

PRIMO PIANO

Fonsai, assolto Paolo Ligresti

Paolo Ligresti è stato assolto dalla Corte d'appello di Milano dall'accusa di falso in bilancio e aggio-taggio nell'ambito di un filone dell'inchiesta su presunti illeciti nella passata gestione di Fonsai. Insieme al figlio di Salvatore Ligresti, morto di recente, sono stati assolti l'ex attuario di Fonsai, Fulvio Gismondi, e l'ex dirigente, Pier Giorgio Bedogni. La Corte ha accolto la richiesta del sostituto pg, Celestina Gravina, e ha confermato la sentenza di primo grado, decisa nel dicembre del 2015 dal gup di Milano, Andrea Ghinetti.

All'epoca, il tribunale aveva assolto gli imputati perché il fatto contestato non sussiste e contemporaneamente aveva espresso lo stesso giudizio su Fondiaria Sai, che era imputata per la legge 231 del 2001 sulla responsabilità amministrativa degli enti.

Secondo il pg Gravina, nel bilancio del 2010 di Fonsai gli ammanchi nelle riserve sinistri erano il frutto di una condotta "imprudente che ridonava sui soci e sugli azionisti di riferimento" ma che "non costituiva reato". Nelle motivazioni del verdetto di primo grado, il gup aveva sostenuto che l'imputato "non aveva occultato le perdite".

"Sono molto soddisfatto, ringrazio il pg", ha commentato Paolo Ligresti.

Fabrizio Aurilia

L'OPINIONE

Idd, interrogativi e riflessioni

Le disposizioni presentate dall'Ivass contengono molte criticità per gli agenti: dall'intermediario accessorio, all'enfaticizzazione sulla consulenza imparziale. In definitiva ci si potrebbe chiedere se è ancora conveniente rimanere iscritti nella sezione A

Ieri sono scaduti i termini per l'invio delle osservazioni relative agli schemi di regolamento Ivass recanti disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi.

Com'è noto, si tratta di normative di secondo livello, derivanti dalla prossima introduzione dell'Idd, ovvero *Insurance distribution directive*, il cui recepimento è avvenuto in Italia attraverso il decreto legge 68 del 21 maggio 2018.

Si tratta di norme che, già dal prossimo primo ottobre, sono destinate a modificare strutturalmente l'assetto della distribuzione assicurativa italiana e in merito alle quali, in particolare rispetto al provvedimento di cui sopra, da più parti si sono levate voci di soddisfazione per aver scongiurato alcuni pericoli per gli intermediari, in particolare per gli agenti o iscritti in sezione A del Rui.



Alessandro Lazzaro

MINIMA SODDISFAZIONE

Leggendo il testo del decreto, la cui comprensione è non certo agevole giacché modifica, spesso in profondità, il *Codice delle assicurazioni*, e analizzando il documento di consultazione numero 5 del 2018, tutta questa soddisfazione per un agente si fa fatica a trovarla.

Non sarà anzitutto sfuggito a nessuno (e d'altro canto Ivass nella sua relazione introduttiva al regolamento lo motiva) il fatto che per la prima volta un regolamento di secondo livello (seppur in pubblica consultazione) sia stato pubblicato prima che la fonte primaria (il dl 68) fosse pubblicato in *Gazzetta Ufficiale*. Sarà anche una questione di forma, ma che a by-passarla sia il regolatore del mercato assicurativo lascia stupiti, per non dire altro. Anche perché si tratta di quello stesso regolatore che, in sede di verifica presso le agenzie, alla forma bada, eccome.

Ma, passando agli argomenti di sostanza, la cui portata è certamente rilevante poiché ci si appresta a riscrivere il Regolamento 5 sull'intermediazione assicurativa, una serie numerosa di questioni rischia di stravolgere l'attuale stato delle cose, oltre che quotidianità e prospettive degli intermediari, in particolare per gli agenti.

Per brevità ne affronto tre che, a mio parere, dovrebbero stimolare unitariamente e immediatamente la reazione del mondo degli agenti.

