



EDITORIALE

## Catapultati nel girone della serie B

Un declassamento di due gradini che porta il rating da A3 a Baa2, esponendo il nostro Paese ai più pericolosi livelli speculativi. Con il severo giudizio di Moody's prende forma il "percorso di guerra" a cui Mario Monti aveva fatto riferimento, che va ad aggravare il vento di sacrifici, precarietà e vuoto di prospettive in cui l'Italia è drammaticamente scivolata. Ma, purtroppo, siamo in compagnia di altri paesi il cui destino pesa sulle valutazioni della nostra spending review e sulla tenuta del nostro sistema. Oggi tutto sembra non essere più sufficiente, né le mediazioni apparentemente vincenti, né gli interventi sui conti pubblici né le strette alla cintura di tutti (o quasi) gli italiani. La lunga lista delle nostre debolezze, infatti, si inserisce, ingigantendosi, in quella di altri Paesi come Grecia e Spagna. Con il risultato di rafforzare la condizione di vulnerabilità complessiva. Che pesa sui nostri cugini europei, sulla visione del nostro futuro, sulla tenuta delle nostre aziende e sugli sforzi, vani, di cercare di rialzarci per ripartire. Per farlo è allora indispensabile che i Paesi dell'eurozona si compatino per contrastare il peso dei rating negativi e della speculazione. Ma da parte nostra, e soprattutto dei nostri politici ormai proiettati alla campagna elettorale, spetta il compito di affrontare il citato percorso di guerra con grande rigore e responsabilità.

**Maria Rosa Alaggio**, direttore  
Insurance Magazine  
e Insurance Trade  
[alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

MERCATO

## Chi ha paura della responsabilità civile in USA

Come gestire un sistema giudiziario caratterizzato da istituti giuridici molto distanti dalla nostra cultura, con meno obblighi ma con gravi conseguenze, soprattutto in termini di risarcimenti esorbitanti

Giocheremmo al football americano con la semplice divisa del calcio nostrano?

Senza casco né protezioni a spalle e ginocchia rischieremmo di farci molto male, eppure questi due sport si somigliano nel nome (perciò gli americani chiamano il nostro calcio "soccer", per non confonderlo con il loro).

Anche la forma del pallone e le regole del gioco sono assai diverse: nessuno di noi, dunque, si azzarderebbe a cimentarsi nel football americano, senza difese adeguate.

Tuttavia, ci capita spesso di confrontarci con le problematiche della responsabilità civile in USA, come se si trattasse dello stesso sistema, pure assai complesso, che conosciamo nel nostro Paese.

E invece le regole del gioco oltre oceano sono assai differenti. Ad esempio, pensiamo all'apparato americano come a una entità unica, ma abbiamo a che fare con 50 Stati diversi, ciascuno con legislazione, giurisprudenza e dottrina indipendente. Gli orientamenti di ciascuno Stato sono ben noti agli operatori e i reclamanti hanno l'opportunità di scegliere la Corte competente, mettendo in pratica un vero e proprio "forum shopping", che permette loro di ricercare l'orientamento ritenuto più favorevole per la causa che intendono affrontare.

Ma non è questo il solo aspetto di cui bisogna tener conto quando, ad esempio, esportiamo i nostri prodotti negli Stati Uniti d'America.

### MENO REGOLE MA "PUNIZIONI" ADEGUATE

Ci è capitato di sottolineare in altre occasioni come il sistema americano non preveda un complesso di regole tanto articolato da svolgere un'azione preventiva nei confronti del danno. *(continua a p.2)*



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Isvap, nelle riserve Fonsai mancano 125 milioni di euro

L'Isvap ha chiesto a Fonsai e a Milano Assicurazioni un aggiornamento delle informazioni riguardo le riserve sinistri del ramo Rc Generale, iscritte nel bilancio al 31 dicembre 2011. La richiesta è avvenuta il 3 luglio scorso, ma lo si apprende ora dal prospetto informativo sull'aumento di capitale da 1,1 miliardi di euro, reso pubblico nella notte dalla Vigilanza. L'Istituto presieduto da Giancarlo Giannini evidenzia per Fondiaria Sai, "una possibile carenza sulle generazioni 2001-2009 di circa 64 milioni di euro, pari al 9% della relativa riserva di bilancio (circa 5% sulle riserve complessive del ramo)"; mentre per la Milano la carenza sarebbe di circa 61 milioni, pari al 7% delle relative riserve. Ma non basta. Nel prospetto si teme che le conseguenze del fallimento di Sinergia e Imco e gli effetti straordinari del sisma in Emilia "possano avere un impatto anche significativo" sui risultati del 2012 di Fonsai. Leggi il resto della notizia a questo link <http://bit.ly/NIBRiO> su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it).



