



IL RISICO

Organo di stampa di Assorim – Associazione Risk e Insurance Manager italiani
(www.assorim.it – www.assorimblog.wordpress.com – info@assorim.it)

NOVEMBRE 1, 2010

NUMERO 3

EDITORIALE
(a cura di Filippo Bonazzi)

Polizze senza limiti

Tra le argomentazioni di vendita più frequentemente utilizzate da Compagnie e intermediari ricorre la qualità della tutela offerta ai clienti sottoscrittori di polizze Vita. In particolare, si evidenzia che la gestione patrimoniale è prudente, le dimensioni della Compagnia sono tali da garantirne la solvibilità e il capitale maturato è facilmente liquidabile a semplice richiesta.

Gli sfortunati acquirenti di una polizza Unit linked emessa da Aig Life stanno sperimentando l'esatto contrario.

Pur essendosi affidati alla più grande Compagnia del mondo (per non sbagliare), con un rating di tripla A assegnato dagli esperti (per non sbagliare) e avendo scelto uno strumento che investiva in decine di fondi differenti in modo da ridurre il rischio finanziario (sempre per non sbagliare), non solo hanno visto ridursi drasticamente il loro capitale per effetto della recente crisi dei mercati ma, per via del dissesto economico subito dal Gruppo Aig (American International Group), non riescono neppure a rientrare in possesso di quanto è rimasto.

Parliamo di sedicimila assicurati italiani che, negli anni scorsi, hanno versato alla Compagnia circa cento milioni di euro complessivamente (un cliente di Roma ha pagato un premio pari a un milione e ottocentomila euro).

I premi venivano versati ad Aig Life, società di diritto irlandese che investiva il denaro in un fondo quotato alla borsa di Zurigo. A giugno 2008, in piena crisi finanziaria, Aig trasferiva improvvisamente il denaro presso una società di Malta (noto paradiso fiscale) senza informare contestualmente i clienti. A dicembre 2008 la Compagnia comunicava agli assicurati di aver disposto il "congelamento" del fondo e a gennaio 2009 che la polizza perdeva il 71,6%. Ultimamente la società maltese depositaria dei fondi è stata posta in liquidazione e pare che il denaro sia finito negli Stati Uniti nella disponibilità di Aig Life, che però nel frattempo ha mutato la sua ragione sociale in Alico Wm (fonte: Il Sole 24 Ore, 30.09.2010).

Naturalmente stiamo commentando una vicenda particolarmente sfortunata. E' altrettanto vero che la posta in gioco è elevata, trattandosi del risparmio accumulato (e in buona parte perduto) da migliaia di persone.

Credo ci sia poco da fare: di fronte alle esigenze di budget il buon senso e la professionalità lasciano il posto alle più persuasive tecniche di vendita, e il cliente, spesso per eccesso di fiducia verso il suo interlocutore bancario o assicurativo, diviene preda facile di imbonitori in doppiopetto gessato.

Così si enfatizzano i pregi delle polizze Vita e si sottacciano i rischi connessi a questa forma di risparmio, compreso quello di dover inseguire i propri soldi in giro per il mondo.

Stando così le cose, mi chiedo se non sarebbe il caso di prevedere, a livello legislativo, una forma di garanzia contro il default di una Compagnia Vita. Un po' come avviene per i conti correnti bancari, garantiti dalla Banca d'Italia fino all'importo di centomila euro circa.

Si tratterebbe di definire, anche relativamente alle polizze Vita di contenuto prevalentemente finanziario, una somma massima garantita dallo

Stato a favore dell'assicurato, destinata a fronteggiare una condizione di crisi in cui potrebbe versare l'Impresa di assicurazioni.

In fondo, fino alla metà degli anni novanta esisteva qualcosa di simile, attraverso l'istituto delle cessioni legali, soggetto di diritto pubblico finanziato da tutte le Compagnie Vita.

Ciò per evitare che la gestione del risparmio attraverso una polizza diventi un'avventura non solo finanziaria ma anche umana e geografica, appunto "no limits".

filippo.bonazzi@assorim.it

TECNICA

Il risarcimento del danno è tassabile?

Occorre, innanzitutto precisare che non c'è una risposta univoca. Infatti, in base all'art. 6, comma 2, del TUIR, l'assoggettabilità a tassazione ai fini delle imposte sui redditi dipende dalla natura del risarcimento. Se questo è destinato a reintegrare il patrimonio del danneggiato (danno emergente) non costituisce reddito e non è tassabile. Diversamente, la somma percepita dal danneggiato a titolo risarcitorio finalizzata a sostituire o integrare il reddito (lucro cessante) è imponibile. In quest'ultimo caso, tuttavia, l'assoggettamento a tassazione richiede la presenza dell'ulteriore condizione che il lucro risarcito abbia, a sua volta, natura reddituale. Ad esempio, non è imponibile il risarcimento percepito per invalidità permanente o per morte, benché correlato alla diminuzione o alla perdita della capacità di produrre reddito.

