



# PIACERE, ACE EUROPE

[n. 2/3 - ottobre 2009 - anno VII]

Quadrimestrale - Registrazione al Tribunale di Milano n. 145 dell'8/03/2004

## In evidenza

### 2 PROTAGONISTI

Freddy, un'azienda in movimento

### 4 PROGETTI

Rischio sismico, la risposta del mercato

### 6 PRODOTTI

Rc: amministratori pubblici al via

### 7 PROTAGONISTI

Gli ingredienti di un rapporto di successo

La squadra italiana di Ginnastica ritmica, vestita Freddy, vincitrice dei Mondiali 2009



## Freddy, un'azienda in movimento

È appena salita sul podio dei XXIX Campionati del mondo 2009 di Ginnastica ritmica grazie a due medaglie d'oro – una nel concorso generale a squadre, l'altra nella specialità con 3 nastri e due funi – e ad un argento nell'esercizio con i cerchi, conquistate dalle atlete azzurre a Miè, in Giappone. Stiamo parlando di Freddy, l'azienda italiana di "active wear" fornitrice ufficiale della Squadra nazionale italiana di Ginnastica ritmica e partner consolidata della Federazione Ginnastica d'Italia (FGI), che ha appoggiato come sponsor e fornitore ufficiale negli ultimi due quadrienni olimpici. Ad Atene infatti, nel 2004, l'azienda ha accompagnato Igor Cassina all'oro, le giovani ragazze della ginnastica ritmica all'argento e Jury Chechi, testimonial d'eccezione, al bronzo.

E la partnership di Freddy con gli azzurri della ginnastica non si ferma qui. A fianco del CONI l'azienda, ha supportato, con la creazione delle divise, la Squadra italiana nei successi delle varie discipline alle Olimpiadi di Pechino 2008 e ai Giochi del Mediterraneo 2009, e rinnoverà la sua partnership in occasione dei XXI Giochi Olimpici Invernali di Vancouver 2010. Il confermato accordo con la FGI vedrà infine Freddy protagonista di tutti i prossimi appuntamenti agonistici della Federazione, fino alle Olimpiadi

**ECCELLENZA TECNICA  
E AMORE PER LO SPORT  
CONTRADDISTINGUONO  
DA SEMPRE L'AZIENDA  
DI ABBIGLIAMENTO  
SPORTIVO**

di Londra nel 2012.

Una passione, quella per lo sport, nata con l'azienda stessa nel 1976 – quando il suo fondatore, **Carlo Freddy**, inizia a produrre calzature da danza e da ginnastica – e coltivata negli anni grazie alla costante ricerca di un prodotto tecnicamente eccellente e stilisticamente innovativo. Un percorso che ha portato Freddy ad emergere rapidamente sul mercato dell'abbigliamento sportivo, affermando un nuovo concept legato alla creazione di capi estremamente tecnici ma anche adatti alla vita quotidiana, e sfruttando tutte le opportunità che le nuove tendenze le hanno offerto.

### QUALITÀ E NUOVE TENDENZE

È infatti nei primi anni Ottanta, quando approdano anche in Italia, direttamente dagli States, la disco music, l'aerobica e una nuova filosofia dello sport e del benessere che Freddy intuisce il grande potenziale di sviluppo del settore, e inizia a produrre i primi capi per il fitness

e la danza per il pubblico femminile. A fare la differenza, soprattutto a partire dagli anni Novanta, è sempre stata l'eccellenza tecnica dei prodotti associata ad uno sguardo sempre molto attento alla moda.

"Freddy, storicamente, ha investito molte risorse nella ricerca e sviluppo – afferma il *Responsabile Comunicazione* **Luca Sordi** – registrando diversi brevetti sia in relazione alle calzature che a materiali di abbigliamento. Pensiamo ad esempio al DIWO – Dry In Wet Out – una speciale tecnologia che, grazie alla struttura delle fibre, trasporta all'esterno il sudore della pelle mantenendo asciutto il tessuto".

