



PRIMO PIANO

Sicurezza stradale in spiaggia

È partita ieri da Forte dei Marmi #nonrischioperché, iniziativa ideata dalla Fondazione Ania in collaborazione con la Polizia di Stato che, per oltre un mese, coinvolgerà alcune tra le principali località turistiche italiane. Ogni giorno, dalle 15 alle 21, un van della Fondazione sosterrà nelle piazze principali e in prossimità delle spiagge, per offrire la possibilità di partecipare a un quiz sulla sicurezza stradale e di svolgere prove di guida sicura al simulatore. Ai partecipanti saranno consegnati gadget a tema, tra i quali etilometri monouso con informazioni sulla guida in stato di ebbrezza. Tutte le persone coinvolte nell'iniziativa verranno invitate a condividere un pensiero contro gli incidenti stradali usando, sui principali social network, l'hashtag #nonrischioperché. In Versilia fino al 22 luglio, l'iniziativa farà poi tappa a Tropea, a Vieste, a Rimini e a Lignano Sabbiadoro. "Per combattere gli incidenti stradali è necessario sensibilizzare e informare gli utenti della strada - spiega il presidente della Fondazione Ania, Aldo Minucci - a partire dai più giovani. Per questo abbiamo deciso di aprire con tutti loro un dialogo attraverso i social network con quello che ci auguriamo diventi l'hashtag delle vacanze e delle serate in allegria".

B.M.

MERCATO

L'insostenibile costo della regolamentazione

È stata presentata ieri a Roma una ricerca Ania-AmCham che evidenzia l'eccessivo peso delle norme per le compagnie, con forti impatti in termini di oneri e carico operativo. Gli assicuratori chiedono una moratoria di tre anni sull'emanazione di nuovi provvedimenti per agevolare l'entrata in vigore di Solvency II

Il 94% delle imprese partecipanti alla ricerca (l'82% in termini di quota di mercato), giudica notevole o elevato il carico regolamentare e il 66% (il 40% in termini di quota di mercato) lo ritiene estremamente superiore rispetto al passato. Queste le principali evidenze emerse da un'indagine, presentata ieri a Roma da **Ania** e dall'**American chamber of commerce** in Italia, dal titolo *La regolamentazione nel settore assicurativo: analisi costi e benefici*. La ricerca è stata condotta su 59 imprese assicuratrici e riassicuratrici iscritte all'Ania (il 25% in termini di numerosità rispetto al totale delle imprese operanti in Italia): ha risposto il 60% del campione.

Secondo **Sergio Desantis**, responsabile attuario, statistiche e analisi banche dati Ania, l'indagine pone in evidenza quattro punti particolari: "per prima cosa, esiste un elevato onere derivante dalla regolamentazione; poi vi è il carico normativo, in crescita; oltre a ciò, si avverte l'esigenza di accrescere il principio di proporzionalità dell'onere regolamentare; infine, vi è un'opacità nella determinazione del *quantum* delle sanzioni erogate dal vigilante". Da qui, la proposta di ritardare l'entrata in vigore di quella parte non urgente di nuova normativa, per consentire alle imprese di assicurazione di recepire al meglio le novità previste da **Solvency II**.

In sintesi, le compagnie denunciano che la propria operatività risulta rallentata e appesantita da eccessivi vincoli e adempimenti, che incidono sui costi di gestione, a cui si aggiungono i dubbi interpretativi e applicativi, con il rischio di introdurre margini di discrezionalità da parte degli Stati nelle fasi di recepimento e di implementazione della normativa.

