



EDITORIALE

## Spinte al rincaro per i premi navali

Sarà una materia complicata e complessa quella dei risarcimenti assicurativi per il disastro della Costa Concordia, mentre il *Financial Times Deutschland* informa che presso Allianz si sono già presentati i primi passeggeri a chiedere i danni (dirottati ad avvocati italiani). Sempre FT Deutschland avanza l'ipotesi che quanto avvenuto possa concorrere a spingere i costi delle assicurazioni sulle navi, un mercato piuttosto stagnante e di dimensioni tutto sommato limitate, stimato in 7,5 miliardi di dollari. Quello che sembra probabile, è che si tratti comunque del più grave sinistro in termini assicurativi, con costi relativi alla nave (stime tra i 400 e i 500 milioni di euro) e quelli ancor più difficili da quantificare per i danni a passeggeri, e qui a paggio e d eventualmente per terzi, al punto che alcuni analisti (Joy Ferneyhough della banca Spirito a Londra) parlano di un miliardo di dollari. A concorrere, secondo alcune fonti, sarebbero ben 28 compagnie tra assicurazione diretta e riassicurazione.

*Maria Rosa Alaggio, direttore Insurance Trade e Insurance Magazine*

MANAGEMENT

# Governare gli equilibri aziendali

Per le agenzie è necessario disporre di metodi e strumenti di controllo di gestione, che aiutino a comprendere se si sta rispettando il principio di economicità, ossia se l'azienda è autonomamente capace di durare nel corso del tempo

*A cura dello Studio Zaccariotto e Furlan*

Come non mai l'attuale contesto rende necessario che l'agenzia/azienda adotti strumenti e metodi che le consentano di prendere decisioni in modo tempestivo. Il controllo degli effetti delle operazioni di gestione non deve limitarsi alla rilevazione dei soli risultati consuntivi, ma, pena la stessa sopravvivenza, deve necessariamente spingersi oltre. Occorre cioè verificare, ex ante e poi in continuum, se l'azienda sta rispettando il **principio di economicità**, ossia se è autonomamente capace di durare nel corso del tempo: per raggiungere questo principio l'azienda deve operare in condizioni di equilibrio.



Si tratta pertanto di valutare, attraverso un confronto di valori, se l'azienda si trova in *equilibrio finanziario, economico e patrimoniale*.

L'impresa si trova in una condizione di sostanziale equilibrio reddituale quando i suoi ricavi sono almeno in grado di fronteggiare i costi che si sostengono per l'acquisizione dei fattori produttivi (beni materiali, immateriali, risorse umane, servizi ecc).

L'azienda ha una redditività soddisfacente quando, dopo aver coperto i costi, è in grado di remunerare, nella misura ritenuta adeguata, il capitale ovvero l'imprenditore. (continua a pag. 2)

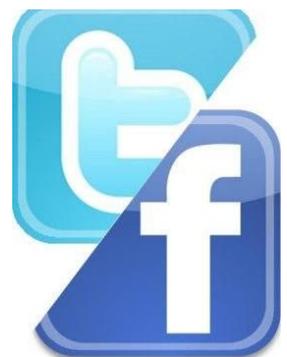
BREVI DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Standar&Poor's, ok alla fusione Unipol-Fonsai

Standard and Poor's, smentendo le voci di ieri che prevedevano una bocciatura, promuove la fusione fra Unipol e Fonsai, conferma "B" il rating della compagnia assicurativa del Gruppo Ligresti e mantiene il creditwatch "developing". Ovvero, indica che se l'operazione verrà portata a termine il giudizio potrebbe migliorare. In caso contrario, probabilmente il gruppo verrà declassato.

## L'ex gestore di Zidane a capo di Generali Luxembourg

Idriss Tsouli, ex gestore del patrimonio del calciatore francese Zinedine Zidane, ha ottenuto dal Leone di Trieste il compito di guidare la newco Generali Luxembourg, che ha come oggetto sociale tutte le operazioni di assicurazione e riassicurazione e qualsiasi operazione di capitale, compresa l'assunzione di partecipazioni in imprese assicurative.



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

## TAVOLA ROTONDA

Oggi a Milano si tiene la prima tavola rotonda organizzata da Insurance Connect dal titolo: "Liberalizzazioni nel settore assicurativo, vera concorrenza?" Intervengono: Massimo Treffiletti, Area Sinistri Auto Ania; Paolo Panarelli, d.g. Consap, Giuseppe Mornata, servizi informatici Ania, Maurizio Hazan, Studio Legale Taurini & Hazan. Dalla prossima settimana il video dell'evento su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)



L'analisi reddituale si basa sull'approfondimento di alcuni indici reddituali, il principale dei quali è il **Roe**, che è dato dal rapporto tra l'utile e il capitale netto. Tale quoziente è un indicatore della redditività effettivamente ottenuta dall'impresa e quindi del grado di remunerazione del rischio affrontato dall'imprenditore o dai soci.

