



EDITORIALE

Arriva il Redditest

Più del 50% dei pensionati non arriva a mille euro al mese e in crescita sono gli italiani costretti a ritornare ai lavori più umili e faticosi, come quello della badante, fino a poco tempo fa lasciato volentieri alle emigrate dell'Est. Questa tendenza, che racconta di un'Italia che si sta impoverendo tristemente, velocemente e in modo irreversibile, stride decisamente con un'altra notizia: più di quattro milioni di famiglie spendono troppo.

Se da un lato non ci sono dubbi su quale può essere il reddito e il relativo stile di vita dei pensionati, dall'altro molte possono essere le incertezze sulla correttezza, sotto il profilo fiscale, di chi spende troppo.

Ecco allora che arriva il Redditest, un software, la cui compilazione non è obbligatoria, che consente di verificare la congruità del reddito con lo stile di vita. In caso di "semaforo" rosso, e quindi di segnalazione del rischio di essere indicati come evasori fiscali, sarà possibile produrre la necessaria documentazione per dimostrare che così non è. La conclusione, con un po' di malizia verso la nota creatività degli italiani nell'aggirare le regole, potrebbe forse essere quella di dimostrare che sì, si spende troppo anche se non si ha un reddito così alto, ma solo perché in famiglia si è abituati a sprecare e a fare il "passo più lungo della gamba"?

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

MERCATO

Rc professionale e danno alla persona, il dibattito giurisprudenziale

L'evoluzione del contesto normativo in un seminario organizzato da Gen Re e dallo studio legale Mrv

Responsabilità professionale e danno alla persona sono due tematiche salienti sia all'interno del dibattito giuridico-normativo sia sotto il profilo propriamente assicurativo. Per discutere delle evoluzioni legislative che hanno recentemente interessato la materia e provare a tratteggiare la logica dei diversi approcci giurisprudenziali, **GenRe** e lo **Studio legale Mrv** hanno organizzato nei giorni scorsi un convegno dedicato.

Nel corso della mattinata in particolare è stato approfondito il primo aspetto, quello della responsabilità professionale, tra profili di colpa, obbligo assicurativo e riassicurazione, con focus specifici da un lato sulle professioni tecniche in ambito edilizio e su quelle contabili in ambito commerciale, dall'altro sulle novità inerenti la responsabilità professionale sanitaria.



Filippo Martini, studio legale Mrv, e Cinzia Altomare, Gen Re

La seconda parte dei lavori, invece, si è concentrata sullo stato attuale della giurisprudenza in tema di risarcimento del danno alla persona, con aggiornamenti e riflessioni sulle attuali strategie poste in atto dagli assicuratori ed analisi comparative della tematica a livello europeo.

L'ITALIA DEI PROFESSIONISTI

Nel nostro Paese vi sono circa 5mila notai, 230mila avvocati - di cui 160mila attivi - 80mila psicologi, 100mila giornalisti, 400mila medici. L'elenco potrebbe continuare, ma già da questi primi numeri si capisce quale potere contrattuale potrebbero avere in Consigli Nazionali che raggruppano i differenti professionisti se facessero valere la loro massa critica. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Cirasola, mia espulsione da Sna contro lo statuto

Vincenzo Cirasola, presidente del gruppo agenti Generali, è stato espulso dal **Sindacato nazionale agenti**. Il **Comitato costituente Nuova Associazione** di cui fa parte lo stesso Cirasola, contesta le modalità operative della disposizione e come "il provvedimento di espulsione è stato decretato senza neppure inviare all'interessato una formale contestazione o convocarlo per sentire le sue ragioni".

Questo modus operandi sarebbe in contrasto con quanto prevede lo statuto di Sna all'articolo 34: "Il Collegio entro 30 giorni dal ricevimento del ricorso o dell'incarico, procede alla contestazione degli addebiti, compie tutte le indagini che ritiene opportune e, sentiti gli interessati, decide a semplice maggioranza entro sei mesi dall'inizio del procedimento". L'espulsione comunque precede solo di alcuni giorni la decisione di Cirasola di sfilarsi dal principale sindacato agenti.

