



EDITORIALE

Piani pensioni e casalinghe dell'Ohio

L'asta dei titoli di stato è andata bene, ma – sottolineano i commentatori – la percentuale di acquisti dall'estero è scesa. Buon segno o cattivo? Dipende dal tempo, vien da dire: se sale troppo sopra il 50% si teme la sindrome greca e si grida al debito in mani straniere. Se scende, ci viene il complesso dell'abbandono.

Con i saliscendi dei rendimenti, e quindi dello spread, ci viene ricordato che a comprare il nostro debito all'estero, mentre il presidente del Consiglio va a promuovere il Buy Italian (debt) in Cina, non sono solo le banche tedesche ma anche le casalinghe dell'Ohio (o meglio, i loro fondi pensione, che alimentiamo con i nostri alti rendimenti). In effetti, in questi mesi anche da noi la previdenza complementare non se la cava bene, dopo un 2011 che l'ha vista perdente rispetto ai soldi lasciati nel Tfr aziendale. Già, ma perché i vari fondi previdenziali da noi non tirano troppo? Sarà questione di educazione e cultura finanziaria, ma se il Tfr garantisce comunque con il denaro pubblico uno "zoccolo" dell'1,5% (oltre al 75 per cento dell'inflazione), la concorrenza privata non è agevole. Anche le casalinghe dell'Ohio forse si regolerebbero diversamente.

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

GESTIONE RISCHI

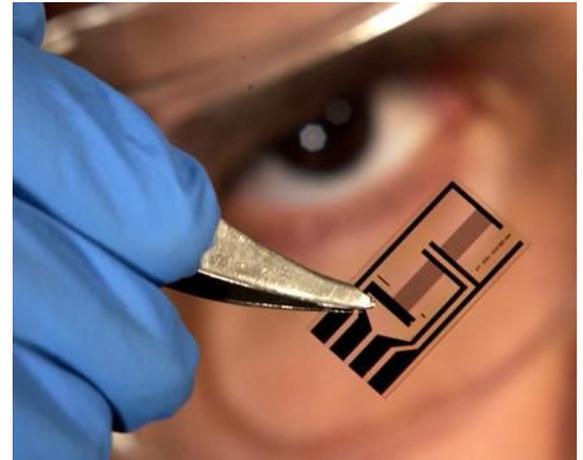
Elementi minuscoli: una nuova sfida per il comparto assicurativo

Gli assicuratori stanno imparando un nuovo linguaggio: quello della **nanotecnologia**.

Usiamo il termine "nanotecnologia" per abbracciare un grande numero di metodi e processi innovativi, che possono includere nanomateriali, nanostrumenti e nanodispositivi.

Secondo la definizione della National Science Foundation (NSF), la nanotecnologia consiste nella capacità di misurare, manipolare e organizzare elementi di dimensioni inferiori ad un **micrometro**, normalmente da 1 a 100 **nanometri**, ovvero da 1 a 100 miliardesimi di metro. Per porsi in questa prospettiva, si consideri che un capello umano ha un diametro di circa 80.000 nanometri.

Il termine nanotecnologia è dunque usato per descrivere in modo generico tutte le tecnologie microscopiche, per quanto esse differiscano le une dalle altre.



Questa nuova scienza sta permettendo ai ricercatori di sviluppare materiali mai osservati prima (nanomateriali sintetici) e di manipolare sostanze esistenti esclusivamente in nanoscala. A causa del suo enorme impatto sui processi di produzione e sui prodotti, ci si riferisce ad essa come ad una nuova rivoluzione industriale.

La grande promessa di questo tipo di tecnologie consiste nel miglioramento della qualità dei prodotti e della loro sicurezza, tuttavia sono innumerevoli i quesiti che ci si pone sui rischi alla salute che potrebbero essere associati all'esposizione ai nanomateriali.