La questione, apparentemente intuitiva, risulta di più difficile interpretazione in ambiti particolari, come quello delle controversie di lavoro. Può risultare dubbio, infatti, se le indennità riconosciute al dipendente per effetto della cessazione del rapporto di lavoro successivamente ad una vertenza contrattuale abbiano natura "veramente" risarcitoria o non si tratti piuttosto di buonuscite mascherate da danno emergente per evitare le imposte.

Recentemente, la Cassazione, con sentenza n. 6754 del 19 marzo 2010, ha contestato la clausola, contenuta in un verbale di conciliazione, che confermava la natura risarcitoria della somma riconosciuta ad un dirigente per il suo demansionamento. Ha chiesto poi alla Commissione tributaria di accertare la qualificazione del danno sulla base della volontà delle parti e del loro effettivo comportamento.

Alla stessa conclusione, quella cioè di indagare sulla effettiva natura del danno, reintegrativa del patrimonio o sostituiva del reddito, è giunta l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 106/E del 2009.

MERCATO ASSICURATIVO

Intermediari iscritti al RUI

Al 31.12.2009 gli intermediari assicurativi iscritti al Registro Unico degli Intermediari erano 245.241 con un aumento di quasi 6.000 unità rispetto al 2008.

Gli iscritti sono così ripartiti:

- Agenti, n. 38.831 (persone fisiche e società)
- Mediatori (broker), n. 4204 (persone fisiche e società)
- Produttori diretti, n. 15.350 (persone fisiche)
- Banche, Intermediari finanziari, SIM, Poste italiane, n. 749 (società)
- Addetti all'attività di intermediazione, n. 186.107 (persone fisiche e società)

(Fonte: Assinews n. 212)

Banche e Poste a tutta velocità

La distribuzione di prodotti assicurativi dei Rami Danni (es. incendio, furto, RCT) nel periodo 2005-2009 ha decretato il successo degli sportelli

bancari e postali, con un incremento del 24,4%. Il dato pare ancora più significativo se si tiene conto che banche e Poste solo negli ultimi anni si sono occupate di questo tipo di copertura, essendo tradizionalmente più impegnate nella distribuzione di polizze Vita.

Interessante e' anche l'incremento percentuale del lavoro dei promotori finanziari, pari al 12,3% nello stesso periodo.

Più contenuto, invece, risulta l'incremento raggiunto da Agenti e Mediatori (broker), pari allo 0,2 e all'1,8 rispettivamente.

Questi ultimi, tuttavia, mantengono la leadership di mercato Rami Danni per premi complessivamente intermediati con quote, al 31.12.2009, pari all'84% per gli Agenti e al 7,9% per i Broker.

(Fonte: ANIA)

Pare, dunque, che i canali distributivi cosiddetti alternativi abbiano deciso di entrare a pieno titolo nel business delle polizze Danni affiancandolo a quello già consolidato nel Ramo Vita, investendo importanti risorse e senza "soggezione" verso i competitors tradizionali.

APPRENDIMENTO

Formazione

Scuola Assicurativa Assinform organizza il workshop "Condomini". Gli incontri si svolgeranno il 10.11.2010 a Roma, il 18.11.2010 a Milano, il 17.11.2010 a Padova e il 11.11.2010 a Bologna.

Info: 0434/26136, info@assinews.it

Unindustria Treviso organizza il workshop "La gestione del rischio di credito commerciale". L'incontro si terrà a Treviso il 12.11.2010.

Info: 0422/2941

L'Università degli studi di Verona organizza il seminario "Protezione aziendale e sicurezza: prevenire e fronteggiare i rischi operativi e le frodi". Il seminario si svolgerà presso la Facoltà di Economia di Verona i giorni 11 e 12 novembre 2010.

Info: 045/8028219

Paradigma organizza il "Forum D.Lgs. n. 231/2001". Il Forum si articola in un ciclo di incontri che si svolgeranno a Milano il 24, 25 e 26 novembre 2010.

Info: 011/538686, info@paradigma.it

Recensioni

Nassim Nicholas Taleb, Il cigno nero, Il saggiautore, Milano, 2009.

L'autore sviluppa una considerazione: il futuro e i rischi sono incontrollabili.

L'illusione di poter gestire fenomeni per loro natura imprevedibili si fonda sull'esperienza e sulla conoscenza di processi ripetitivi. In realtà siamo completamente indifesi di fronte all'ignoto che ci riserva continue sorprese in tutti i campi, dalla finanza alle vicissitudini personali. La conoscenza, perciò, può di per sé rappresentare un pericolo perché rassicurandoci con false certezze ci induce a sottovalutare l'impatto di ciò che non conosciamo.

L'ipotesi suggerita da Taleb è innovativa e stimolante, e la lettura, nel complesso, piacevole.

L'IRRIVERENTE

Scusi, che lingua parla?