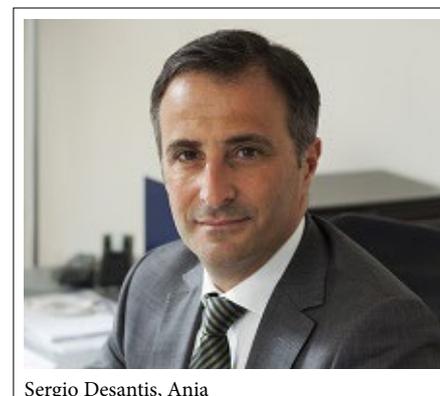
GLI SFORZI PER ADEGUARSI

"In particolare - spiega Desantis - oltre il 70% del campione (il 50% in termini di quota di mercato) ritiene che il principio di proporzionalità non sia declinato nella regolamentazione, e quasi l'80% considera il tempo investito per la compliance uno sforzo non banale mentre l'84% ritiene che l'adeguamento alle normative, in termini di risorse umane coinvolte, incida in modo rilevante sull'operatività".

E, sui ritorni, "il 28% delle imprese, in una scala da uno a cinque, giudica tra quattro e cinque l'eventuale ritorno positivo della regolamentazione in termini di maggiore efficienza e stabilità dell'impresa, mentre l'agenda di regolamentazione viene percepita in modo negativo dal 70% delle aziende, e i provvedimenti fiscali sono giudicati impropri dall'85% delle imprese".

Andando nello specifico, sul *Regolamento 20*, riguardante la governance, "il 27% ritiene che l'onere sia alto, ma il 60% pensa che abbia prodotto benefici importanti anche se, in termini di investimenti, metà del campione ritiene che vi sia stato un impatto non banale riferito alle spese informatiche, a cui si aggiungono quelle derivanti dalle funzioni di controllo di secondo (compliance, risk management) e terzo livello (Audit), che sono ammontate a sette milioni di euro".

Sul *Regolamento 5*, riferito all'intermediazione assicurativa, oltre un terzo del campione lo considera complesso. "Il 66% delle compagnie la giudica efficiente l'attuale suddivisione del **Rui** in cinque sessioni, e oltre il 70% delle imprese partecipanti considera l'onere per le attività di formazione ragionevole, mentre oltre un quarto del campione ritiene che il beneficio del Regolamento, rispetto al raggiungimento della tutela del consumatore, sia assente o poco rilevante". (continua a pag.2)



Sergio Desantis, Ania



(continua da pag. 1) **SANZIONI, PIÙ TRASPARENZA**

Per quanto riguarda le procedure sanzionatorie, “l’area maggiormente interessata dall’Ivass è quella della produzione, la meno sanzionata è l’area di bilancio, ma quasi il 90% dichiara di non aver fatto mai ricorso all’audizione nella fase del contraddittorio”. Le critiche si concentrano sui metodi di determinazione del quantum delle sanzioni: “in una scala da uno (*non trasparenti*) a cinque (*trasparenti*), nessuna delle imprese rispondenti reputa chiare e trasparenti le regole di determinazione del quantum delle sanzioni da parte dell’Autorità di Vigilanza, mentre l’introduzione di una sanzione autonoma che contempra l’ipotesi di più fattispecie sanzionabili reiterate e ricorrenti viene giudicata più o meno necessaria da oltre l’85% delle compagnie (69% in termini di quota di mercato)”.

UNA REGOLAMENTAZIONE ECCESSIVA

Sui risultati dell’indagine, sono intervenuti alcuni attori del sistema. Pur favorevole alla regolamentazione, che “dà stabilità e ammodernamento al settore”, l’Ania ribadisce le sue perplessità, vista la sentita esigenza di semplificazione. “Diamo un significato positivo alla normativa – afferma **Aldo Minucci**, presidente dell’Ania – ma occorre distinguere tra la regolamentazione che svolge una funzione positiva di crescita, e quella che inserisce pesanti vincoli burocratici con ritorno solo di maggiori oneri. Il legislatore – insiste – dovrebbe correlare gli obiettivi che si pone, con i costi che questa comporta, e muoversi in una logica di proporzionalità per non creare un danno alla competitività delle imprese italiane nei confronti degli assicuratori stranieri”. Minucci definisce la normativa “onerosa, burocratica, eccessiva e fastidiosa” e sottolinea il pericolo che i “costi della struttura di regolamentazione secondaria ricadano sul sistema dei prezzi”, con particolare riferimento alle sanzioni giudicate “molto pesanti” e alla necessità di trovare un modello sanzionatorio più coerente ed equilibrato.

