

EDITORIALE

Lotta all'evasione: così si costruisce il nuovo welfare?

Quando si sente affermare da qualche esimo studioso che non è affatto vero che il sistema di welfare del nostro Paese non è più sostenibile (come sostengono invece politici ed economisti, oltre che le compagnie di assicurazioni), è naturale che scatti una certo disappunto. Sembrerebbe infatti che il nostro welfare, con le voragini che vediamo descritte, illustrate e misurate quotidianamente, potrebbe essere sanato, e anzi divenire più equo, se solo lo Stato decidesse di combattere seriamente l'evasione fiscale. Ma davvero si potrebbe risolvere così, completamente, il grande problema della sanità, delle pensioni, delle catastrofi naturali? Queste, del resto, sono le voci principali su cui il sistema assicurativo insiste per richiamare l'attenzione del legislatore affinché vengano presi provvedimenti per avviare una fase virtuosa di collaborazione tra pubblico e privato. Lo spauracchio di una sanità all'"americana", che ignora i diritti sociali, dei più deboli e dei più poveri, contribuisce a impedire qualsiasi iniziativa da tempo indicata dal settore assicurativo nel nostro Paese. Sarà poi vera l'idea, comunemente diffusa tra gli italiani, che un contributo del sistema privato porterebbe agli squilibri e alle disuguaglianze che imperano negli Usa? E' allora opportuno, oggi più che mai, che il settore assicurativo spieghi meglio, al legislatore e agli italiani, "come" poter intervenire (al di là della lotta all'evasione, che certamente rimane una priorità) per creare un sistema di welfare sostenibile, equo e virtuoso per il nostro Paese.

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

MERCATO

I costi della malpractice

Ottimismo, ma anche preoccupazione, vengono espressi dagli assicuratori verso il decreto Balduzzi. Richiami al legislatore e alla giurisprudenza e l'invito a tutti gli attori a fare sistema. Se ne è parlato al convegno organizzato, a Roma, da Ania "La salute: assicurare la medicina e proteggere i cittadini"

Nel 2010 sono state **34mila** le denunce per *malpractice* medica, con un costo medio stimato dei sinistri pari a **28mila euro**; il costo dei risarcimenti è superiore al miliardo di euro e, se la raccolta premi è in costante crescita (+8% negli ultimi 8 anni), la perdita per le assicurazioni è stata ingente: nel 2010, per il pagamento dei sinistri, a fronte di ogni 100 euro di premio incassato, il settore assicurativo ha versato quasi 160 euro.

“L'aumento degli importi dei risarcimenti riconosciuti dai tribunali - spiega **Aldo Minucci**, presidente **Ania** - unito all'ampliamento giurisprudenziale dei casi da risarcire e alla maggiore attenzione dei pazienti alla qualità delle cure ricevute, hanno prodotto maggiori costi diretti, in termini di risarcimenti dovuti o di prezzi delle coperture assicurative, e maggiori costi indiretti derivanti da un ricorso eccessivo alla cosiddetta medicina difensiva”.

Per il sistema assicurativo, le conseguenze sono state sensibili. “Nel 2010 - conferma Minucci - il rapporto fra sinistri e premi, per copertura della responsabilità civile dei medici e delle strutture sanitarie, è stato, rispettivamente, del 142% e del 159%. Senza dire che scontiamo rapporti più difficili con gli assicurati a causa dell'inevitabile aumento dei prezzi e delle più stringenti condizioni contrattuali.” (*continua a p.2*)



Aldo Minucci, presidente Ania

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Reale Mutua, benefici ai soci per 10,8 milioni di euro

Il gruppo **Reale Mutua** prevede di chiudere il 2012 con un utile civilistico di oltre 148 milioni di euro e un utile consolidato a 61 milioni. L'Assemblea dei delegati del gruppo, riunitasi sabato primo dicembre, ha approvato il preconsuntivo 2012 e il preventivo e dei benefici di mutualità per il 2013. Per quanto riguarda Reale Mutua, nel 2012 la raccolta premi è prevista in crescita dell'1,6% e il *combined ratio*, al netto del terremoto del maggio scorso, è stimata al 96,4%, (+2,1%), grazie alla redditività soprattutto del settore auto e alle buone spese di gestione. L'indice di solvibilità, pari a circa il 460% del minimo richiesto dalla normativa, è in aumento dal 426% del 2011, e ancora ai vertici del settore. Per il 2013 è atteso un incremento della raccolta premi dello 0,6%, un *combined ratio* del 98,2%, un indice di solvibilità del 455% e un utile civilistico di oltre 42 milioni di euro. Saranno infine 10,8 milioni di euro i benefici erogati al termine del 2012 agli 85 mila soci.