Per valutare l'andamento della redditività aziendale complessiva c'è bisogno, almeno, di un ulteriore indice che misuri le potenzialità di reddito dell'azienda, che è il **Roi (return on investment)** o tasso di redditività del capitale investito che può essere considerato approssimativamente uguale alla differenza tra il Valore e i Costi della produzione evidenziata nel Conto economico.

L' **equilibrio finanziario** esprime la capacità di un'impresa di rispondere in modo tempestivo ed economico agli impegni finanziari richiesti dalla gestione.

Tra gli strumenti che impiegano la tecnica dei quozienti, possono essere riconosciuti indicatori di solidità ed indicatori di liquidità. Guardando all'equilibrio finanziario a medio - lungo termine sono presenti indicatori che approfondiscono la solidità di un'impresa la quale è volta all'apprezzamento della capacità della stessa di far fronte agli impegni nel medio e lungo periodo.

Tra questi si possono citare l'indice di copertura degli immobilizzi che mette in relazione le immobilizzazioni al netto dei fondi di ammortamento dell'azienda e i finanziamenti durevoli, dati dal capitale proprio più le passività consolidate a fine periodo. Questo indice permette di apprezzare il grado di dipendenza da terzi finanziatori con riferimento all'entità degli investimenti.

Vi è poi il cosiddetto margine di struttura che pone invece a confronto dei valori assoluti, confronto che consente di evidenziare se i fabbisogni a lungo termine sono in equilibrio con le fonti aventi le medesime caratteristiche. Il suo significato è quello di indicare il livello di equilibrio finanziario nel medio lungo termine.

L'analisi della liquidità, vale a dire la capacità dell'azienda di far fronte, momento per momento, ai propri impegni di pagamento, può essere ottenuta attraverso l'uso di alcuni indicatori specifici. Tra questi, l'indice di liquidità primaria il quale esprime la capacità dell'impresa di far fronte agli impegni di pagamento a breve termine con le liquidità immediate oppure con le risorse monetarie differite.

L'**equilibrio patrimoniale** attiene invece al bilanciamento tra i mezzi e le sostanze a disposizione dell'azienda (**fonti**) e le attività che l'impresa svolge per raggiungere il fine sociale (**impieghi**).

Gli indici di composizione della struttura patrimoniale hanno lo scopo di verificare se sussistono condizioni di equilibrio patrimoniale, ovvero di illustrare l'evoluzione degli impieghi, secondo criteri di liquidità decrescente, e l'evoluzione della struttura delle fonti, secondo criteri di presunta scadenza dei debiti e degli impieghi finanziari in genere.

La struttura patrimoniale si analizza tramite il calcolo del grado di elasticità degli impieghi che esprime il rapporto tra attivo corrente e capitale investito.

Questo indicatore accerta se l'impresa ha una forte dotazione di beni a fecondità ripetuta con pesanti ripercussioni sui costi fissi e lo smobilizzo finanziario.

Un secondo indice preso in considerazione è rappresentato dal grado di elasticità delle fonti il quale esprime il rapporto tra passivo corrente e capitale investito.

L'indicatore mette in luce il peso che le fonti di finanziamento a breve hanno nel coprire il capitale investito.

Si può considerare ai fini dell'analisi finanziaria anche il tasso di indebitamento che mette a confronto i debiti complessivi che ha l'azienda verso terzi con il capitale netto.

In altri termini questo indicatore mette in luce il grado di dipendenza finanziaria dell'impresa da terzi finanziatori con riferimento alle fonti di finanziamento.

Tanto più alto è questo rapporto, tanto maggiore sarà la dipendenza finanziaria da terzi.



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

**PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO  
QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI  
GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT**



## INTERMEDIARI

### Uniti contro gli stupidi furbetti

#### Lo Sna di Bari si costituisce parte civile nei processi contro le frodi assicurative

Agenti e clienti insieme contro le frodi assicurative. La mobilitazione parte dalla Puglia e si ispira a un concetto molto chiaro: le truffe emesse da pochi si ripercuotono sulle tasche di tutti. E così la sezione provinciale dello **Sna di Bari** ha rotto gli indugi, dando incarico ai propri legali di costituirsi parte civile nei processi contro 114 tra medici, carrozzieri e clienti rinviati a giudizio nel capoluogo pugliese.

**Francesco Gramegna, presidente provinciale dello Sna**, racconta che la scelta nasce da lontano. Dal luglio 2010 quando, nel corso di un congresso a Bari, il sindacato ha snocciolato dati molto significativi. Fino a due anni fa la media dei sinistri con lesioni a persone costituiva, in Puglia, il 43% del totale. A fronte di un 21% a livello nazionale e di un 15% a livello europeo. Di queste lesioni, 7 su 10 erano colpi di frusta.