Per dare respiro alle imprese, l’Ania chiede una moratoria di tre anni sull’emanazione di nuove norme diverse da quelle connesse a Solvency II, prevedendo “solo normative di riconosciuta emergenza, ovvero di semplificazione derivanti dall’esperienza pratica riscontrata nella loro applicazione”.

LA REGOLAMENTAZIONE COME INVESTIMENTO

Sensibile ai risultati dell’indagine anche il regolatore. “Il segnale che emerge dalla ricerca – afferma **Alberto Corinti**, consigliere Ivass – non sorprende e ne condividiamo gli obiettivi. Stupisce, invece, il dato sul *Regolamento 20* che mira a migliorare la governance delle imprese in ottica di Solvency II, lasciando mano libera all’impresa e a i suoi processi decisionali. Il Regolamento, proprio come la direttiva, deve essere visto, non come un costo, ma come un investimento, che darà ritorni in termini di trasparenza e governance”.

Ad insistere sull’opportunità offerta dalla nuova direttiva europea, anche il governo. “Dobbiamo cogliere l’opportunità Solvency II – conferma **Stefano Firpo**, capo segreteria tecnica del **Mise** – per consentire alle imprese maggiore libertà di manovra. In questo senso, si è mosso l’Esecutivo con i provvedimenti sul *corporate bond* e sulla possibilità, per le compagnie, di erogare finanziamenti diretti alle imprese”. E, in risposta alla perplessità dell’Ania sul fatto che i destinatari dei finanziamenti siano scelti dalle banche, avverte che “il vincolo, in sede di conversione del decreto, potrebbe essere reso meno rigido”.

Laura Servidio

DA SEMPRE, NEL MONDO,
SPECIALISTI IN RESPONSABILITÀ.



DUAL è specialista nelle assicurazioni contro i rischi di responsabilità civile.

- RC Professionali
- RC Patrimoniali Dipendenti Enti Pubblici
- D&O

DUAL Italia “La Migliore RC Professionale” per Milano Finanza Insurance & Previdenza Awards 2014.



DUAL Italia S.p.a.

Via Edmondo De Amicis, 51 - 20123 Milano
Tel. +39 02 72080597 - Fax +39 02 72080592
reception@dualitalia.com - www.dualitalia.com



SOLVENCY II

Solvency II, gli attuari italiani si dicono pronti

Giampaolo Crenca, presidente del Consiglio nazionale degli Attuari, sottolinea che i requisiti richiesti dalla direttiva corrispondono esattamente, in Italia, alla figura del professionista iscritto all'Albo



Giampaolo Crenca

Un ruolo determinante nell'ambito della valutazione e della gestione del rischio. È quanto ha rivendicato ancora una volta l'**Ordine degli attuari**, nel corso di un seminario svoltosi a Roma. Il riferimento esplicito è **Solvency II**, e alla nuova funzione attuariale per la valutazione e la gestione dei rischi nelle imprese di assicurazione prevista dalla direttiva, che definisce con precisione compiti

e requisiti indispensabili a chi dovrà occuparsi di questi delicati compiti. L'Ordine degli attuari cita in particolare un passaggio della direttiva in cui si indica che "la funzione attuariale è esercitata da persone che dispongono di conoscenze di matematica attuariale e finanziaria, commisurate alla natura, alla portata e alla complessità dei rischi inerenti all'attività dell'impresa di assicurazione o di riassicurazione, e che sono in grado di dimostrare un'esperienza pertinente in materia di norme professionali e di altre norme applicabili".