The show must go on! Questo potrebbe essere lo slogan che sintetizza più efficacemente i documenti promozionali utilizzati, su carta o su Internet, da numerosi intermediari assicurativi.

Bisogna dare spettacolo a tutti i costi, magari per distogliere l'attenzione da contenuti un po' banali e privi di interesse. In questo senso, farcire le presentazioni societarie di termini inglesi dovrebbe, secondo le previsioni degli esperti di comunicazione, qualificare il messaggio e il mittente.

Così, nella brochure di una importante società di intermediazione, il gruppo di lavoro viene definito "service team" articolato in "team international" (chi segue i clienti per il collocamento dei rischi in Italia e all'estero) e "claims department" (chi si occupa di sinistri). Naturalmente, il documento che riporta il tutto è il "team sheet", non un banale foglio. I rapporti tra intermediario e cliente non sono regolati da un semplice accordo bensì da un altisonante "stewardship regulations" sottoscritto da un "chief executive officer" anziché da un più comune amministratore delegato e da un "chairman" in luogo del solito presidente.

Quando poi si entra più nello specifico, le competenze diventano "specialties", l'assicurazione della responsabilità civile verso terzi si trasforma in "liability" e quella incendio in "property". E perché allora non cercare di impressionare il lettore con una polizza "employee benefits" (che non è altro che la solita assicurazione infortuni) e una "directors & officers" (sperando che risulti più suggestiva di una polizza rc amministratori)? Qualcuno, poi, azzarda la proposta di farsi pagare una parcella dal cliente in aggiunta alle provvigioni che incassa dalle Compagnie per il lavoro svolto. Ma siccome gli pare di tirare un po' troppo la corda, al più esplicito riferimento ad un compenso o ad una parcella preferisce il meno noto e più pudico "fee".

Purtroppo quando parlano in pubblico, in occasione di qualche convegno o durante le riunioni con i clienti, (ab)usano la stessa terminologia e il risultato è tragicomico.

Si crea, infatti, una tale dissonanza tra i ricercati inglesismi e la (spesso) modesta competenza tecnico-assicurativa di taluni intermediari che chi ascolta deve prima sforzarsi di capire che cosa gli stanno dicendo e poi di trattenerne le risate. Anche soprassedendo, per educazione, su chi svolge la professione da tanti anni senza possedere neppure un diploma di licenza media superiore o un minimo di competenze giuridiche (e magari si fa pure chiamare "dottore"), non si può tacere di chi non ha ancora capito l'oggetto di un'assicurazione rc prodotti o inquinamento, oppure confonde una polizza basata sul margine di contribuzione con una basata sulla perdita di profitto lordo. E dovrebbe compensare questo deficit cognitivo il fatto di essere "member account" di un "international group"!

Qualche tempo fa ho incontrato un intermediario che equivocava l'aliquota di retrocessione nelle polizze Vita (rendimento finanziario netto offerto all'assicurato) con le provvigioni che gli venivano riconosciute dalla Compagnia. Così, prima di consegnare il prospetto al cliente, ha sbianchettato il dato riportato sul documento che esplicitava correttamente una generosa aliquota di retrocessione a favore del cliente pari al 90%, temendo che si riferisse alla percentuale delle sue commissioni e paventando ancora di più la conseguente reazione negativa del cliente.

Sarebbe meglio, come sempre, investire meno tempo e denaro sulla forma e un po' di più sui contenuti e sulla formazione. Sulla qualità di quest'ultima, poi, si apre un altro capitolo sul quale torneremo sicuramente.

Nel frattempo, non ci resta che cercare di ridurre le dissonanze mettendoci tutti a studiare: noi assicurati l'inglese, e gli intermediari le polizze che vendono!



Assorim

Via del turco, 29
44100 Ferrara
P.I. 01810790384

Fax

0532/248387

info@assorim.it

www.assorim.it

www.assorimblog.wordpress.com

ASSORIM è un'associazione non profit costituita da risk e insurance managers.

L'Associazione si fonda su tre pilastri:

- 1. servizi ai Soci:** attraverso attività formative ed informative, valorizzare ed incrementare continuamente il capitale intellettuale e il patrimonio di conoscenza dei Soci
- 2. relazioni:** attivare una rete di relazioni formali (con organismi istituzionali) e informali (tra Soci) che stimolino la cooperazione e la creazione di una comunità professionale
- 3. etica:** garantire la completa estraneità dei Soci e dell'Associazione ad ogni attività afferente all'assicurazione o all'intermediazione assicurativa.

Quota annuale di iscrizione ad Assorim: euro 200,00.

La quota annuale comprende anche l'abbonamento alla newsletter "Il Risico".

Quota annuale di abbonamento alla sola newsletter "Il Risico": euro 100,00.

Eventuali commenti possono essere trasmessi all'indirizzo info@assorim.it

E' vietata la riproduzione totale o parziale de "Il Risico" senza consenso dell'editore.