche sottese ad una norma che potrebbe, almeno nella sua attuale e generica formulazione, dar corso ad aggregazioni e collaborazioni occasionali o stabili, orizzontali o verticali, a vocazione specialistica o generalista od ancora mirate a sviluppare la produzione secondo criteri qualitativi o quantitativi. Meritano, invece, di esser sin da subito evocati i numerosi dubbi applicativi connessi alla necessità di rendere compatibili tali nuove intese con l'attuale impianto normativo e regolamentare di riferimento (si pensi, ad esempio, agli obblighi in tema separazione patrimoniale e di adempimento delle obbligazioni pecuniarie, alle regole di informativa verso l'utenza, alla posizione dei contraenti di polizze collettive di cui all'art. 3.3. del regolamento 5, alla regola della limitazione della distribuzione bancaria a prodotti standardizzati).

Il comma 11 chiarisce, a maggior tutela degli assicurati, la sussistenza di una responsabilità solidale degli intermediari che abbiano operato in collaborazione tra loro, salva la possibilità di preventivamente regolare il regime degli eventuali regressi nell'ambito dei singoli accordi di cooperazione.

Il comma 12 completa il quadro prevedendo, a partire dal 1 gennaio 2013, la nullità "per violazione di norma imperativa" delle clausole "fra mandatario e impresa assicuratrice" che siano incompatibili con quanto disposto dal comma 10. La portata di tale disposizione meriterà futuri approfondimenti, non essendo chiaro quale sia il limite al di là del quale una data previsione contrattuale possa ritenersi non compatibile con la vigente disciplina. Si pensi, ad esempio, a tutte quelle clausole che, pur non ponendo vincoli di esclusiva, finiscono per stimolarla in fatto, cercando di conservare le c.d. reti proprietarie attraverso il riconoscimento di benefici (provvisori e non) riservati soltanto agli agenti che non operano, direttamente od indirettamente, a vantaggio di altre imprese concorrenti. *(continua a p.4)*



## Tecniche per il bilancio personale

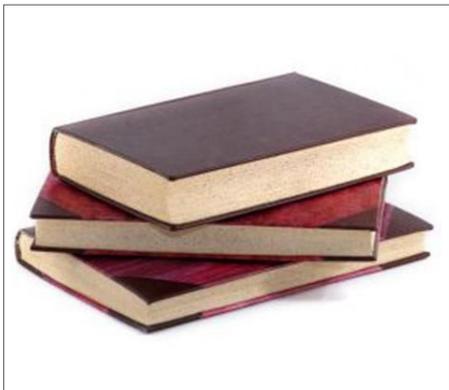


*(continua da p.3)* Non è ben chiaro, allo stato, il ruolo che sarà in concreto assegnato da quell'interfaccia telematica comune che è stata prevista dal comma 13 (così come modificato dall'art. 1 comma 510 della legge 228/2012) per i soli contratti del ramo danni e che dovrebbe favorire, nelle intenzioni del legislatore, lo sviluppo delle citate collaborazioni tra intermediari.

### Prescrizione assicurativa: problemi pratici per il comparto vita

Esaurito il tema dell'intermediazione, l'art. 22 prosegue, in modo del tutto disomogeneo ed estemporaneo, trattando (comma 14), il regime civilistico della prescrizione assicurativa, oggi estesa, per il solo comparto vita da due a dieci anni. Gli impatti della disposizione paiono comunque rilevanti, incidendo sia i criteri di assunzione dei relativi rischi (sotto il profilo statistico, attuariale e tariffario) sia i processi di appostamento delle riserve. Dev'essere, peraltro, segnalata la possibilità che sorgano problemi pratici in tutti quei rapporti assicurativi misti e, soprattutto, nel settore dell'assicurazione infortuni, la cui causa (indennitaria o previdenziale) e disciplina (danni o vita) risultano ancor oggi singolarmente condizionati dalla tipologia dell'infortunio (mortale o no) dedotto in polizza.

*Maurizio Hazan,  
Stefano Centonze,  
Studio Legale Taurini & Hazan*



Tutti noi abbiamo la necessità di incrementare i nostri redditi. Passiamo tantissimo tempo a capire come fare, in realtà però speriamo sempre nell'aiuto della provvidenza. Anch'io faccio parte di questa categoria oramai da tre anni e quindi devo fare i conti con l'incerto.

Quest'anno, come in precedenza, sono partito dal bilancio 2012 ed ho messo da una parte le entrate e dall'altra le uscite. So che non sto dicendo nulla di nuovo, ma il primo punto da tenere sotto controllo è proprio il bilancio dell'esercizio precedente, come se fossimo un'azienda.

Questo lavoro, per quanto riguarda i freelance, può essere fatto nel corso della prima settimana di gennaio partendo dalle uscite (vi sareste aspettati le entrate vero?).

Dalla voce uscite dobbiamo portare a casa il massimo del risparmio rispetto all'esercizio precedente riducendo a zero tutte le spese superflue ed ottimizzando, sulla carta, quelle ottimizzabili. A questo punto avremmo un bilancio negativo per tot. migliaia di euro. Questo è il nostro punto di partenza e l'obiettivo dell'anno in corso sarà: trovare la copertura finanziaria delle spese da noi pianificate per l'esercizio. Ricordatevi di aggiungere un 10% delle spese totali quale riserva per spese impreviste.

Faccio un esempio :

USCITE 2013 pianificate = 60.000 €  
Accantonamento = 6.000 €  
**TOTALE USCITE 2013 = 66.000 €**  
Entrate previste 2013 :  
Consulenze = 24.000 €  
Formazione = 16.000 €  
Attività di Temporary = 30.000 €  
**TOTALE ENTRATE 2013 = 70.000 €**

L'esempio certamente si riferisce ad una situazione ideale dove alla fine c'è un utile di bilancio personale di 4.000 euro (che diventano 10.000 euro senza spese straordinarie). Non è quindi tanto importante l'importo previsto, quanto il metodo di ricerca del reddito che parte, non come si fa normalmente, dalle entrate bensì dalla riduzione delle uscite. Si tratta di un trucco banale ma estremamente efficace che io ho sperimentato sulla mia persona. Piccolo problemino: le spese sono certe, anche se ridotte, mentre le entrate, per il libero professionista privo di contratti alla data in cui si fa il bilancio, sono decisamente incerte. Da tenere in considerazione anche il fatto che il libero professionista è pagato su presentazione fattura ed i tempi di incasso si sono drammaticamente allungati.

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