QUALE FUTURO PER LA SEZIONE F

Mi riferisco, in prima battuta, all'introduzione della disciplina di una nuova figura, denominata *intermediario accessorio*. Una figura che, di fatto, affianca ma non sostituisce quanto in parte è già presente adesso, ovvero la figura di intermediario accessorio attualmente presente in *Sezione E*. A titolo di cronaca, ricordo che l'intermediario accessorio svolge attività principale diversa dall'intermediazione assicurativa, e può collocare prodotti assicurativi complementari al prodotto principale. Ora, parrebbe che l'introduzione di una nuova sezione del registro, caso unico in Europa, poiché in Italia sarebbe la sesta (tra l'altro nemmeno sottoposta a un preventivo esame) non sia risolutiva rispetto alle criticità già emerse in tema di garanzie per il consumatore. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Peraltro riesce anche difficile immaginare come possa essere conveniente, per chi ha intenzione di costruire una nuova rete commerciale nel settore, iscriverne tale rete nella costituenda Sezione F e non invece nella sezione E del registro, nella quale magari non si può ricevere mandati diretti dalle imprese, ma si è sottoposti a minori vincoli e, soprattutto, si potrebbe distribuire qualsiasi prodotto assicurativo, mentre coloro che risulteranno iscritti nella F non potrebbero commercializzare la sola previdenza complementare (settore che da anni non genera margini in grado di sostenere un'organizzazione di vendita).

LA SCARSA TUTELA DEL CONSUMATORE

Appare comunque singolare come, di fronte a un impianto normativo come la Idd, le cui finalità sembrano chiaramente volte ad aumentare la tutela nei confronti dei consumatori, si possa consentire a chi svolge accessoriamente la professione d'intermediario assicurativo, di commercializzare in sostanza qualsiasi prodotto, dato che l'indicazione nell'articolo 109 bis del dl non ne specifica i limiti.

In buona sostanza, da una parte s'inseriscono presidi e vincoli a tutela dei consumatori che a volte rischiano di sfiorare i limiti dell'inconciliabilità con le disposizioni e le finalità di un mandato svolto per un'impresa, e dall'altro si aprono maglie piuttosto larghe verso un'apertura della platea di soggetti distributori, rispetto alla cui attività gli ultimi anni hanno evidenziato azioni e comportamenti tutt'altro che volti alla tutela dei consumatori stessi: quanto accaduto in molti istituti bancari relativamente a prodotti assicurativi legati ai mutui pare forse non essere esaustivo.

CONVIENE RIMANERE ISCRITTI IN SEZIONE A?

Una situazione che rischia ancor più di aggravarsi con la bizzarria della riduzione degli obblighi formativi per gli intermediari che svolgono attività in forma accessoria in Sezione E o, peggio, con la non più prevista obbligatorietà d'iscrizione al Rui per chi svolge intermediazione nei locali degli intermediari di Sezione E. Ci si domanda, a questo punto, a chi convenga davvero restare iscritto in Sezione A, considerato che la legge sulle collaborazioni orizzontali ha anche consentito la creazione di società agenti di fatto detenute dalle stesse imprese, con cui si by-passano i mandati tradizionali.

Il terzo aspetto riguarda l'enfaticizzazione data alla cosiddetta *consulenza imparziale*, rispetto alla quale mi pare che restino aperti quesiti piuttosto rilevanti: chi la paga? come la paga? chi ne risponde? e chi la assicura?

In finale, una provocazione: ma se siamo all'anno zero e tanti istituti, peraltro quotidianamente utilizzati dal mercato (vedi l'Ana 2003), sono considerati ormai obsoleti e limitativi di una vera liberalizzazione del settore, allora è forse il momento di procedere con la liquidazione delle indennità di fine mandato secondo le attuali regole e poi ripartire da capo. Altrimenti a pagare il conto restano sempre e solo gli iscritti in sezione A.

Alessandro Lazzaro

Essere intermediari nell'era dell'Idd

Per capire come agenti e compagnie si stanno preparando all'entrata in vigore della normativa, Insurance Connect e Scs Consulting lanciano il sondaggio collegato al convegno sulla distribuzione assicurativa del prossimo autunno

Cosa vuol dire essere intermediario professionista nell'era dell'Idd? Cosa significa per un agente contribuire anche all'ideazione di un prodotto e non solo alla sua vendita? Il concetto di *target market* cambierà la relazione con il cliente? Insomma, gli intermediari sono pronti alla svolta?

Per rispondere a queste domande, Insurance Connect e Scs Consulting hanno coinvolto gli intermediari in prima persona con un ricco questionario, i cui risultati saranno presentati in occasione del tradizionale convegno di Insurance Connect sulla distribuzione assicurativa, il prossimo autunno.