"A meno di una debolezza strutturale dei colli dei cittadini pugliesi - commenta oggi Gramegna - i numeri testimoniavano la forte incidenza sul territorio delle truffe assicurative". E così a seguito di una mobilitazione, le cifre si sono notevolmente ridimensionate. "Ancora non abbiamo dati ufficiali - afferma lo stesso presidente dello Sna di Bari - ma in Puglia i sinistri con lesioni a persone sono sicuramente scesi sotto il 30% del totale". Soltanto un anno fa il sindacato aveva pronosticato, proprio a causa delle frodi, la chiusura di almeno 100 agenzie e quasi 1.500 posti di lavoro tra dipendenti e collaboratori.

Su questo punto Gramegna è categorico. "Le percentuali anomale - dice - hanno generato costi assicurativi altissimi. Non solo aumenti delle tariffe ma disdette di interi portafogli e difficoltà nell'assicurazione per giovani e neopatentati. E, conseguentemente, è salito a dismisura anche il numero di veicoli che circolavano senza copertura assicurativa, con ulteriore danno a carico dei cittadini pugliesi".

Tirare in ballo passeggeri feriti a seguito di ogni incidente stradale rappresentava una sorta di bancomat da cui attingere a piene mani. «L'inversione di tendenza c'è stata - dichiara Gramegna -. Addirittura, per esperienza personale, posso dire che in molti episodi di lieve entità si preferisce non aprire nemmeno più il sinistro, pur di non pregiudicare l'attestato di rischio".

La campagna di sensibilizzazione ha coinvolto sindaci, magistratura e forze dell'ordine. Un terreno da cui è sbocciata la scelta di costituirsi parte civile ai processi. "Innanzitutto - chiosa Gramegna - abbiamo intenzione di capire chi sono questi 114 rinviati a giudizio. Poi stiamo valutando l'opportunità di coinvolgere l'utenza. Ci siamo fatti promotori di questa azione per cercare di creare un collante fra agenti e assicurati. Una sorta di class action contro i professionisti della truffa. E per questo non escludiamo che in futuro si possano cofinanziare cause collettive in contrasto ai comportamenti illeciti".

*Fabio Forlano*

## MERCATO

### 2012: un anno senza credito

Dopo il declassamento del debito sovrano dell'Italia da parte di S&P, da A a BBB+, **Coface**, società che opera nel settore crediti, abbassa la sua valutazione sul Bel Paese da A3 ad A4. Stessa sorte è toccata alla Spagna. Il giudizio di Coface sui due più importanti Stati dell'Unione Europea sul Mediterraneo si inserisce nel quadro delle valutazioni sul rischio-paese. I rating di Coface si basano sul livello medio di rischio di insolvenza delle imprese di un Paese e sull'esperienza di pagamento della compagnia.

Ma la crisi, come si sa, è mondiale e il deterioramento iniziato nell'estate 2011 continuerà, con aspetti recessivi, per tutto quest'anno. Coface ha osservato nelle imprese un aumento dei mancati pagamenti dal secondo semestre 2011. Su base annua, la società ha evidenziato un incremento del 19% degli insoluti, con un aumento del 28% per le imprese dell'Area Euro. Rispetto alla crisi del 2008, quando gli impiegati di Lehman Brothers abbandonavano la sede con i cartoni tra le braccia, la situazione appare diversa. La maggiore interconnessione finanziaria e l'esposizione delle banche al debito sovrano europeo stanno avendo un impatto ingente a livello del credito sull'economia reale.

"In mancanza di risposte rapide alla crisi da parte delle istituzioni - ha sottolineato **François David, presidente di Coface** - le aspettative negative dei mercati finanziari hanno scatenato la sfiducia degli attori dell'economia reale. Nel 2012 la combinazione di una crescita molto indebolita in Europa e di un possibile esaurirsi del credito potrebbe incidere in misura sensibile sul rischio di credito delle imprese", ha concluso il top manager.

In Italia e Spagna, le due grandi malate dell'Area Euro, complici un debito pubblico imponente per la prima e un indebitamento del settore privato per la seconda, dall'inizio 2011 i mancati pagamenti delle imprese hanno segnato un +50% circa.

Ma è l'Europa emergente (Repubblica Ceca, Slovenia, Slovacchia, Ungheria e Croazia) che risentirà di più della contrazione dei flussi di finanziamento. Basti pensare alle banche europee occidentali che, esposte ai debiti sovrani traballanti dell'Area Euro, ridurranno il sostegno alle filiali dell'est.

Infine bisognerà fare i conti con il ritorno dell'instabilità politica nei Paesi del nord Africa e del medio oriente: l'ondata di agitazioni ha segnato una svolta in quegli Stati, ma, contemporaneamente, Coface ha registrato numerosi mancati pagamenti legati alle rivoluzioni.