Per leggere l'intera notizia collegati a questo link <http://bit.ly/TPkMM3> su www.insurancetrade.it.



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



(continua da p. 1) “Il mercato assicurativo tende a selezionare i cosiddetti virtuosi e ad emarginare i bad boys chiedendo loro premi esageratamente elevati” ha rilevato **Giorgio Moroni**, consigliere di **Aon**. Con l’obbligo ad assicurarsi questa situazione dovrà necessariamente evolvere e la strada più efficace, secondo Moroni, è quella delle convenzioni collettive che da un lato “mantengono all’interno il problema della selezione attraverso richiami o sanzioni ai professionisti sciatti che danneggiano l’intera categoria”, dall’altro permettono di tutelare le specializzazioni più ad alto rischio assorbendole in un’ottica mutualistica e infine “consentono di ottenere condizioni favorevoli a livello di pricing da parte delle compagnie”. Su questo ultimo fronte, Moroni ha sottolineato il sostanziale abbandono del mercato da parte dei player italiani: “è un settore complesso, dove i sinistri richiedono un’elevata specializzazione e un forte controllo centralizzato per far fronte al problema dell’apostamento delle riserve, ma gli assicuratori italiani non possono starne fuori”.

DECRETO BALDUZZI, UNA NUOVA DISCIPLINA DELLA COLPA

Se i Consigli nazionali dei dottori commercialisti e del notariato hanno già intrapreso da tempo la strada delle convenzioni, la categoria più a rischio “sottoassicurazione”, quella dei medici, sembra essere la meno intraprendente sotto questo profilo. “La sanità è stata stravolta a livello giuridico-normativo – spiega **Filippo Martini**, avvocato dello **Studio legale Mrv** – ed è uno dei motivi che hanno indotto le compagnie ad uscire da questo mercato”. Le criticità rilevate, nella disamina dei provvedimenti legislativi che vanno dal Dpr di agosto che istituisce l’Rc professionale obbligatoria al Decreto Balduzzi sono diverse e di diversa portata. Con riferimento al primo le principali riguardano: la mancata istituzione dell’obbligo a contrarre per le compagnie, “la nebulosità della dicitura idonea copertura” che non definisce alcun parametro oggettivo e non impone “contenuti minimi contrattuali a livello di limitazioni, esclusioni, retroattività” e infine l’obbligo di esplicitare al cliente gli estremi della polizza professionale. Un dettame giudicato da Martini come “un’indicazione delle potenzialità risarcitorie” e dunque quasi un incentivo alla richiesta di eventuali danni.

Ancor più critico Martini sulla (ormai) legge Balduzzi che istituisce “una nuova disciplina della colpa”, lascia grossi dubbi a livello interpretativo e anche nella positiva introduzione del risk management all’interno delle strutture sanitarie non chiarisce “con quali risorse alimentare un comparto che necessita di professionisti specializzati per funzionare”.