Studi effettuati su animali, ad esempio, rilevano la possibilità che nanomateriali potenzialmente dannosi penetrino attraverso la parete cellulare, causando danni ad organi ed apparati. Tuttavia, le straordinarie potenzialità di questi materiali rappresentano un incentivo troppo forte perché produttori e consumatori decidano di attendere i risultati degli studi ancora in corso, prima di adottarli. E così, una ricerca dell'NRC (National Research Council) ha appurato che già nel 2009 circolavano prodotti basati sulla nanotecnologia per un valore di circa 225 miliardi di dollari e che il valore totale di questo tipo di produzione supererà i 3 mila miliardi di dollari nel 2015 (1). *(continua a p. 2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Milano Assicurazioni torna all'utile con 17 milioni di euro nel trimestre

Milano Assicurazioni chiude i primi tre mesi dell'anno con un utile netto consolidato pari a 17 milioni di euro. Nello stesso periodo dell'anno scorso la controllata di Fondiaria-Sai aveva perso 16,6 milioni. Il cda riunitosi ieri ha approvato una trimestrale in ripresa rispetto all'andamento del recente passato. Tuttavia il settore Danni registra una raccolta premi pari a 729,1 milioni, con un calo del 7,1% rispetto al primo trimestre 2011, e chiude con un utile prima delle imposte di 25,7 milioni, a fronte di una perdita di 19,5 del 31 marzo dello scorso anno. Il trimestre passato fa registrare un combined ratio pari al 98,9%, in miglioramento rispetto al valore registrato al 31 dicembre 2011 (114,1%) e in progresso anche nel confronto anno su anno, quando il valore era di 101,3%. Il rapporto sinistri/premi si è attestato al 73,3.

Massimo Pini è stato eletto nuovo presidente, mentre il cda ha nominato sette nuovi consiglieri. Per leggere il resto dell'articolo collegati a questo link <http://bit.ly/L93ebW> su www.insurancetrade.it



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



IMPIEGO DEI NANOMATERIALI E VANTAGGI PER IL SETTORE ASSICURATIVO

Tra i maggiori utilizzatori di nanomateriali contiamo oggi i produttori di cosmetici: ad esempio, si aggiungono nanoparticelle alle creme ed alle lozioni per la pelle, per filtrare la luce ultravioletta. Altri prodotti che sono stati modificati con l'aggiunta di questi materiali comprendono pigmenti e rivestimenti, shampoo, deodoranti, tessuti resistenti alle macchie, macchine fotografiche digitali e perfino palline da tennis. I nanomateriali sono anche utilizzati nel settore della medicina e dell'industria farmaceutica, delle comunicazioni, dell'automotive, delle industrie aerospaziali e della difesa.

Per gli assicuratori, la speranza è che la creazione di prodotti più sicuri possa ridurre alcune tipologie di richieste di indennizzo. Ad esempio, l'incorporazione di nanomateriali nel cemento armato, nelle coperture e in altri materiali da costruzione, potrebbe garantire strutture più forti e più sicure, meno vulnerabili al vento, alla grandine e ai danni da crollo, nonché più resistenti al fuoco. I produttori di automobili, poi, hanno già cominciato ad aggiungere nanomateriali alle carrozzerie delle automobili per migliorarne la performance all'impatto, riducendo i danni causati dagli incidenti d'auto.

Si pensa che la nanotecnologia rappresenti un valido aiuto anche nella bonifica di terreni ed acque contaminate, poichè i sensori costruiti su nanoscala dovrebbero essere capaci di individuare quantità sempre più piccole di contaminanti pericolosi, rendendone più semplice e rapida la bonifica.



LA VALUTAZIONE DEI RISCHI

Sembra insomma che la promessa della nanotecnologia, se realizzata, possa migliorare enormemente molti aspetti dell'economia e della stessa condizione umana. Tuttavia, come accennato, sorgono preoccupazioni circa il potenziale rischio associato all'esposizione ai nanomateriali. Si sa ancora poco, infatti, della loro potenziale tossicità ed ancora meno del loro impatto sinergico. Non sappiamo neppure se materiali normalmente sicuri possano diventare pericolosi quando ridotti in nanoscala, poichè si suppone che le leggi della chimica e della fisica lavorino diversamente quando le particelle vengono infinitamente ridotte. I metalli inerti, infatti, possono diventare altamente reattivi, i normali fili conduttori possono diventare superconduttori e le sostanze normalmente benigne possono diventare tossiche. Mentre alcune nanoparticelle già esistenti e conosciute tendono ad agglomerarsi ed a precipitare al suolo, ad esempio, i materiali più nuovi sono spesso rivestiti per prevenirne l'agglomeramento e tendono così a rimanere più a lungo in uno stato volatile e ad essere dunque più soggetti ad inalazione.

A questo proposito, uno studio effettuato dai ricercatori dei Laboratori Wyle a Houston ha rilevato che i nanomateriali sono abbastanza piccoli da penetrare in profondità nei tessuti dei polmoni causando lesioni e morte negli animali da laboratorio (2).