I prodotti Freddy, quindi, si sono presto distinti per una componente ad alta tecnologia dei materiali utilizzati, ma anche per la varietà delle linee legate alle tendenze emergenti nello sport. È il caso del funky, cui l'azienda dedica una serie di capi dalla metà degli anni Novanta, diventando immediatamente il marchio di riferimento nel settore. Nello stesso periodo Freddy decide di arricchire la già ampia collezione di footwear con una nuova linea di scarpe per il fitness dall'elevata tecnologia, basata su importanti brevetti ancora oggi utilizzati con successo in tutta la gamma di scarpe: è così che nascono "ITS, Impact Technology System" e "3PRO", due sistemi brevettati internazionalmente, uno per l'assorbimento degli impatti, l'altro per

## PUNTI VENDITA AL SICURO

La costante crescita dei punti vendita monomarca impone a Freddy una efficace policy assicurativa: per questo tutti i negozi del brand oltre al centro logistico di smistamento merci presente in Lombardia sono assicurati con ACE multirischi. L'azienda ha previsto inoltre polizze che tutelano la responsabilità verso terzi e prodotti, nonché il trasporto delle proprie merci sia dai paesi di produzione all'Italia che in relazione alle spedizioni per vendite nel mondo.

l'esclusiva creazione di scarpe con suola divisa in 3 o più parti, per favorire l'uso delle articolazioni del piede.

Ma qual è stato il segreto della instancabile crescita di Freddy negli ultimi 30 anni? "Freddy è decisamente una società marketing oriented – spiega Luca Sordi – e sicuramente la comunicazione è uno dei suoi punti di forza: ogni anno, infatti, vengono investite in questo settore importanti risorse, che supportano le attività dell'azienda e la diffusione del suo brand". Un aspetto rilevante per una realtà che in pochi anni ha conquistato il mercato internazionale, diventando progressivamente un punto di riferimento nel settore del fitness e della danza.

## FREDDY PUNTA SULLA DANZA

E proprio l'ingresso nel mondo della danza ha segnato un'altra tappa fondamentale nello sviluppo della collezione di abbigliamento Freddy: risale alla seconda metà degli anni '90 l'inserimento di una linea, estremamente innovativa, dedicata alla danza, costituita da capi comodi, realizzati con un mix di materiali tinti con la tecnica del "tinto in capo" ("garment dye"). Nasce così un nuovo, importante filone dell'attività di Freddy, un successo consacrato nel 2005 dall'accordo stipulato con il prestigioso Corpo di Ballo del Teatro alla Scala di Milano, come sponsor e fornitore ufficiale. Una collaborazione inizialmente di durata quadriennale, replicata poi fino al 2013, che ha già visto la realizzazione di numerosi e importanti progetti, primo fra tutti la realizzazione della divisa ufficiale "Corpo di Ballo La Scala di

Milano" e di una nuova collezione di abbigliamento e accessori per la danza a marchio "Freddy La Scala". "Quello con la Scala è un sodalizio di cui siamo particolarmente orgogliosi, perché il Corpo di Ballo del teatro milanese è legato alla nascita stessa del genere del balletto, che ha ricevuto importanti stimoli proprio a Milano, nella dimora degli Sforza" rivela il manager.

La leadership dell'azienda nel mondo della danza si è consolidata a fine 2008 con il nuovo accordo siglato con il Royal Ballet, reso ufficiale a Londra il 3 dicembre scorso con un evento presso la Royal Opera House dedicato alla presentazione della nuova linea.

## SEMPRE PIÙ CONCEPT STORE

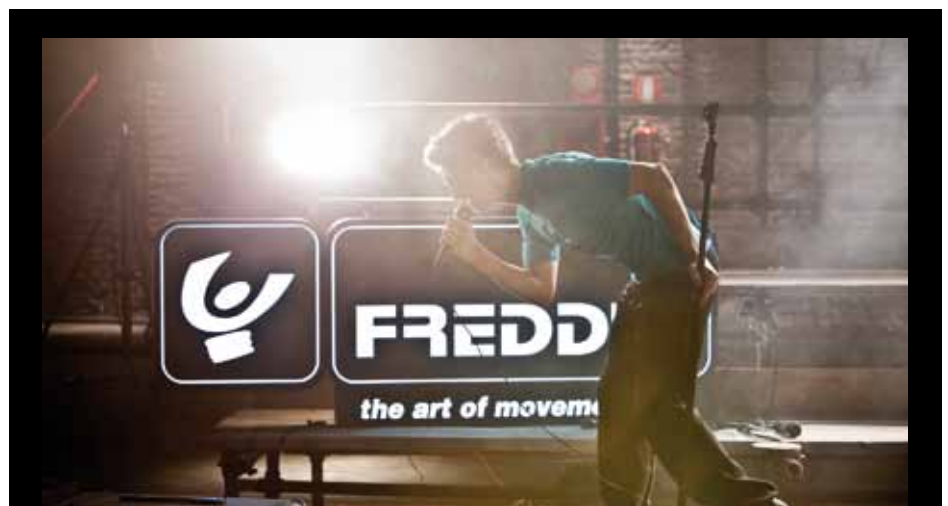
Con un fatturato 2008 pari a 55 milioni di euro, Freddy commercializza i propri prodotti in Italia principalmente attraverso 1.500 negozi sportivi, 200 punti vendita di catene di abbigliamento prevalentemente sportivo, alcuni selezionati negozi di abbigliamento e punti vendita specializzati nei prodotti per bambini.