Secondo il presidente del Consiglio nazionale degli attuari, **Giampaolo Crenca**, in questo passaggio "si registra un'aderenza perfetta tra la cultura e la formazione professionale dell'attuario iscritto all'albo e i requisiti richiesti per la funzione attuariale". I compiti che la direttiva definisce con precisione, e i requisiti che richiede per le persone a cui questi compiti saranno affidati "corrispondono perfettamente in Italia alla figura dell'attuario per la quale è previsto anche uno specifico albo professionale, in quanto professione regolamentata riconosciuta dalla normativa italiana per molti ruoli cruciali a garanzia di indipendenza, competenza e qualità della prestazione professionale". Per questo l'Ordine degli attuari chiede che la funzione attuariale, "nel rispetto di quanto previsto da Solvency II", sia svolta da professionisti qualificati e iscritti all'Albo. Secondo Crenca, anche la lettera al mercato emanata il 15 aprile scorso dall'**Ivass** ha rimarcato di fatto quegli aspetti, richiamando in modo esplicito quanto previsto da Solvency II.

Una storia di crescenti responsabilità

La storia della professione dell'attuario in Italia rappresenta, per Crenca, "una credenziale che rafforza ulteriormente la candidatura degli attuari qualificati e abilitati per assumere le responsabilità previste dalla propria funzione". Una storia iniziata negli anni Cinquanta, quando si stabilì che fosse un attuario a certificare le riserve matematiche del ramo vita, proseguita negli anni Settanta con l'introduzione della figura dell'attuario incaricato dalla società di revisione per la certificazione delle riserve tecniche; del 1997 è l'introduzione nel ramo vita dell'attuario incaricato, figura prevista, dal 2004, anche nell'Rc auto; infine, per arrivare ai giorni nostri, dal 2012 è stata affidata agli attuari anche la responsabilità della certificazione obbligatoria delle riserve tecniche dei fondi pensione che coprono direttamente i rischi biometrici, così come il rendimento degli investimenti, o un determinato livello di prestazioni, oppure erogano rendite.

Beniamino Musto

NEWS

Tutto quel che c'è da sapere su risarcimento danni e Rc

Giuffè editore lancia Ridare.it, portale telematico dedicato ad assicuratori, medici legali, avvocati e consulenti d'ufficio dei tribunali

Un portale telematico dedicato ai professionisti che si occupano di risarcimento danni e responsabilità civile. A lanciare il sito, battezzato con l'inequivocabile nome di *Ridare.it*, è **Giuffrè editore** che, attraverso questo spazio, vuole offrire tutti i contenuti e gli strumenti necessari alla pratica quotidiana di chi si occupa di questi temi. "Con *Ridare.it* - spiega **Antonio Giuffrè**, direttore generale della casa editrice - abbiamo creato un ambiente on line completo, che colma un gap del mercato e che sarà particolarmente apprezzato non solo dagli avvocati ma anche dai medici legali, dai consulenti d'ufficio dei tribunali e dagli assicuratori".

Obiettivo del portale è quello di offrire una trattazione interdisciplinare della materia, grazie ai contributi autorevoli provenienti da profili professionali differenti sotto la direzione scientifica di **Damiano Spera**. Un altro servizio, chiamato *La Bussola*, consente la navigazione per voci chiave in grado di aggregare in un'unica pagina web tutti i contenuti, su un tema, disponibili su *Ridare.it*, compresi i documenti della banca dati integrata al portale.

Il sito possiede anche un'ampia sezione di strumenti pratici tra cui il software di calcolo *ReMiDa* (a cura del magistrato **Gianfranco D'Aietti**) per la determinazione del danno biologico, morale, patrimoniale e da morte, già molto conosciuto e apprezzato dal mercato legale.

B.M.



MERCATO

Gli asset alternativi continuano a crescere

Secondo un'indagine di Towers Watson il totale in gestione a livello mondiale ha raggiunto 5.700 miliardi di dollari

Secondo l'indagine *Global alternatives survey*, realizzata da **Towers Watson** (in collaborazione con il *Financial Times*), il totale dei patrimoni gestiti dai primi 100 fondi di investimento alternativi nel 2013 ha raggiunto un valore globale di 3.300 miliardi di dollari (3.100 miliardi nel 2012).