RISARCIMENTO DEL DANNO, SCONTRO TRA SENTENZE

In tema di danno alla persona, **Marco Rodolfi** dello studio Mrv ha offerto una panoramica complessiva delle problematiche a livello giuridico, distinguendo in primis tra microlesioni – dall’1% al 9% di invalidità – e macrolesioni, superiori al 9%. In riferimento alle prime, la Legge 27/2012 – che modifica l’art. 139 del Codice delle Assicurazioni – stabilisce che possano essere risarcite solo in presenza di riscontro medico-legale e “accertamento clinico strumentale obiettivo”. Ma questa norma vale solo per i sinistri da incidente d’auto? “La Cassazione a luglio ha rifiutato l’estensione ad altri ambiti – sottolinea Rodolfi – considerando la legge una risposta settoriale al problema del caro tariffe Rc auto, però di fatto adesso la legge Balduzzi impone di applicare l’art. 139 anche alla medical malpractice”. I contrasti a livello giurisprudenziale si susseguono su questi temi, con sentenze spesso molto distanti anche su un altro punto, quello della personalizzazione del tetto del quinto nella liquidazione del danno non patrimoniale. In tema di macrolesioni invece i problemi riguardano l’adozione di tabelle uniche per tutto il territorio nazionale. “La Cassazione ha stabilito l’estensione delle tabelle del tribunale di Milano a tutta Italia – chiarisce Rodolfi – ma il tribunale di Roma si discosta espressamente da questi criteri adottandone di propri per cui urge un intervento chiaro del legislatore”.

Infine, il convegno si è concluso con alcuni cenni comparatistici, da cui è emersa “l’anomalia italiana” rispetto ai principali Paesi europei: Gran Bretagna, Francia, Spagna e Germania. Lo studio proposto da **Lorenzo Vismara**, claims executive di **Gen Re** ha messo a confronto tre ambiti – lesioni micro permanenti, macro permanenti e caso morte – rapportati a due casistiche, quella di un adulto con famigliari a carico e reddito elevato e quella di un minore senza occupazione. L’evidenza più eclatante che emerge dal raffronto è che mentre il risarcimento del caso morte in Italia (soprattutto a causa della componente non patrimoniale) è pari almeno al doppio rispetto agli altri paesi nel caso dell’adulto e lo scarto è ancora più eclatante nel caso del ragazzo (addirittura in Germania il risarcimento copre solo le spese funerarie); sulle macrolesioni il nostro paese è penultimo in classifica. A parte la Spagna, tutti gli altri paesi riconoscono danni patrimoniali molto più elevati per far fronte alle spese di cura e assistenza che se in Italia raggiungono la quota del 18%, nel Regno Unito superano il 73% e in Francia il 54%.

Diana Pastarini

**Mettiti in libertà,
la tutela legale ARAG è sempre al tuo fianco.**



www.arag.it



Per affrontare la crisi, serve un approccio di rete

La società di brokeraggio Ibk sta sviluppando un sistema di collaborazioni con operatori non assicurativi per offrire ai clienti servizi aggiuntivi oltre alla consulenza assicurativa

Se il mondo agenziale oggi è interessato da novità normative da più parti definite epocali, tutto l'universo dell'intermediazione assicurativa sta vivendo una fase di cambiamento e, in larga parte, anche di criticità. Con **Graziano Pagani**, responsabile dell'attività d'intermediazione di **Ibk**, abbiamo affrontato alcuni aspetti chiave della professione del broker e dell'attuale panorama del brokeraggio assicurativo italiano.

Può indicarci qual è il core business di Ibk e di cosa si occupa lei nello specifico?

Ibk è una società di brokeraggio assicurativo che definirei di nicchia, ma non in riferimento alle tipologie di prodotto intermedie, quanto piuttosto a livello territoriale dal momento che opera prevalentemente nella zona del comasco e nell'alta Lombardia. Il nostro target clients sono infatti le Pmi di questo territorio ed in particolare le imprese edili visto che Ibk è consulente del Collegio edile di Como da ormai diversi anni. Personalmente mi occupo di enti pubblici, dello sviluppo dei rapporti con le compagnie di assicurazione e dell'implementazione di prodotti financial lines, settore in cui ho maturato anche una certa esperienza di underwriting.

Come giudica l'attuale situazione del brokeraggio italiano e come ha inciso la crisi nel vostro settore?