Il primo concept store Freddy in Italia è stato inaugurato nel 2006 nel centro di Verona, e il successo dell'iniziativa ha portato all'apertura di un flagship store di oltre 350 mq a Milano in Corso Buenos Aires, oltre ad un importante shop-in-shop, sempre a Milano, in Piazza Duomo, all'interno del punto

vendita Jdc. Nell'ottobre 2007 è stato aperto un nuovo flagship store di oltre 200 mq nella centralissima Via Frattina a Roma.

Una volta raggiunta una posizione di leadership sul mercato italiano, l'azienda ha intrapreso un importante percorso di crescita all'estero, che la vede attualmente presente tramite agenti e distributori nei principali paesi europei tra cui Francia (con un corner in Galerie Lafayette), Spagna, Russia, Svezia, Grecia, Portogallo e Benelux. A maggio 2008 sono stati inaugurati a Londra, nella prestigiosa e interessante area di Covent Garden, il più grande flagship store Freddy, con una superficie di oltre 400 mq e il nuovo headquarter internazionale dotato di uno show room di 200 metri quadrati.

Ma l'azienda non intende fermarsi in Europa. Recentemente ha siglato un accordo di distribuzione e licenza per il mercato giapponese con Itochu e Descente che prevede anche l'apertura di 20 tra negozi monomarca e corner in department stores nel corso dei prossimi 3 anni. Già due le aperture a Tokyo effettuate nel corso del 2007, di cui la prima nel quartiere del lusso Omotesando. "Anche nel Paese del Sol Levante sarà fondamentale l'attività di comunicazione. Gli investimenti vengono effettuati direttamente dal distributore, previa nostra approvazione" conclude Sordi.



Uno dei protagonisti della campagna pubblicitaria "Fame" nel backstage dello spot

## "Saranno famosi" con Freddy

Arriva nei cinema di tutto il mondo il sequel di "Fame", il film che nel 1980, con 2 Oscar vinti e 4 nominations, inaugurò l'epoca dei film e dei serials dedicati al mondo della danza e delle talent school per le arti espressive. E il principale fornitore di abbigliamento da danza sarà proprio Freddy, che ha anche disegnato una linea di abbigliamento e calzature da danza per l'Autunno/Inverno 2009/2010 dedicata al film.

# RISCHIO SISMICO IN ITALIA, LA RISPOSTA DEL MERCATO

Negli ultimi 2000 anni in Italia si ha memoria di almeno 400 eventi distruttivi causati dal terremoto, di cui cinque tra i più importanti sono avvenuti nel corso dell'ultimo secolo: Messina nel 1908, l'Abruzzo nel '15, il Friuli nel '76, l'Irpinia nel 1980 e L'Aquila solo pochi mesi fa. Secondo recenti studi dell'Istituto Nazionale di Geofisica e Vulcanologia tutto il nostro Paese è soggetto al pericolo terremoto, se pure con gradi diversi. Le zone a maggior rischio sono il Friuli, tutta la dorsale appenninica, Calabria e Sicilia (12% del territorio); e se il 15% del Paese presenta rischi un po' meno accentuati, anche il restante 73% non è esente dal pericolo di evento sismico. Con **Renato Vecchio**, *Property Manager* di ACE, abbiamo parlato dello scenario italiano, delle possibili risposte del mercato assicurativo e della posizione di ACE.