L'obiettivo dell'indagine di quest'anno è capire e spiegare in che modo compagnie e agenti possano, alla luce dell'applicazione di Idd, incrementare l'efficacia commerciale, elevare la cultura del rischio e rendere più esplicito nel cliente il bisogno assicurativo e infine garantire il livello di servizio necessario per differenziare la propria offerta e il proprio modo di veicolarla. Con questi obiettivi, una parte del questionario sarà riservata anche alla gestione della rete secondaria.

Il questionario è in forma anonima e contribuirà a disegnare una mappa dell'intermediazione di domani.

Per accedere al questionario clicca qui.



Cervello femminile e maschile a confronto

Dopo decenni di revisionismo, le neuroscienze confermano la differenza genetica nelle attitudini di uomini e donne, dovute a un diverso sviluppo del cervello che tende alla complementarietà

Le discussioni sulle differenze tra uomo e donna (e relative facoltà mentali) sono state e sono tuttora al centro di varie discussioni, sia di tipo scientifico che di tipo professionale e, diciamo pure, anche di tipo sessista (volendo sorvolare sui luoghi comuni che al massimo possono far ridere gli spettatori di commedie e film satirici).

Ma la domanda centrale resta sempre la stessa: c'è una reale differenza? E, se sì, chi è più in gamba?

Come evidenziato dal professor Antonio Federico, past president della Sin e professore ordinario di Neurologia presso il dipartimento di Scienze neurologiche dell'università di Siena, "i dati scientifici evidenziano chiare e nette differenze tra il cervello femminile e quello maschile, differenze che sono genetiche, ormonali e strutturali anatomico-fisiologiche, con importanti conseguenze sulle funzioni cerebrali e anche su alcune malattie".

Più specificatamente, lo stesso Federico davanti alla domanda su chi possieda il cervello più intelligente risponde: "il cervello femminile, essendo più dinamico dal punto di vista metabolico e abituato a situazioni legate a variazioni ormonali, è caratterizzato da una maggiore elasticità. In situazioni complesse è dunque avvantaggiata la donna, perché il cervello femminile è meno rigido e portato, quindi, ad analizzare uno spettro più ampio di dati e possibilità; al contrario, il cervello maschile è favorito in situazioni semplici e collaudate".

Ma non correte troppo: questo non vuol dire che esista una netta e reale supremazia ma piuttosto che molte delle leggende sul cervello maschile dominante sono in real-

tà, per l'appunto, solo leggende non supportate da dati scientifici.

La finanza è donna

Nel mondo della finanza, tipicamente maschilista e tradizionalista, il processo di accettazione della *non-più-sostenibile* dominanza del cervello maschile nei team di gestione è iniziato e sta già dando i primi risultati: alcuni responsabili dell'asset *allocation* richiedono specificatamente gestori di fondi donne o team di investimento composti da donne.

Perché il cervello femminile può dare un contributo così importante al mondo finanziario?

Come visto poc'anzi, le differenze neurofisiologiche esistono e sono ormai innegabili: la maggiore connessione tra le diverse aree del cervello e la maggiore capacità di pensare in modo circolare conferiscono alle donne un *mindset* più performante in contesti di scenari complessi mentre, al contrario, il cervello maschile si dimostra molto più performante in contesti dove le informazioni sono più lineari e richiedono dunque azioni più dirette e collaudate.

In termini finanziari la presenza femminile nei team di gestione ha mostrato una migliore propensione ad avere portafogli maggiormente diversificati, con posizioni meno rischiose: oltretutto la ridotta suscettibilità femminile agli scontri tra *alfa*, nel contesto dei team, ha mostrato anche una più facile ammissione del possibile errore, con la conseguenza di interventi correttivi più tempestivi.

(continua a pag. 4)



**LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.**



(continua da pag. 3)

La dura vita del maschio alfa

Immaginate per un attimo di dover mostrare costantemente al team di essere il *dominante* e di temere ogni ammissione di errore e/o debolezza, come fosse l'anticamera del possibile attacco di un altro aspirante alfa: quanto vi verrebbe facile, in un simile contesto, dichiarare candidamente "non so che fare, ho dubbi" o peggio la faticosa frase "temo di aver fatto un errore"?

Per di più, la naturale attitudine del cervello cognitivo di voler perseguire la sua ragione a ogni costo (il cosiddetto *bias di conferma*) ne verrebbe ulteriormente rinforzata: non solo non vorreste ammettere errori ma, al contrario, cerchereste in ogni dove le prove della ragione!

Quanto cambierebbe lo scenario di comportamento e valutazione se aveste un *mindset* più orientato a una valutazione mista, ragione ma anche intuizione, tendenza a guidare da alfa ma allo stesso tempo minore bisogno di affermare il dominio *zero errori*?