Siamo tuttavia lontani dal sapere con certezza se i nanoprodotto attualmente sul mercato, o che verranno introdotti nei prossimi anni, possano causare realmente lesioni o danni. Non è detto, infatti, che gli effetti dannosi scoperti tramite gli studi effettuati sugli animali debbano manifestarsi anche sugli esseri umani. Ciò che è ragionevole pensare è che per il comparto assicurativo stiano cambiando i parametri di molti tipi di esposizione. Data la diffusione di questi prodotti, se si scoprisse che uno o più nanomateriali provocano malattie, l'impatto su molte tipologie di polizze non tarderebbe a manifestarsi. Vengono subito alla mente la Responsabilità Civile Prodotti, ma anche la RC Generale, la RCO e poi la RC Professionale e la D&O, per non parlare del ramo Malattie.

L'entusiasmo suscitato dall'estrema versatilità di questi materiali e la loro conseguente propagazione, infine, non può non ricondurre alla mente un analogo fenomeno verificatosi tra il diciannovesimo ed il ventesimo secolo. A quei tempi, le caratteristiche di resistenza alle alte temperature, all'usura ed all'invecchiamento, nonché le straordinarie capacità filtranti e fono-assorbenti dell'amianto, ne fecero un vero e proprio simbolo del progresso.

Semplice da estrarre e da lavorare, incredibilmente flessibile nell'uso che se ne poteva fare, economico e straordinariamente durevole, esso venne usato ovunque. Fu solo molto tempo dopo che vennero alla luce le sue caratteristiche letali, ed ancora oggi paghiamo il conto della lunga scia di morte che questo materiale - considerato a suo tempo meravigliosamente utile - ha lasciato nel mondo.

Cinzia Altomare - P&C Facultative Manager - Gen Re

(1) "NRC Report Calls for New Nano Safety Research Strategy" *Science Insider*, 25/1/2012

(2) "Per la Scienza, la Nanotecnologia pone grandi punti interrogativi," *Washington Post Staff Writer Rick Weiss* - (Feb. 1, 2004), su www.terressentials.com/nanotech.html.

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



www.arag.it



NORMATIVA

La Cassazione si pronuncia sulla vessatorietà delle clausole dei contratti di assicurazione

La Cassazione (Cass. civ. 16 marzo 2012, n. 4254, pubblicata su assicurativo.it) torna ad occuparsi del delicato tema della vessatorietà delle clausole dei contratti di assicurazione.

In particolare, i giudici di Piazza Cavour ribadiscono il concetto secondo il quale *“Nel contratto di assicurazione sono da considerare clausole limitative della responsabilità, agli effetti dell’art. 1341 cod.civ. (con conseguente necessità di specifica approvazione preventiva per iscritto), quelle che limitano le conseguenze della colpa o dell’inadempimento o che escludono il rischio garantito, mentre attengono all’oggetto del contratto - e non sono, perciò, assoggettate al regime previsto dalla suddetta norma - le clausole che riguardano il contenuto ed i limiti della garanzia assicurativa e, pertanto, specificano il rischio garantito”*.

La pronuncia, ai fini della dichiarazione della vessatorietà o meno della clausola, sottolinea, dunque, la differenza esistente tra clausole limitative della responsabilità e quelle che delimitano il rischio garantito.

In tal senso, possono citarsi delle altre interessanti pronunzie, la prima delle quali (Cass. civ., 24 maggio 2011, n. 1173), afferma che *“la clausola di un contratto di assicurazione che preveda la rivalsa dell’assicuratore in caso di guida del veicolo assicurato da parte di conducente in stato di alterazione alcolica (o sotto l’effetto di stupefacenti), oggettivamente accertata e non contestata, è una clausola volta alla limitazione dell’oggetto del contratto e non può considerarsi limitativa della responsabilità, essendone esclusa dunque la vessatorietà”*.

Altrettanto interessante è Cass. civ., 7 aprile 2010, n. 8235, citata nell’ambito della pronuncia di cui ci stiamo occupando, che ha concluso circa la vessatorietà della clausola che, inserita in un contratto di assicurazione della responsabilità civile di un’impresa edile verso terzi, esclude dalla garanzia *“i danni a condutture ed impianti sotterranei in genere, fabbricati e a cose in genere dovuti ad assestamento, cedimento franamento o vibrazioni del terreno da qualsiasi causa determinati”*, poiché una limitazione di tale ampiezza limita l’esposizione dell’assicuratore.