## Come ha risposto la legge a questa peculiarità del territorio italiano?

Nel corso degli anni si sono succeduti diversi interventi legislativi volti a regolamentare le caratteristiche costruttive dei fabbricati: in particolare la legge 64 del 1974 ha dato origine alla prima vera normativa antisismica poi modificata nel corso del tempo, fino al decreto del 10/2003 che in gran parte riprende le normative attualmente in vigore a livello Europeo (Eurocode 8). A seguito del recente evento disastroso dell'Aquila si è aperta la discussione parlamentare che dovrebbe precludere ad una ulteriore modifica del quadro normativo di riferimento a livello nazionale.

## Quali sono le normative di riferimento?

I paesi a cui ci riferiamo più direttamente sono la Spagna e la Francia, che hanno già dato una risposta assicurativa coordinata a livello governativo, grazie all'obbligo sancito per legge di inserire i rischi catastrofali nelle polizze incendio. Rispondendo bene anche alle nostre esigenze, è al modello francese che l'Ania si sta ispirando nel dibattito con il Governo: in Francia, infatti, grazie al CAT-NAT, un fondo istituito nel 1982 e

supportato dalla società di riassicurazione statale Caisse Centrale de Reassurance (CCR), si raccolgono tramite le coperture incendio i premi utili a creare le riserve finanziarie necessarie a fronteggiare il potenziale evento sismico.

## Cosa intende fare l'Italia?

Secondo il dibattito parlamentare attualmente in corso, per quanto riguarda l'aspetto assicurativo anche in Italia si potrebbe arrivare ad un'obbligatorietà della copertura per i rischi catastrofali in abbinamento alla polizza incendio; mentre per quanto concerne l'aspetto tecnico costruttivo, gli immobili ultimati dopo l'entrata in vigore del decreto legge avranno l'obbligo del certificato di collaudo statico. Un passo importante se si pensa che – in base a un censimento condotto dall'Istat – nelle zone a pericolosità più elevata si trovano circa 925.000 edifici in muratura il cui stato di conservazione è stato giudicato mediocre e 125.000 abitazioni “in pessimo stato”, per le quali occorrerebbe la messa in sicurezza o addirittura la demolizione. Inoltre, fra gli edifici costruiti in cemento armato nelle zone più a rischio, circa 377.000 risalgono al boom edilizio verificatosi tra il '46 e il '71, in assenza di quadro normativo antisismico. Questi dati testimoniano la gravità del problema sismico Italia che ad oggi non ha ancora ricevuto una risposta assicurativa coordinata a livello

## La nuova normativa abbinerà la polizza incendio alla copertura per il rischio terremoto

governativo, come invece avvenuto nei paesi a noi più vicini.

## Qual è il grado di penetrazione della garanzia terremoto in Italia?

Per tutte le garanzie catastrofali, e quindi anche per il terremoto, occorre distinguere tra rischi aziende e rischi privati. Le aziende, infatti, stipulano quasi sempre una polizza incendio, spesso in



formulazione all risks, che normalmente include la copertura per i rischi catastrofali. Per quanto riguarda i privati la copertura incendio è meno frequente, ma comunque presente, dato che chi contrae un mutuo vi è di norma obbligato dalla banca, mentre i rischi catastrofali non vengono quasi mai contemplati. Diviene pertanto necessario promuovere un utilizzo più razionale dello strumento assicurativo che attraverso idonee forme di partnership tra pubblico e privato, potrebbe fornire risposte efficaci in tema di tempestività degli interventi di ricostruzione e stimolare l'utilizzo di idonee misure di prevenzione e controllo sugli edifici.

## Che caratteristiche deve avere una compagnia per garantire un rischio così esteso?

Deve innanzitutto essere dotata di validi strumenti per la gestione dell'accumulazione del rischio in modo da poter realmente garantire i propri assicurati nel caso di evento catastrofale. E questo è tanto più evidente se paragoniamo la potenzialità di danno dell'evento terremoto rispetto ad esempio all'incendio, perché mentre nel secondo



determinare il reale grado di rischio del bene analizzato, considerando tutte le variabili (caratteristiche sismiche della zona, caratteristiche del fabbricato, condizioni di garanzia, ecc). L'analisi dei dati sopraindicati per il tramite del motore di calcolo permette quindi di monitorare le reali esposizioni della Compagnia in tutte le aree di rischio del territorio, identificando pertanto anche la stima del massimo danno probabile e, di conseguenza, le corrette condizioni di costo che devono essere applicate sia al rischio specifico che al portafoglio nel suo complesso.