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



*(continua da p. 1)* Il principio ispiratore è piuttosto improntato all'applicazione di una "punizione" adeguata, nel caso in cui l'operatore o il produttore non rispettino tutte le norme necessarie alla salvaguardia dell'integrità e della salute del destinatario finale del prodotto. Non esiste, insomma, un gran numero di regole che controllino l'accesso a questo mercato, ma è necessario saper dimostrare di aver preso tutte le precauzioni possibili perché l'eventuale danno non si verificasse, sostituendosi in qualche modo all'articolato complesso di regole che nel nostro sistema si frappongono tra il produttore e il consumatore, garantendo l'incolumità di quest'ultimo.

In quest'ottica, ad esempio, riveste un ruolo centrale l'accuratezza delle istruzioni per l'uso di ogni articolo venduto. Infatti, l'assenza di quella particolare indicazione che avrebbe potuto evitare il verificarsi di un evento dannoso, per quanto banale essa fosse, sarebbe certamente presentata a detrimento del produttore, in una causa intentata contro di esso.

### LA GESTIONE DELLE CAUSE NEGLI USA

Esistono società specializzate nell'agevolare la vendita nel mercato statunitense di prodotti provenienti dall'estero, le quali sono in grado di fornire tutti i consigli utili per adeguare prodotto, confezione e istruzioni all'ottica locale, evitando spiacevoli conseguenze dovute a sviste o a semplice ignoranza. E tutto questo, comunque, può non bastare.

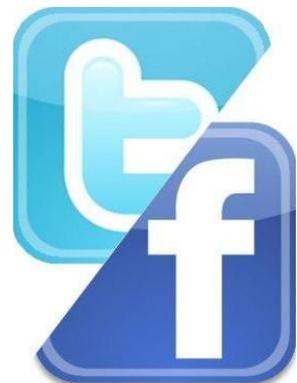
Bisogna tener conto del fatto che in USA, almeno in prima istanza, è una giuria popolare a decidere gli esiti di una causa, il che conferisce un peso enorme al fattore umano ed emozionale, all'interno del procedimento. A sottolineare l'importanza attribuita a questo aspetto da parte del legislatore, le giurie popolari sono state dotate di un'arma estremamente efficace e tristemente nota: i **"punitive and exemplary damages"**.

Si tratta in pratica di una sorta di ammenda aggiuntiva, il cui importo può essere del tutto sproporzionato rispetto al pregiudizio inflitto, che viene comminata al convenuto reo di aver compiuto un'omissione particolarmente infamante o ritenuta potenzialmente molto pericolosa per la comunità. L'applicazione di questo particolare istituto giuridico, considerato anticostituzionale nella maggior parte dei paesi occidentali, ha consentito ad alcuni risarcimenti di raggiungere cifre da capogiro, nell'ordine di centinaia e centinaia di milioni di dollari, e costituisce uno dei principali punti di divergenza tra il nostro sistema giuridico e quello d'oltreoceano.

Trattandosi di una forma di ammenda, l'importo a essa relativo non sarebbe risarcibile dalle polizze di responsabilità civile, anzi in molti stati dell'Unione è chiaramente vietato assicurare i "Punitives". Dal momento, però, che essi concorrono all'ammontare complessivo del risarcimento e che su tale importo vengono conteggiati i cospicui onorari degli studi legali (parliamo in media di cifre intorno al 30-35% del risarcimento totale), possiamo immaginare che questo particolare aspetto giochi un ruolo importante nella scelta del foro competente da parte dei legali del reclamante.

Si aggiunga a tutto questo l'effetto amplificatore di un altro istituto giuridico di cui abbiamo avuto modo di parlare, le **Class Actions**, e si comprenderà immediatamente quanto ostile possa rivelarsi l'ambiente nordamericano, in caso di disputa legale, per chi non fosse adeguatamente preparato. E spiega pure come mai le dinamiche della responsabilità civile in USA rappresentino un vero e proprio rompicapo (e anche uno spauracchio!) per gli assuntori casualty in tutto il mondo.

In realtà, al di là dell'impressione destata dai cosiddetti mega-risarcimenti che caratterizzano questo mercato, la questione potrebbe ridursi a un principio in fondo semplice: per giocare a questo gioco è necessario conoscerne le regole, non sottovalutarne i rischi ed essere in grado di fronteggiarli muniti delle opportune protezioni.