In particolare, la Suprema Corte ha sottolineato che *“configura una non consentita limitazione di responsabilità, ex art. 1229 c.c. la clausola di un contratto assicurativo che, nell’escludere l’assicurazione del relativo rischio, ipotizza (come nel caso di specie, con l’espressione testuale “da qualsiasi causa determinati”) in modo ampio ed indiscriminato la non “comprensione” dei danni nell’oggetto del contratto stesso”*.

Avv. Andrea Maura
andreamaura@yahoo.it

RICERCHE

Il dentista? L’incubo degli italiani

I costi troppo elevati incidono sulla prevenzione: il 51% degli intervistati, secondo un’indagine dell’osservatorio di Unisalute, non ha fatto un controllo nell’ultimo anno

Vuoi per un’atavica paura, vuoi per il più recente, ma non meno angosciante spauracchio della crisi economica, gli italiani dal dentista ci vanno sempre meno. Secondo la nuova indagine dell’osservatorio sanità di UniSalute, la compagnia del gruppo Unipol specializzata in assistenza e assicurazione sanitaria, il 51% dei nostri connazionali non si è sottoposto ad alcun controllo negli ultimi 12 mesi. Di questi, il 32% ha specificato di essersi disinteressato ad ogni attività di prevenzione e che si recherà dal dentista solo nel caso in cui dovesse insorgere un forte dolore. Lo studio rileva anche che questa percentuale sale al 43% tra i cittadini del sud Italia.

Passando ad analizzare le motivazioni, si scopre che tra coloro che hanno dichiarato di aver evitato il dentista, uno su dieci lo ha fatto perché ritiene che le cure richiedano **spese troppo ingenti**, e la percentuale sale al 15% nel campione di intervistati tra i 30 e i 34 anni.

A conferma dell’attenzione ai costi, tra il 49% di previdenti che si recano almeno una volta all’anno dal dentista, il 9% lo ha fatto durante il mese della prevenzione gratuita, approfittando quindi di un’occasione per risparmiare. E sempre questo aspetto è ulteriormente ribadito da un’altra domanda dell’indagine, quella riguardante le voci di costo di alcune delle più comuni prestazioni dentistiche. Dalle risposte emerge che quasi l’80% conosce i prezzi per la cura di una carie, così come per pulizia ed estrazione di un dente e solo il 21% ammette di non esserne informato.

Insomma, per gli italiani le spese dentistiche sono soprattutto un problema di soldi, per questo interrogati sulle visite mediche a cui rinunciavano a causa dei costi, il 35% indica proprio le cure odontoiatriche. Questa tendenza è confermata anche dai dati dell’Associazione Nazionale Dentisti Italiani che già nel 2010 aveva registrato 2,5 milioni di visite in meno e per l’anno appena trascorso prevedeva una ulteriore flessione del 46% nei ricavi professionali.

In un contesto così critico fa riflettere il fatto che solo l’1% effettua le cure dentistiche tramite un’assicurazione sanitaria, evidenziando come ad oggi pochissimi la percepiscono come una soluzione al problema.

Piuttosto, per cercare di arginare i costi e soprattutto non correre il rischio di pagare ancora di più per cure già ritenute care, gli italiani ricorrono ai forum on line. Il dato arriva dall’analisi periodica del web effettuata dallo stesso osservatorio UniSalute su vari forum che si occupano di tematiche salute: la ricerca ha rilevato che molti utenti si rivolgono a questi spazi di condivisione per avere informazioni su prestazioni di qualità a costi contenuti e confrontare i vari preventivi.

D.P.



MARKETING & VENDITE

Giornalismo e tecniche di vendita

Interrogativi alla base di argomentazioni ritenute fondamentali per essere esaurienti: **chi?, cosa?, dove?, quando?, perché?**

Nel giornalismo anglosassone, questa è la regola delle 5 W (in inglese who?, what?, where?, when? e why?).

Nella vendita un nuovo modo di portare avanti una trattativa. Chi vende polizze mai e poi mai userebbe lo schema di domande del giornalismo. In realtà mi è capitato di sperimentare in trattative di vendita assicurative che rompere gli schemi tradizionali, facendo emergere i bisogni dei clienti attraverso le più banali regole del giornalismo produceva effetti incredibili e successi insperati.