### Come è strutturato il prodotto di ACE?

La garanzia terremoto non è costituita da una polizza ad hoc ma rientra nelle garanzie catastrofali previste dalla polizza incendio, come ad esempio l'alluvione, il sovraccarico neve, l'eruzione vulcanica, ecc. La polizza assicurativa può essere strutturata in formulazione "named perils", cioè a garanzie nominate, oppure "all risks", formulazione di origine anglosassone che prevede la copertura di tutti gli eventi che non risultano espressamente esclusi. La garanzia terremoto viene prestata da ACE in entrambi i casi con l'applicazione di franchigie e limiti di risarcimento in linea con i migliori standard del mercato. Le condizioni normative e di costo della garanzia terremoto sono ovviamente anche soggette alle peculiarità del Paese nel quale tale garanzia viene prestata; particolarità degna di nota è che nel caso di rischi terremoto garantiti in territorio francese dove opera il pool tramite CCR, ACE offre garanzia assicurativa diretta.

### Qual è la politica dei costi per questo tipo di garanzie?

Il costo della garanzia catastrofale è strettamente connesso alle specifiche caratteristiche del rischio analizzato, in particolare per quanto riguarda la garanzia terremoto i parametri che concorrono alla formazione del tasso da applicare alla garanzia sono sia legati alle peculiarità sismiche della zona, sia alle caratteristiche di vulnerabilità del bene garantito. Il costo finale della garanzia terremoto è pertanto una

componente del prezzo complessivo della copertura incendio. Considerata l'attuale situazione che prevede nel nostro Paese la forte rilevanza di aziende assicurate rispetto al settore dei privati, la dislocazione territoriale delle aziende assicurate e l'utilizzo di franchigie e limiti di risarcimento applicati al terremoto, mediamente la componente di costo finale applicata alla garanzia è una frazione minoritaria del costo complessivo della polizza incendio. La possibilità che, in un prossimo futuro, si arrivi in Italia ad una soluzione assicurativa obbligatoria per l'evento tellurico estende di fatto il concetto della mutualità, cardine nel settore assicurativo, ampliando l'estensione delle coperture al settore dei privati che permetterebbe, in un possibile scenario di sistema assicurativo misto pubblico/privato, di raccogliere riserve da investire al fine di creare risorse economiche tali da garantire la copertura dell'evento tellurico. Tale sistema costituirebbe una via per alleggerire lo Stato dall'onere economico della ricostruzione in seguito a eventi come quello dell'Aquila, per trasferire i costi ad un sistema assicurativo più efficiente che preveda il coinvolgimento delle compagnie di assicurazione.

### Come si colloca ACE nel futuro scenario normativo?

Per quanto riguarda il mercato aziende, ACE è già in "prima linea" con capacità assicurative rilevanti grazie all'elevato rating finanziario, all'eccellenza degli strumenti utilizzati per l'analisi e il controllo delle esposizioni catastrofali e allo specifico know how maturato anche in ambito internazionale. Siamo anche già presenti nel settore dei privati con specifiche convenzioni assicurative che comprendono anche le garanzie catastrofali; possiamo pertanto affermare di poter soddisfare ampiamente qualsiasi esigenza di copertura della nostra clientela, anche in ambito catastrofale. La nostra attuale posizione ci porta pertanto a valutare con molta attenzione lo sviluppo normativo del quadro di riferimento che, nell'ottica di un possibile futuro sistema assicurativo misto pubblico/privato, potrebbe vederci coinvolti con capacità importanti.

caso i danni, per quanto possano essere gravi, sono necessariamente limitati a un'azienda o una piccola porzione di territorio, il terremoto manifesta i suoi effetti disastrosi arrivando a colpire simultaneamente strutture ubicate in ambiti territoriali anche molto estesi. ACE è storicamente molto sensibile alla gestione di queste garanzie e conseguentemente molto attenta alla corretta allocazione delle riserve finanziarie necessarie a garantire solvibilità anche in occasione di gravi catastrofi naturali. La nostra esperienza di gruppo multinazionale ci porta peraltro ad operare frequentemente anche in zone del mondo ove gli eventi naturali disastrosi sono ricorrenti (si pensi ad esempio alle aree caraibica e degli Stati Uniti battute da uragani) rendendo indispensabile l'utilizzo di strumenti gestionali dedicati e di una cultura assicurativa di conoscenza ed approfondita analisi dei rischi.