*Fabrizio Aurilia*



## MARKETING

# Gli assicuratori sono capaci di emozionarsi ed emozionare?

Si parla sempre più spesso di vendita emozionale anche nel settore assicurativo dove di emozioni ce ne è un gran bisogno.

Il nostro mestiere è quello di vendere “promesse” e quindi senza emozioni non si va lontano. Siamo noi che dobbiamo trasferire quelle emozioni che normalmente il cliente quando acquista un televisore o un computer o qualsiasi altro oggetto prova nel vedere, toccare e desiderare l’oggetto in questione.

Recentemente su internet ho letto un cartello sulla vendita che vorrei riproporre e che a mio avviso fa capire bene cosa intendo dire:

**"Vendere è come radersi, se non lo fai tutti i giorni diventi un barbone".**

E allora perché non parlare di vendita emozionale ed emozionante, perché lasciare che l’unico vero motivo per il quale si vende qualcosa sia quello economico.

Noi assicuratori non riusciamo a vedere il nostro prodotto, le polizze o il sinistro, come qualcosa di bello, che possa suscitare emozioni e questo perché? Semplicemente perché riduciamo il nostro lavoro ed il momento della vendita alla sottoscrizione di un contratto.

Fermiamoci per un momento ad esaminare la terminologia del nostro mondo: chiamiamo quello che il cliente deve pagare “premio”, parliamo di “sinistro” (termine che ricorda qualcosa di losco) per indicare un evento catastrofico che impatta sul cliente, il supporto alla vendita delle compagnie di assicurazione è definito “ispettore”, chi sottoscrive la polizza è “il contraente” (il termine contrarre evoca il contagio) e così via. Possiamo emozionare se il mondo in cui operiamo, il nostro mondo, usa solo termini negativi per esprimere un momento importante della nostra vita.

La sottoscrizione di una polizza di assicurazione è un atto per la protezione dei nostri beni più cari, vita, persona, famiglia, casa, futuro economico. Ed allora perché non cominciamo a cambiare la terminologia assicurativa rendendola più “emozionante”. So che possa essere ritenuta follia pura, ma a titolo provocatorio perché non chiamare “amico” il contraente, “investimento per il futuro” il premio, “assistente personale” l’ispettore e così via. Solo pensando in maniera diversa potremmo rendere il nostro lavoro qualcosa di emozionante ed emozionale.

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



## PRODOTTI

# Incendi, perdite d’acqua, furti? Ci pensa la polizza Progetto Sicurezza Casa

**Il prodotto, creato da UBI Assicurazioni, può essere personalizzato in base alle proprie esigenze e alle proprie possibilità di spesa**

Ubi Banca propone un prodotto a tutto tondo per assicurare la propria abitazione: la polizza “**Progetto Sicurezza Casa**”, studiata da **Ubi Assicurazioni** in modo da coprire sia la responsabilità civile verso terzi, sia i danni alla propria abitazione causati da eventi imprevisti. Primi fra tutti incendi e allagamenti provocati dalla rottura dei tubi, da acquazzoni particolarmente violenti e da problemi ai sistemi di deflusso delle acque.

La polizza assicura una copertura anche in caso di bufere, uragani, grandinate e nevicate. Nel caso in cui la propria abitazione diventi inagibile, “Progetto Sicurezza Casa” garantisce le spese per i soggiorni in albergo e per la demolizione, il trasloco e il deposito dei propri beni presso terzi. La polizza assicura una copertura non solo all’edificio, ma anche ai beni contenuti al suo interno.

In questo caso, è possibile scegliere fra due opzioni. La prima prevede il rimborso del costo di rimpiazzo delle cose danneggiate o asportate con altre nuove, uguali od equivalenti, semplicemente dimostrando di averle riacquistate. Mentre la seconda prevede un deprezzamento massimo del 30% del costo di rimpiazzo, nel caso in cui invece il cliente non intenda comprare nuovi beni. Oltre alla versione base, è possibile sottoscrivere alcune garanzie aggiuntive per proteggersi dai furti e dalle rapine all’esterno dell’abitazione.

La sezione dedicata alla responsabilità civile copre, ad esempio, i danni provocati negli appartamenti vicini a causa di spargimenti d’acqua e quelli di cui sono responsabili i figli, gli animali e i collaboratori domestici dell’assicurato.

La polizza può essere acquistata presso gli sportelli di tutte le banche del gruppo Ubi (Banca Popolare di Bergamo, Banca Popolare Commercio & Industria, Banca Popolare di Ancona, Banca Carime, Banco di Brescia, Banca Regionale Europea, Banca di Valle Camonica e Banca San Giorgio) e può essere personalizzata in base alle proprie esigenze e alle proprie possibilità economiche.

*Emanuela Meucci*