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

*Cinzia Altomare - Facultative Manager, Gen Re*



## Il segreto è la semplicità con cui si può accedere al servizio

Fino a pochi anni fa erano strumenti per consumatori evoluti, oggi sono sempre più utilizzati. Mauro Giacobbe, direttore operations di Facile.it, ci spiega i motivi del successo degli aggregatori on line

Nato poco più di un anno fa, nel marzo 2011, **Facile.it** ha già creato un business variegato, che spazia dall'ambito assicurativo a quello dei mutui e prestiti, e raggiunto cifre importanti. Il gruppo di imprenditori che l'ha fondato, dopo aver lanciato l'omologo Assicurazioni.it, comparatore esclusivamente dedicato al settore Rc auto e moto, oggi gestisce mezzo milione di preventivi al mese, 350 mila clienti e 30 mila polizze intermedie.

A **Mauro Giacobbe**, direttore operations di Facile.it, abbiamo chiesto come si sta evolvendo il mercato dei comparatori in Italia, quali sono i punti di forza di questi strumenti e quali novità possiamo attenderci per il futuro.

### Dottor Giacobbe, perché oggi conviene utilizzare i comparatori?

Direi che si possono facilmente individuare quattro vantaggi: il primo è che si tratta di un servizio sempre accessibile, a qualunque ora di qualunque giorno; il secondo è che vi si trova un'offerta molto ampia perché ormai sono tante le compagnie di cui vengono comparate le offerte; e infine il risparmio di tempo e denaro. In tre o quattro minuti, per una data tipologia di copertura, si ottengono diversi preventivi senza bisogno di spostarsi da casa o dal proprio ufficio e dal confronto si riescono a individuare prezzi molto interessanti.

**Si sente dire spesso che il mercato italiano non è ancora maturo per i comparatori, quali strategie occorre ancora mettere in atto, secondo lei, per sensibilizzare gli utenti?**

Io penso che i comparatori debbano agire in due direzioni per rendere il loro servizio più fruibile: da un lato implementare l'attività di comunicazione per far conoscere al maggior numero di persone l'esistenza di questi strumenti e i vantaggi che possono comportare; dall'altro investire sempre di più nell'usabilità del portale.



Mauro Giacobbe, direttore operations di Facile.it

Mi spiego meglio, una volta che l'utente accede al servizio è fondamentale che riesca a ottenere nel modo più facile e immediato possibile ciò che richiede, quindi è necessario offrire una presentazione chiara e completa delle offerte, e tutte le informazioni utili al confronto e all'acquisto.

### Chi è il consumatore tipo dei servizi di comparazione?

Nel nostro caso possiamo dire che nel tempo la tipologia di fruitori è abbastanza cambiata: all'inizio si trattava prevalentemente di uomini con età compresa tra i 30 e i 45 anni che abitavano in grandi centri urbani, poi grazie allo sviluppo di nuovi canali di contatto con i clienti e all'ingresso nel mercato pubblicitario televisivo la clientela è andata differenziandosi.

In particolare, ora che elaboriamo circa mezzo milione di preventivi al mese, possiamo dire che è aumentato il numero di consumatori over 45 e di utenti che abitano in piccoli centri, e si sta ampliando anche la componente femminile.

**A proposito di numeri, che risultati ha raggiunto finora Facile.it e quali obiettivi si pone per il futuro?**

Ad oggi sui due siti che gestiamo, Facile.it e Assicurazioni.it, ogni mese vengono elaborati 500 mila preventivi. Ora, di solito chi è interessato all'acquisto richiede più di un preventivo nell'arco di un mese, per cui le persone singole che utilizzano il servizio sono stimate tra le 300 e le 350 mila. In termini di polizze vendute, tra Rc auto e moto, parliamo di 25-30 mila coperture al mese.

Per il futuro l'idea è quella di lavorare meglio e di più sulla facilità di utilizzo del servizio da parte dell'utente e sul miglioramento della sua esperienza di consumo, in modo da rendere la fruizione ancora più intuitiva e accessibile.





## BON TON

### Quando l'abbigliamento è professionale



Tinta unita, fantasia o regimental, l'importante è che i disegni siano piccoli. Sto parlando delle cravatte nel mondo del lavoro. La lunghezza deve essere, una volta annodata, all'altezza della cintura, sono bandite cravatte di larghezza superiore ai 7-9 cm.