### Come si è dotata ACE dal punto di vista tecnico?

ACE si è dotata di strumenti ad-hoc elaborati da società specificatamente dedicate allo sviluppo di modelli matematici, che permettono di

**Il terremoto, tra le più gravi catastrofi naturali** È stato l'Uragano Katrina del 2005, che si è scagliato sul Golfo del Messico, le Bahamas e il Nordatlantico il sinistro assicurato più caro del mondo nel periodo che va dal 1970 al 2008, con 1836 vittime e danni per 71 miliardi di dollari; a seguire l'uragano Andrew – che ha investito le Bahamas nel '92 – e l'attacco terroristico al World Trade Center di New York del 2001 (ben 2982 vittime e oltre 22 miliardi di dollari di danni). Al quarto posto figura però il terremoto americano del '94, con epicentro a Northridge, nel sud della California, che ha fortunatamente contato solo 61 vittime ma danni superiori ai 20 miliardi di dollari.

# RC: AMMINISTRATORI PUBBLICI AL VIA

Il settore pubblico occupa oltre 3.200.000 persone e, sebbene solo una piccola percentuale di questi soggetti ricopra incarichi “apicali”, si tratta di numeri non trascurabili. Parliamo di sindaci, presidenti di giunta, consiglieri, assessori, dirigenti e decine di altre figure che lavorano in amministrazioni centrali o locali, compresi gli amministratori e i dirigenti di ospedali, università, ministeri, ecc. Non è un caso quindi che ACE, forte della propria esperienza nella Responsabilità civile patrimoniale del comparto aziende, quest’anno abbia deciso di entrare anche nel mercato assicurativo della RC degli amministratori pubblici.

“Operare nel settore pubblico significa conoscerne il contesto normativo di riferimento: ci sono ben precise regole sulla responsabilità civile patrimoniale dei dipendenti pubblici, la cui ‘giurisdizione’ è demandata alla Corte dei

**La compagnia ha studiato un prodotto ad hoc per tutelare il patrimonio personale dei dipendenti pubblici**

Conti per quanto attiene la responsabilità amministrativa e contabile verso lo Stato e l’ente di appartenenza, ed inoltre non c’è la stessa autonomia di spesa delle aziende private” afferma **Andrea Marega**, responsabile *Financial Line* della Compagnia. Le polizze assicurative sulla RC patrimoniale dei dipendenti pubblici, in particolare, sono chiamate a coprire solo la colpa grave, stante il fatto che la colpa lieve è a carico dello Stato e/o dell’ente di appartenenza, e la relativa voce di spesa (il premio) non può essere liberamente posta a carico dei conti pubblici. A sancire, in particolare, quest’ultimo principio è intervenuta dopo innumerevoli sentenze la Finanziaria 2008.

## ACE ha raccolto la sfida

Attenta al settore da tempo, nel 2009 ACE ha deciso di mettere a disposizione della pubblica amministrazione la



propria esperienza nel comparto della Responsabilità Civile patrimoniale creando una polizza ad hoc per i dipendenti pubblici, in linea con la nuova normativa. “Abbiamo studiato il mercato e il settore, classificando le molteplici figure che operano nel pubblico – spiega il manager della Compagnia – e per ognuna di loro abbiamo valutato il rischio

e determinato un premio”. L’oggetto dell’assicurazione è la Responsabilità civile patrimoniale sia verso terzi che l’Ente di appartenenza, compresa la Responsabilità Amministrativa e Amministrativa-Contabile la cui giurisdizione è demandata alla Corte dei Conti (la polizza opera solo a seguito di sentenza di condanna per colpa grave).