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



Nella foto, partendo da sinistra:

- Giovanni Comandè (Scuola Superiore Sant'Anna)
- Rocco Blaiotta (Corte Suprema di Cassazione) - Giuseppe De Rita (Censis)
- Luigi Presenti (Associazione Chirurghi Ospedalieri Italiani)
- Adolfo Bertani (Cineas)
- Giuseppe Scaramuzza (Cittadinanzattiva)



(continua da p. 1) **IL DECRETO BALDUZZI: SOLUZIONE O PROBLEMA?**

Una soluzione al problema potrebbe arrivare dal recente decreto Balduzzi . “Se la legge - sottolinea il presidente Ania - contiene alcune misure positive, tuttavia non consente di risolvere il problema in quanto manca di quelle disposizioni necessarie per rendere sostenibile l'intero sistema”.

In particolare, tre i punti contestati dagli assicuratori. “Secondo l'art. 3, comma 1 del decreto, il medico che si attenga a **buone pratiche**, accreditate dalla comunità scientifica, non risponde penalmente per colpa lieve sul piano civilistico, però non viene apportata alcuna sostanziale modifica agli attuali profili di responsabilità degli esercenti le professioni sanitarie, con conseguenti ricadute sull'invarianza del costo dei risarcimenti”.

Altro punto: il **risk manager**. “L'art. 3 bis prevede che le aziende sanitarie adottino misure per gestire i rischi, prevenire il contenzioso e ridurre gli oneri assicurativi, ma ‘senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica’. Siamo consapevoli degli attuali vincoli di finanza pubblica, ma è necessario assegnare risorse a questo tipo di attività”.

Infine, il **Fondo speciale** e il **regime bonus/malus**. “Il comma 2 dell'art.3 prevede la costituzione di un Fondo speciale che garantisca idonea copertura assicurativa agli esercenti le professioni sanitarie, alimentato da un contributo dei professionisti e da un ulteriore contributo a carico delle imprese assicuratrici. Secondo noi, invece, il Fondo dovrebbe essere finanziato, in parte, dai medici e, in parte, da coloro che usufruiscono delle specifiche prestazioni sanitarie. E, riguardo alle clausole di bonus/malus, inserite nei contratti assicurativi, rileviamo che le imprese già stabiliscono i prezzi, anche sulla base della sinistrosità degli assicurati e comunque, è una misura che interferisce con il libero agire delle forze del mercato”.

LE PROPOSTE PER GLI ATTORI DEL SISTEMA

Per mitigare il rischio di *malpractice* medica, l'Ania invita tutti gli attori a fare sistema, secondo un approccio condiviso, e propone l'adozione di alcune misure.

“Innanzitutto - spiega il presidente - la costituzione di organismi indipendenti che rilevino e analizzino gli errori medici formulando raccomandazioni e linee guida; l'inserimento del risk manager nelle strutture sanitarie; lo sviluppo di processi formativi per la prevenzione dei casi di *malpractice* e di standard di comunicazione tra medico e paziente sui rischi degli interventi sanitari; la costituzione di fondi pubblici, che coprano le tipologie di rischio non assicurabili dal mercato assicurativo.

E, in sede giurisprudenziale -conclude- chiediamo la definizione di protocolli di comportamento medico-sanitario che esimano gli operatori dalla responsabilità; la standardizzazione dei criteri di valutazione dei danni con tabelle di valutazione del danno biologico ed eventuali limiti ai danni non patrimoniali; il contenimento del ricorso alla giustizia ordinaria tramite meccanismi alternativi di risoluzione del contenzioso.”

CONTROLLO E CERTIFICAZIONE

L'invito a fare sistema è emerso anche dagli attori presenti al convegno che pongono attenzione su certificazione e controllo del rischio. “E' necessario capire dove si genera l'errore per conoscere la tipologia di rischio da assicurare”, esorta Giuseppe Scaramuzza, coordinatore nazionale Tribunale Diritti del Malato. “

Per cancellare la *malpractice* diffusa nell'immaginario - sottolinea Luigi Presenti, presidente Associazione Chirurghi Ospedalieri Italiani - al risk management va affiancata anche la certificazione delle attività”. Gli fa eco Adolfo Bertani, presidente Cineas, che propone “l'introduzione di un sistema di certificazione e rating delle strutture sanitarie”.

Infine - conclude Rocco Blaiotta, giudice Corte Suprema di Cassazione - “l'invito al legislatore a riappropriarsi del suo ruolo per arginare le soluzioni, a volte troppo creative, della magistratura che si ripercuotono sui costi del sistema”.