Per ampliare la comprensione di tutti i lettori sull'argomento e sulle infinite dispute sulle performance *maschili vs femminili*, vorrei fare un piccolo salto nella genetica di base, ovvero risalire alla fase in cui, durante la gestazione, siamo entrambi potenzialmente maschio o femmina.

In principio fu femmina

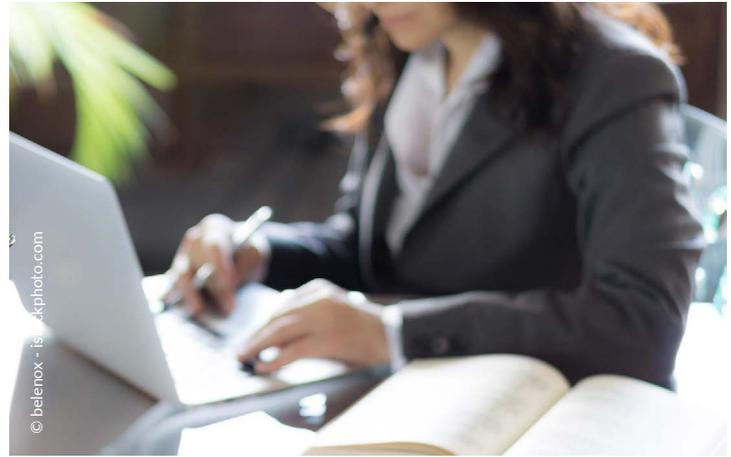
Per usare una frase a effetto potrei gelare subito il sangue dei maschilisti, ironicamente, dicendo: "il cervello è di default femminile".

Immagino sappiate già che il maschio possiede l'accoppiata cromosomica XY mentre la femmina possiede quella paritetica XX... dunque quand'è che il cromosoma Y inizia, mentre siamo ancora in grembo, a determinare la nostra (il mio sesso maschile mi porta a dire "nostra" naturalmente) maschilizzazione?

So che è un termine brutto e cacofonico ma il processo di cui vi sto parlando è proprio in questo che consiste: generare un processo, diverso dallo sviluppo di default, che invece di far costruire nel bimbo le ovaie, fa crescere i testicoli.

In sintesi ecco cosa avviene:

- il cromosoma Y (grazie ad una sua area specifica chiamata *Sry, sexual determination region*) innesca il processo diverso dal default e installa i testicoli nel bimbo,
- questi si danno da fare per produrre dosi massicce di testosterone che a sua volta genera un effetto di *defemminizzazione* (ovvero blocca la nascita di organi genitali femminili) e maschilizzazione (ovvero costruisce il resto dello sviluppo maschile),
- i due processi di cui sopra, anche grazie alle differenti dosi di ormoni maschili (*in primis*, il testosterone) e femmi-



nili, impattano, indovinate un po', proprio sulla costruzione del cervello che diverrà definitivo.

La conferma dei luoghi comuni

Qui viene la parte più interessante.

Infatti il cocktail ormonale maschile, interrompendo i processi di default dello sviluppo cerebrale femminile, genera, da un lato, un ipersviluppo dell'ippocampo (regione del cervello che presiede, tra le altre, alle funzioni di intelligenza spaziale) e, dall'altro, al ridotto sviluppo del *locus coeruleus* (chiamato anche *punto blu*) che regola la risposta della noradrenalina agli stimoli di stress e reazioni *fight or flight* (combattimento o fuga).

Vi è chiaro ora il perché le donne si perdono più facilmente per strada e faticano a capire le mappe stradali e gli uomini fanno più facilmente errori letali? È scritto nello sviluppo cerebrale!

Sui motivi potremmo scrivere libri, anche se la tesi più semplice, in sintesi, è che il vantaggio genetico di queste due differenti funzionalità abbia permesso alla donna di proteggere meglio sé stessa e la prole nella sua *caverna*, lasciando all'uomo il compito di andare a esplorare territori per cacciare, con una dose di sana *incoscienza coraggiosa*, utilissima per procacciare bacche e/o selvaggina per la famiglia.

Ho voluto aprire una finestra sull'argomento, potremmo continuare a disquisirne per ore, ma la conclusione resta sempre la stessa, e si basa sul buon senso così come sulle neuroscienze: solo camminando a braccetto, maschio e femmina, ottengono il massimo e vedono meglio la realtà.

Stefano Santori,
mindset coach, autore,
consulente aziendale di Wikicom

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 10 luglio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577