## La distribuzione

Ma come viene distribuito questo nuovo prodotto? “Stante la molteplicità dei potenziali destinatari e l’attuale struttura operativa interna di ACE, – spiega Marega – *derogando* alla nostra natura di compagnia broker oriented, abbiamo scelto di avvalerci di un’agenzia: la AEC Spa, specializzata nella sottoscrizione dei rischi professionali e da sempre impegnata nel settore pubblico con un portafoglio consolidato. L’attività dell’agenzia di AEC Spa, che distribuirà in esclusiva le polizze ACE, è già partita: per fluidificare i processi la Compagnia ha messo a sua disposizione la propria piattaforma informatica attraverso la quale è possibile quotare ed emettere polizze in totale autonomia. Si tratta di una nuova sfida per la quale sono state messe in campo le migliori iniziative e soluzioni.

### POLIZZA DI RESPONSABILITÀ CIVILE INDIVIDUALE PER AMMINISTRATORI, DIRIGENTI E DIPENDENTI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

**CONTRAENTE/ASSICURATO** Qualunque Amministratore, Dirigente e Dipendente pubblico.

**OGGETTO DELL'ASSICURAZIONE\***

- La responsabilità civile verso terzi.
- La responsabilità amministrativa e contabile verso lo Stato, l’Ente di appartenenza, la Pubblica Amministrazione e l’Erario per perdite (cioè danni) causate da atti illeciti dell’Assicurato.

**RICHIESTA DI RISARCIMENTO** Per richiesta di risarcimento s’intende qualsiasi atto giudiziale civile, penale od amministrativo e/o qualsiasi scritto ricevuto per la prima volta dall’Assicurato durante il periodo di assicurazione in cui si chiede il risarcimento per un atto illecito.

**ATTO ILLECITO** Per atto illecito s’intende qualsiasi azione od omissione che sia stata commessa o che si sostiene sia stata commessa dall’Assicurato nell’esercizio delle sue funzioni istituzionali e da cui sia derivata una richiesta di risarcimento.

**PRINCIPALI ESCLUSIONI** Atti dolosi e/o fraudolenti; richieste di risarcimento per liti e/o pendenze già in corso al momento dell’attivazione della polizza; circostanze, fatti e/o atti che al momento dell’attivazione della polizza si sa che potrebbero e/o che potranno dare origine a richieste di risarcimento; danni a cose e a persone; inquinamento; responsabilità civile professionale; collocamento e negoziazione di strumenti finanziari.

**PRINCIPALI ESTENSIONI** Rimborso all’Ente di appartenenza e/o alla Pubblica Amministrazione; D. Lgs. 81/2008, D. Lgs. 196/2003; garanzia postuma fino a 5 anni; retroattività fino a 10 anni; buona fede; libera scelta del legale; anticipo dei costi di difesa (25% del massimale di polizza, in eccesso allo stesso).

**VALIDITÀ TEMPORALE** 1 anno con tacito rinnovo.

\* Polizza *claims made* = il sinistro è la richiesta di risarcimento.



Come possono oggi i broker attivarsi per aiutare le aziende italiane a misurarsi con un mercato competitivo, sempre più "globale", che mette continuamente alla prova le capacità degli imprenditori di accettare nuove sfide? Di certo non esiste la ricetta ideale per tutti, ma noi di SMB pensiamo di aver individuato alcuni degli ingredienti che avvicinano realmente il mondo assicurativo a quello delle imprese, in un'ottica di servizio da parte dei broker e delle compagnie.

**Dinamismo** Qualche anno fa sarebbe stato impensabile per un broker locale annoverare nel proprio portafoglio aziende leader di mercato. Ma, in un'epoca in cui la parola d'ordine è "trasformazione", i broker devono saper accompagnare i propri clienti verso nuovi mercati e innovativi stili di business, mixando sapientemente due doti imprescindibili: dinamismo e flessibilità. E spesso i broker italiani, che hanno costruito la propria professionalità grazie alle esperienze maturate nel tempo gestendo il portafoglio assicurativo delle aziende del territorio, riescono ad affiancare anche le grandi realtà con competenza e grande efficacia.