Lo scenario è complesso soprattutto a causa della sovrapposizione di fenomeni differenti, da un lato l'esponenziale aumento della burocrazia e degli adempimenti amministrativi che schiacciano soprattutto i broker più piccoli e che porteranno ad una progressiva concentrazione, dall'altro la costante riduzione dell'offerta assicurativa sempre più monopolizzata da pochi grandi gruppi. Su questa situazione già molto difficile da gestire si innestano poi le problematiche di una clientela enormemente gravata dalla crisi economica. In particolare nel settore delle Pmi in cui operiamo noi, le difficoltà di accesso al credito, l'aumento delle insolvenze e la flessione della domanda spingono molte realtà a restringere o addirittura ad eliminare le coperture assicurative. Parlando con le aziende ci si rende conto che spesso in questo momento la loro preoccupazione maggiore, se non unica, è quella di sopravvivere. Purtroppo in questo momento, soprattutto nelle Pmi, dove non c'è una struttura dedicata al risk management, le attività di analisi e prevenzione dei rischi non sono una priorità per l'imprenditore.

Quali strategie ha sviluppato Ibk, a livello di prodotti e servizi, per essere competitiva sul mercato?

Noi abbiamo da poco intrapreso un percorso che punta su un approccio di rete mediante lo sviluppo di diverse collaborazioni con operatori non assicurativi allo scopo di offrire al cliente un'offerta più ricca e complessiva. Si tratta di un nuovo modo di intendere il rapporto con le imprese finalizzato a sollecitarne l'interesse rispetto alla valutazione del rischio attraverso una proposta che contempli, oltre alla parte assicurativa, anche altri aspetti come quelli legati ai corsi di formazione in tema di sicurezza, secondo i dettami del Testo Unico 81 del 2008.



Graziano Pagani, responsabile dell'attività d'intermediazione di Ibk

In relazione all'evoluzione dell'offerta di prodotto, secondo lei il mercato sta andando verso una sempre maggior specializzazione o verso una sostanziale standardizzazione?

Io credo che la tendenza generale stia spingendo verso una specializzazione su settori e prodotti sempre più mirati, ma il fattore di successo del brokeraggio dal mio punto di vista rimane, e anzi in futuro sarà sempre di più, il servizio di consulenza. Le faccio un esempio, nell'ambito della Rc auto un broker non può competere a livello di prezzo perché adesso ci sono player che offrono polizze ad un costo troppo inferiore, in questo ambito chi sceglie di sottoscrivere la polizza con un broker lo fa perché ha bisogno, al di là della copertura base, di un servizio dedicato sulla gestione dei sinistri.

Veniamo al nodo del rapporto con le compagnie, come si può migliorare la collaborazione?

Il problema principale dal nostro punto di vista è il restringimento dell'offerta dovuto alle continue fusioni che hanno interessato il mercato italiano negli ultimi anni, oggi in alcuni rami e per alcuni tipi di rischio è diventato davvero difficile trovare delle coperture da offrire ai clienti. A questo si aggiunge la scomparsa di fatto della figura dell'underwriter e la conseguente standardizzazione delle polizze che vengono vendute allo sportello. Infine un'altra questione, in parte acuita dalle recenti disposizioni normative che aprono al plurimandato, riguarda il fatto che le compagnie hanno tutto l'interesse, economico e politico, a rivalutare ed implementare i rapporti con gli agenti piuttosto che con i broker.



RICERCHE

Rumori molesti, in cima alla classifica motorini, clacson e antifurti

Secondo il sondaggio effettuato da Direct Line il 44% degli italiani "soffre" le due ruote

Causa di stress, spesso sottovalutata, l'inquinamento acustico è definito come "rumore tale da provocare fastidio o disturbo al riposo e alle attività umane", fino a casi in cui si parla di "pericolo per la salute umana, deterioramento degli ecosistemi, dei beni materiali, dei monumenti". In riferimento all'inquinamento acustico urbano e nello specifico a quello dovuto al traffico di veicoli in superficie - oggetto di una ricerca del centro studi **Direct Line** - gli effetti sono in prevalenza di annoyance e di disturbo, assai raramente si arriva a casistiche di danno.