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

Laura Servidio

Nasce Anapa, nuova associazione sindacale degli agenti d'assicurazione

Vincenzo Cirasola è il primo presidente nazionale

Dare voce agli agenti e costruire insieme, passo dopo passo, il futuro del mercato dell'intermediazione assicurativa. Questo l'ambizioso progetto di **Anapa, l'Associazione nazionale agenti professionisti di assicurazione**, nata ufficialmente il 30 novembre a Bologna nelle sale del Royal Hotel Carlton. Un nuovo sindacato con volti noti della rappresentanza sindacale che sono usciti da Sna o che hanno dichiarato di non voler rinnovare l'iscrizione a Sna e Unapass. I presenti, secondo quanto riportano gli organizzatori circa 250 persone, hanno eletto unanimemente e per acclamazione presidente nazionale del nuovo soggetto **Vincenzo Cirasola**, presidente del gruppo agenti Generali, espulso da pochissimo da Sna.

La Giunta Esecutiva è composta da otto consiglieri, designati dal presidente: tra questi **Alessandro Lazzaro**, presidente del gruppo agenti Axa Italia, ed **Enrico Olivieri**, omologo di Zurich sono stati nominati vice. Il presidente e la sua giunta sono stati poi confermati per acclamazione dall'assemblea costituente. Gli altri membri della giunta sono: l'ex coordinatore regionale Sna dell'Emilia Romagna Luigi Mingozi e il vice coordinatore Angelo Breglia (adesso segretario generale Anapa), **Bruno Coccato**, presidente gruppo agenti Cattolica, **Giovanni Trotta**, presidente del gruppo agenti Lloyd Adriatico, **Roberto Arena**, presidente gruppo agenti Vittoria e **Pierangelo Colombo**, presidente gruppo agenti Aviva.

Uno statuto snello

Già pronti manifesto programmatico, statuto, e codice etico della nuova associazione. Soprattutto lo statuto, fanno sapere, è dotato di una "formulazione semplice, snella, chiara e comprensibile a tutti, il cui fulcro è rappresentato dal nuovo concetto di rappresentanza". Scorrendo tra le regole principali si scopre che l'Assemblea Congressuale è aperta a tutti gli associati, senza il filtro dei delegati provinciali e detterà le linee guida e gli obiettivi politici, oltre a eleggere i nove membri del Consiglio Direttivo.



La giunta esecutiva di Anapa



Vincenzo Cirasola, presidente nazionale Anapa

Ampio spazio ai gruppi agenti nel Coordinamento dei Gaa, definito una "fucina di idee e scambio di esperienze delle reali problematiche quotidiane della categoria".

L'organo avrà un "ruolo complementare e coesistente". Al motto di "sappiamo cosa vuole l'agente", la nuova associazione cerca così di "rovesciare la piramide del comando", mettendo al centro l'esperienza sul campo dei gruppi agenti. Cosa che più volte è stata chiesta a Sna e Unapass in questi mesi.

Obiettivi in evoluzione

L'intento è sviluppare quello che Anapa chiama "un processo senza fine, in continua evoluzione, pensando più a un atteggiamento, un approccio mentale, un moto perpetuo capace di auto alimentarsi e rigenerarsi". Obiettivi dinamici che sappiano evolvere in base al mercato e alle situazioni reali. Il nuovo sindacato ha come target tutti gli agenti, ma in particolare i non iscritti ad alcuna rappresentanza tradizionale. "Vogliamo riservare - ha detto il neo presidente Vincenzo Cirasola - una particolare attenzione a tutti quei colleghi che hanno deciso di non aderire a nessun sindacato e che non hanno nessuna tutela, probabilmente convinti di considerare sufficiente quella garantita dai propri gruppi agenti. Condurremo delle battaglie anche per il loro futuro".

Le prime sfide sono ovviamente quelle che caratterizzano la condizione dell'agente oggi: l'articolo 34 sull'obbligo dei tre preventivi, il dl 179/2012 che favorisce il canale bancario e quello di Poste Italiane, la direttiva Imd2, gli oneri burocratici e le incombenze amministrative. "Crediamo che sia indispensabile - ha concluso Cirasola - rimettere al centro del dibattito poche, ma fondamentali questioni, ritenendo che sia necessaria l'immediata ripresa di un forte e costruttivo dialogo istituzionale, nel rispetto degli interessi reciproci e in una logica di sistema. Ci adopereremo per un rinnovato e costruttivo dialogo tra agenti e compagnie, tra agenti e istituzioni (Ivass, Ania, Governo, Parlamento, etc.), tra agenti e società (consumatori, istituzioni locali, mondo della cultura, etc.), tra agenti e l'Europa".