L'abbigliamento ha delle regole non solo nel privato ma anche in ufficio. Ecco perché sono da evitare gli incroci tra camicia a righe, giacca a quadretti e cravatta a righe.

Vanno bene i vestiti con giacca e pantaloni dello stesso tessuto e quindi colore, il blazer rigorosamente con giacca blu e pantaloni grigio scuro (grigio ferro). Il doppiopetto è indicato per persone sovrappeso, i pantaloni classici devono avere il risvolto di circa 3,5 cm. Scarpe marroni o nere (scure), sempre intonate con la cintura. Quindi va bene il blazer con scarpe marroni a condizione che la cintura sia anch'essa marrone. Altri tipi di abbigliamento devono valere in contesti differenti, non certamente in uffici di consulenza, di servizi o banche, ma in agenzie pubblicitarie, luoghi artistici per intenderci.

Argomento calzini. Vietati i cosiddetti "pedalini" (calzini corti), indossate calzini lunghi, di colori classici, possibilmente blu scuro. Banditi quelli bianchi, tollerati, poco, quelli chiari. Attenzione a buchi o usure sul tallone.

Gli occhiali, ovviamente se necessari, vanno indossati, ma evitare quelli da sole o peggio quelli specchiati all'interno di un ufficio.

Per quanto riguarda le borse, anch'esse devono essere di colori scuri, e negli ambienti classici evitare quelle di plastica o di gomma.

Molto più complesso stabilire dei sì o dei no per le donne. Sicuramente se il ruolo ricoperto è importante bisogna mettere sopra alla camicetta la giacca di un tailleur. Colori anche per le donne poco vistosi, maglieria non troppo attillata.

Per le scarpe esiste una sola regola: tacchi non più alti dei 7 cm. Non calzate d'estate zoccoli. L'abbigliamento da piscina riservatelo alle vostre occasioni private.

Non indossate pellicce, portate gioielli di valore non troppo elevato, e il trucco deve essere equilibrato. Dimenticavo un ultimo suggerimento per gli uomini: la mattina non fatevi la doccia nel profumo.

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

## MERCATO

### Soppressi Isvap e Covip, sostituite da Ivarp

Come noto, sino ad ora in Italia la vigilanza sulle imprese d'assicurazione (posta sotto la responsabilità di **Isvap**) è stata separata dalla vigilanza sui fondi pensione (di competenza di **Covip**).

Nell'ambito del procedimento di cosiddetta *Spending review*, il **Decreto Legge 6 luglio 2012, n. 95** (pubblicato sulla G.U. n. 156 del 6 luglio 2012 - Suppl. Ordinario n.141) ha previsto all'**art. 13** la soppressione di Isvap e di Covip e la nascita dell'**Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni e sul risparmio previdenziale (Ivarp)**, che ne accorperà le funzioni.

Così come indicato nel comunicato stampa del Consiglio dei Ministri del 5 luglio u.s., "il nuovo ente funzionerà in stretta sinergia con le strutture della Banca d'Italia, così da assicurare una piena integrazione dell'attività di vigilanza nei settori finanziario, assicurativo e del risparmio previdenziale, anche attraverso un più stretto collegamento con la vigilanza bancaria (...) realizzando un risparmio di costi pari ad almeno il 10% delle spese di funzionamento dei due enti soppressi".

Il predetto decreto ha altresì previsto all'**art. 13** che, a far tempo dalla sua entrata in vigore (avvenuta sabato u.s.), "gli organi dell'Isvap e della Covip decadono e i Presidenti degli enti soppressi assumono le funzioni di Commissari per l'ordinaria e straordinaria amministrazione dei rispettivi enti". A partire dalla data di entrata in vigore del decreto in esame, "entro 120 giorni (...) sono nominati i Consiglieri (...) e il Direttorio della Banca d'Italia predispongono lo Statuto dell'Ivarp". Infine si prevede che "alla data di entrata in vigore dello Statuto, i Commissari straordinari decadono automaticamente dalle funzioni" e "(...) l'Isvap e la Covip sono soppressi e l'Ivarp succede in tutte le funzioni, le competenze, i poteri e in tutti i rapporti attivi e passivi facenti capo ad essi".

Resta a questo punto da vedere se tale riforma, da molti auspicata ormai da lungo tempo, verrà confermata nelle prossime settimane nel corso del suo iter di conversione in legge.

*Avv. Alessandro Steinhaus  
Jenny & Partners  
Studio Legale*