La palma del rumore più fastidioso, secondo il sondaggio svolto dalla compagnia diretta, va al rombo dei motorini, anche perché spesso in circolazione con marmitte modificate, indicato da un italiano su tre (32%). A seguire, il 17% del campione cita il clacson, specialmente nelle strade più trafficate e nelle ore di punta, e poi gli antifurti, apprezzati strumenti di dissuasione, ma troppo rumorosi specialmente durante le ore notturne per il 16% degli italiani. Fuori dal podio, ma segnalati da diversi intervistati: il rumore del traffico stradale intenso (15%), quello delle moto di grossa cilindrata (12%) e quello provocato dallo svuotamento dei raccoglitori del vetro (5%). Nonostante producano più decibel di una strada molto trafficata (120 contro 80-90), gli italiani sembrano invece giudicare in modo più indulgente le sirene dei mezzi di emergenza (2%), come macchine della polizia, camion dei vigili del fuoco o ambulanze, e infine lo sferragliare sulle rotaie dei tram di vecchia generazione (1%).

Un dato interessante che emerge dalla ricerca è quello relativo all'incidenza dell'età anagrafica sulla percezione dei rumori: se i motorini "truccati" infastidiscono il 28% degli under25, lo stesso rumore irrita quasi la metà (43%) degli over 45.

Come sempre le indagini Direct Line propongono anche un quadro differenziato a livello regionale da cui si apprende che i motorini disturbano in maggioranza i veronesi (47%) mentre le sirene di mezzi di soccorso sono considerate il rumore "peggiore" dall'8% dei palermitani. Torinesi e fiorentini sono i più sensibili allo stridio dei tram su rotaia nel centro storico, mentre cagliaritari e milanesi sono tra coloro che soffrono maggiormente il momento della raccolta del vetro. Romani e bresciani lamentano più spesso il passaggio di motociclette di grossa cilindrata, mentre a Bologna è il traffico automobilistico in generale la principale causa di fastidio del 22% dei cittadini.

D.P.

INIZIATIVE

L'impegno di Carglass® per "I bambini delle fate"

Domenica 25 novembre, apertura straordinaria dei centri di riparazione per raccogliere fondi in favore dei bambini autistici



Una giornata di lavoro "straordinaria" perché di domenica, ma soprattutto perché incentrata sulla solidarietà. Il 25 novembre i centri di assistenza **Carglass®** saranno aperti per coniugare la professionalità e la qualità del servizio ad un contributo positivo per la collettività attraverso il sostegno al progetto "Come i delfini, una spinta verso l'altro" della **Fondazione I Bambini delle Fate**.

Si tratta di un programma di avviamento all'attività motoria e ludica dei bambini affetti da autismo che consente loro di socializzare, cimentarsi in giochi di squadra e acquisire comportamenti adeguati in rapporto agli ambienti frequentati. Ai bambini e alle loro famiglie - che la fondazione aiuta organizzando eventi e corsi di formazione, pagando le spese mediche e finanziando la ricerca - sarà devoluto l'intero ricavato delle riparazioni effettuate presso i centri Carglass® e della vendita dei gadget, i contributi di beneficenza di tutti i clienti che usufruiranno gratuitamente degli interventi offerti, e le ore di lavoro domenicali regalate dai dipendenti.

Per Carglass® si tratta del terzo appuntamento dedicato a questa raccolta fondi, un impegno partito nel 2010 che lo scorso anno ha visto la partecipazione di oltre 400 clienti che hanno prenotato un intervento. Per l'edizione 2012 sono previste alcune novità, oltre alla possibilità di fissare il proprio appuntamento per la riparazione in una giornata libera da impegni lavorativi, i clienti potranno sottoporre i cristalli auto ad un check up completo in vista dell'arrivo dell'inverno e del freddo e anche usufruire di una pulizia degli interni della macchina.