Fabrizio Aurilia

PRODOTTI

New convertible term, risparmi convertibili

Nuovo prodotto finance di Pramerica Life

L'americana **Pramerica Life**, la compagnia vita del gruppo Prudential, ha lanciato un nuovo prodotto di protezione che prevede la liquidazione del capitale in caso di premorienza o invalidità funzionale grave e permanente dell'assicurato. La polizza chiamata *New convertible term* è una temporanea caso morte di puro rischio che può essere convertita in una copertura a vita intera in grado di soddisfare anche eventuali esigenze di risparmio integrativo. La conversione è effettuabile dopo un anno dalla sottoscrizione e fino a tre anni prima della scadenza.

La compagnia non verificherà nuovamente lo stato di salute dell'assicurato, che non dovrà dunque sottoporsi ad alcun ulteriore accertamento clinico. *New convertible term* è finalizzata a garantire un supporto immediato in caso di decesso dell'assicurato, con l'opzione *flash benefit* che prevede la liquidazione del 25% del capitale assicurato (fino ad un capitale massimo di 20.000 euro) entro 48 ore.

La possibilità di conversione in una polizza a vita intera prevede inoltre l'erogazione del capitale assicurato, senza alcun costo aggiuntivo, anche in caso di invalidità funzionale grave e permanente o in presenza di una malattia che comporti un'aspettativa di vita inferiore a sei mesi. Il valore di riscatto può essere corrisposto in un'unica soluzione o sotto forma di rendita annua vitalizia.

Per quanto riguarda gli abbinamenti, la polizza a vita intera, contempla l'opzione *Borsa di studio*, che consente la liquidazione del capitale in dieci rate semestrali, così da garantire ai propri figli un percorso scolastico senza intoppi. Altre caratteristiche riguardano la fiscalità. Il capitale caso morte, per esempio, è esente dalle tasse di successione, mentre, contestualmente, è impignorabile e insequestrabile.

La polizza è distribuita attraverso la rete dei Life planner di Pramerica, professionisti costantemente formati e aggiornati, che possono offrire, mediante un'analisi approfondita delle necessità del cliente lungo tutto il ciclo di vita, la soluzione assicurativa più confacente.

F.A.

INIZIATIVE

Collaborazione tra intermediari, indagine Iama fino a domani

Oggi e domani saranno gli ultimi giorni per partecipare all'indagine di **Iama Consulting** sulle misure introdotte da decreto Sviluppo bis, che in questi giorni sarà licenziato dalla commissione Industria del Senato.

Tutti gli intermediari interessati potranno partecipare compilando on line il questionario al link <http://ricerche.prezircra.it/Collaborazione/IntroQuestionario.asp>. I risultati dell'indagine saranno resi noti entro il 15 dicembre, in tempo utile per la conclusione del dibattito parlamentare. **Aiba**, **Sna** e **Uea**, con cui Iama ha promosso l'iniziativa, ritengono quindi di comune interesse aderire attivamente. Sna ha anche attivato una casella di posta: quesiticollaborazioni@snaservice.it, per raccogliere le indicazioni, i chiarimenti e i suggerimenti che gli iscritti al sindacato vorranno inviare. "Tali suggerimenti - fa sapere Sna - saranno presi in considerazione per ottimizzare il sistema delle collaborazioni".

CARRIERE

Si allarga la base di Legal Grounds

L'utilizzo delle tecnologie telematiche apre la strada a nuove modalità di collaborazione, forme più aperte, dove la distanza non è un problema e quindi è possibile consultare professionisti con competenze di alto livello anche a chilometri di distanza. Questa è la base operativa virtuale di **Legal Grounds**, progetto nato nel 2009 dall'idea di Claudia Bortolani, che associa oggi alcuni professionisti provenienti in modo particolare da esperienze in studi legali internazionali.

Lo studio virtuale si arricchisce in questi giorni dell'esperienza di tre nuovi collaboratori che apportano le loro competenze in campo internazionale e regolamentare assicurativo: **Andrea Maura**, esperto conoscitore dei regolamenti e collaboratore del nostro quotidiano, Luca Cordelli e Sara Parise, entrambi con spiccate competenze internazionali. Con i nuovi acquisti si amplia il potenziale di Legal Grounds, che con la formula di associazione basata sulla collaborazione modulare e flessibile può oggi maggiormente rispondere a esigenze specifiche dei propri clienti.

Il resto della news a questo link: <http://bit.ly/Srojmg>



Avv. Andrea Maura

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Ripamonti 44, 20141 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 3 dicembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012