L'indagine, che copre sette *asset class* e sette tipi di investitori, e che quest'anno include anche i *real asset* e gli *illiquid credit*, mostra che fra i primi 100 gestori di investimenti alternativi, i gestori immobiliari hanno la percentuale maggiore di attività (31% e oltre 1.000 miliardi dollari), seguiti da gestori di fondi di *private equity* (23%, 753 miliardi), fondi *hedge* (22%, 724 miliardi), fondi di fondi di *private equity* (PEFoFs) (10%, 322 miliardi), fondi di fondi *hedge* (FoHF) (5%, 173 miliardi), infrastrutture (4%) e materie prime (2%).

I dati mostrano che complessivamente gli asset alternativi attualmente raggiungono i 5.700 miliardi di dollari. Le proporzioni rispecchiano quelle dei primi 100 gestori di investimenti alternativi elencati sopra, con l'eccezione del settore immobiliare che scende al 24% e degli *hedge fund* che aumentano al 27% del totale.

Dal punto di vista degli investitori istituzionale, i fondi pensione rappresentano un terzo (33%) delle attività dei primi 100 manager alternativi, seguiti da gestori patrimoniali (18%), compagnie assicurative (9%), fondi sovrani (6%), banche (3%), fondi di fondi (3%) e fondazioni (3%).

La ricerca mostra che fra i primi 100 gestori, l'America del Nord continua a essere la destinazione più gettonata per gli investimenti alternativi (45%), con l'unica eccezione delle infrastrutture dove la maggior parte del capitale viene investita in Europa. Complessivamente, il 38% degli investimenti alternativi è in Europa, il 7% in Asia-Pacifico, e il 10% nel resto del mondo.



B.M.

MANAGEMENT

Come valutare i punti di forza e di debolezza

Purtroppo a volte capita di essere messi davanti a delle scelte che impongono una riflessione profonda prima di effettuarle.

Uno dei metodi migliori per poter procedere ad analizzare la decisione da prendere è l'analisi *Swot* (conosciuta anche come matrice *Swot*). Si tratta di uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (*Strength*), debolezza (*Weakness*), le opportunità (*Opportunity*) e le minacce (*Threat*) di un progetto o in un'impresa o in ogni altra situazione in cui un'organizzazione o un individuo debba svolgere una decisione per il raggiungimento di un obiettivo.

Vi faccio un esempio: dobbiamo tenere un corso di formazione in cui è richiesto un *trainer Junior* mentre noi siamo un *Senior* qualificato. Prima di accettare tale incarico affidiamoci a una analisi *Swot*.

Come potete vedere la tabella ci da delle indicazioni su quali sono le conseguenze della nostra decisione, quali sono i vantaggi, le minacce, le opportunità e i punti di debolezza.

Personalmente di fronte a un simile risultato di analisi *Swot* deciderei di non accettare il lavoro in quanto alla fine le minacce e i punti di debolezza sono di gran lunga superiori ai vantaggi che si riducono semplicemente a un aspetto economico.

La matrice *Swot* in realtà si può usare, e forse funziona ancora meglio, per decisioni strategiche importanti o progetti impegnativi. Io la uso spesso nel mio lavoro e debbo dire che funziona sempre.

L'alternativa a questo metodo è quella della tabella *pro e contro* (una sorta di buoni e cattivi dei tempi scolastici). Da una parte si scrivono tutti i pro, dall'altra tutti i contro. Una volta fatti i due elenchi si da loro un peso di importanza. Si sommano poi le due colonne e dal totale dei pro si toglie quello dei contro. Se il saldo è negativo allora la decisione è no, altrimenti è sì.

Entrambi i metodi sono efficienti, ognuno si senta libero di scegliere quello che più lo aggrada.

<p>STRENGTHS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guadagno dei soldi • Conosco altra gente • Aumento la mia visibilità 	<p>WEAKNESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il lavoro è noioso • Non posso esprimermi al meglio • Possono fraintendere la mia professionalità
<p>OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> • New Business • Maggiori guadagni • Essere ricontattato 	<p>THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perdere di professionalità • Essere percepito come Junior • Riduzione retribuzione

Leonardo Alberti,

trainer per alcune scuole di formazione consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it
Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 18 luglio di www.insurancetrade.it
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012