Torniamo per un attimo al giornalismo e supponiamo di dover scrivere la cronaca di un furto. Nelle prime righe dell'articolo è necessario dire: **chi ha commesso il furto; cosa ha rubato; quando è avvenuto il furto; dove ha rubato; perché ha rubato.**

Fin qui, non abbiamo detto nulla di nuovo rispetto alla regola delle 5 W. Ma rimangono da dire altre tre cose importantissime: quanto ha rubato, ovvero il valore economico della merce rubata (quantum); in che modo ha agito per rubare (quomodo); di quali mezzi si è servito (quibus auxiliis).

Bene, facciamo ora una prova e usiamo le regole del giornalismo nel nostro settore:

- chi comprerebbe la nostra polizza (quis)?
- quale polizza comprerebbe (quid)?
- in quale momento della sua vita (quando)?
- dove? Su internet, in agenzia, a casa sua (ubi)?
- perché ha acquistato da noi la polizza (cur) o perché non l'ha acquistata?

Vedete quindi che dare le risposte a queste domande ci facilita di molto la vendita e comunque ci fornisce indicazioni fondamentali dei nostri successi e dei nostri fallimenti ogni qualvolta incontriamo un cliente o chiudiamo una trattativa. Spesso basta prendere in prestito le tecniche di altri settori per rendere facile un mestiere che sempre di più sta diventando difficile, non tanto per un problema di concorrenza quanto per la totale mancanza di fantasia, preparazione e voglia di cambiare.

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

MERCATO

Continua la crescita dei mancati pagamenti delle imprese italiane

Prosegue il trend negativo dell'andamento dei pagamenti delle imprese del nostro paese. Il primo trimestre ha segnato un incremento del numero dei mancati pagamenti del 38%, mentre gli importi medi sono cresciuti del 19% rispetto ai primi tre mesi del 2011. Ugualmente per quanto riguarda il mercato export, che nel 2011 aveva mostrato segni di tenuta, la frequenza (ovvero l'indicatore del numero dei mancati pagamenti) è aumentata del 18% e la severità (l'analisi degli importi medi) del 23%.

Questi dati provengono, come di consueto, dal rapporto che **Euler Hermes Italia** - società del gruppo Allianz specializzata nell'assicurazione crediti - conduce trimestralmente sugli andamenti dei pagamenti delle aziende italiane. La ricerca, condotta su ogni singola Regione, comprensiva di un approfondimento per i diversi settori merceologici, si basa sul monitoraggio giornaliero dei pagamenti della banca dati Euler Hermes Italia, costituito da circa 450.000 imprese.

“Per quanto riguarda il mercato interno - ha sottolineato **Michele Pignotti**, capo della regione Paesi Mediterranei, Africa & Middle East di Euler Hermes e country manager di Euler Hermes Italia - le variazioni negative più rilevanti riguardano proprio alcuni settori del made in Italy maggiormente colpiti dalla crisi dei consumi come le calzature o dal rialzo dei prezzi energetici come la carta. Mostrano difficoltà anche i settori ad alto valore aggiunto come la siderurgia, la meccanica e l'energia, protagonisti della ripresa di fine 2010 e inizio 2011, che rischiano di contagiare importanti settori a valle collegati”.

L'obiettivo del report è quello di consentire di analizzare in anticipo il trend del ciclo economico e lo stato di salute dei segmenti produttivi fondamentali rivolgendo anche un'attenzione particolare al mercato dell'export. Proprio su questo punto, ha rilevato Pignotti “si evidenzia un peggioramento dei pagamenti soprattutto in termini di importi medi. Ad incidere su quest'ultimo dato, gli incrementi registrati nei settori dell'agroalimentare e l'edilizia verso le economie in difficoltà come Spagna, Grecia e Portogallo e della meccanica e siderurgia verso l'Austria, la Polonia e la Repubblica Slovacca”.

Visto anche il clima di generale incertezza dei mercati, soprattutto in Europa le imprese italiane devono riuscire a tenere il passo delle economie che in questo momento trainano la crescita come i Brics e alcuni paesi dell'Area Med e del nord Africa, che - ha concluso il country manager di Euler Hermes Italia - “dopo un anno di tumulti, saranno pronti a ripartire verso una ricostruzione più solida dei principali indicatori economici”.

D.P.