**Informazione** L'Italia è un Paese ancora poco incline a un corretto approccio al mondo assicurativo e quindi, per fare in modo che gli imprenditori scelgano coperture adeguate, è importante instaurare con loro un rapporto trasparente, informarli correttamente sui rischi cui vanno incontro e diffondere quanto più possibile la cultura assicurativa. È per questo che SMB Scala & Mansutti Broker si è fatta promotrice, in collaborazione con Confindustria e in partnership con alcune prestigiose compagnie, di una serie di convegni a tema in alcune città

# Broker-aziende, gli ingredienti di un rapporto di successo

del nord Italia, volti a sensibilizzare le aziende su diverse tipologie di rischio e di mercati. Le relazioni tenute nel corso dei convegni da SMB, da legali italo-americani e da tecnici di compagnie internazionali, hanno evidenziato le enormi differenze che intercorrono tra le esigenze del mercato italiano e quelle del mercato nord-americano, in merito alla tutela dei danni cagionati da prodotti difettosi. Sono state evidenziate le garanzie offerte di norma da una polizza RC Prodotti italiana e quelle necessarie per proteggere un'azienda che operi negli Stati Uniti, in caso di danni derivanti da difetto del prodotto. In America, ad esempio, è indispensabile poter tracciare tutte le fasi della progettazione e le scelte effettuate dal produttore, in modo da poter dimostrare, in caso di processo, che il prodotto è stato realizzato nel massimo rispetto della tutela del consumatore. Per affrontare con serenità il mercato USA è anche importante inserire, nel libretto di istruzioni, le informazioni più banali, ad esempio specificando che l'imballaggio di cartone del prodotto potrebbe essere tagliente o che il bene in questione non è edibile.

**SECONDO FRANCO SCALA FARE INFORMAZIONE È IMPORTANTE QUANTO OFFRIRE UN SERVIZIO DI QUALITÀ**

**Esperienza** È indispensabile conoscere davvero i mercati in cui il cliente si muove e i rischi a cui è esposto. Per questo è importante che broker e assicuratori gestiscano rischi che conoscono a fondo e per esperienza diretta, in modo da poter esser un partner affidabile e utile per il cliente al momento del bisogno.

**Cura del dettaglio** La corretta costruzione di una polizza esige un'approfondita conoscenza della materia, che spesso richiede il lavoro in partnership con le compagnie e con legali esperti nel settore. Ogni offerta deve

## IL BROKER

La società porta il nome di due famiglie di assicuratori, Scala e Mansutti, che operano in questo campo rispettivamente dal 1889 a Udine e dal 1925 a Milano. SMB Scala & Mansutti Broker è attiva nei settori Property, Liability e Welfare, al servizio di piccole, grandi e medie aziende, professionisti e privati, ma opera anche in partnership con associazioni imprenditoriali offrendo soluzioni in esclusiva.

SMB è per i propri clienti un vero e proprio consulente, che costruisce ogni polizza "su misura" insieme al partner assicurativo prescelto. Massima attenzione è riservata alla gestione dei sinistri, che costituisce il banco di prova di una corretta collaborazione con i clienti.

essere costruita su misura per il cliente che si ha di fronte, sia che si tratti di una grande che di una piccola azienda e, soprattutto, deve comprendere tutte le estensioni normative. Sarà poi l'azienda, di propria iniziativa, a rinunciare ad alcune garanzie accessorie, qualora non le ritenesse necessarie.

**Servizio a tutto tondo** Le aziende devono poter contare sul proprio partner assicurativo. Per questo, soprattutto nel caso di approccio a nuovi mercati, è importante intervenire il prima possibile al fianco dell'azienda, per affrontare l'attività sin dalle fasi di progettazione del prodotto. Se necessario, e soprattutto in caso di esportazione, può essere molto utile fornire al cliente una rete di contatti utili sul territorio, come ad esempio un legale di lingua italiana. Lavorare insieme sul progetto è garanzia di una migliore copertura e di una maggiore sicurezza per l'imprenditore.

**Franco Scala,  
SMB Scala & Mansutti Broker**

## PRODOTTI

### Cogenerazione e risk management

La cogenerazione è la produzione congiunta di energia elettrica e termica, ottenuta tramite moduli (piccole utenze), unità cogenerative (impianti di media taglia) o centrali elettriche ad hoc (es. con teleriscaldamento). Utilizzando la risorsa nel modo più efficiente per soddisfare le molteplici esigenze energetiche degli utenti, le unità di cogenerazione rappresentano non solo un importante contributo alla generazione energetica, ma soprattutto un efficace strumento per ridurre il fabbisogno energetico primario, **garantendo una maggiore salvaguardia dell'ambiente rispetto ai sistemi tradizionali.**

Un tema, quello dell'ambiente, molto caro a ACE, intervenuta sul tema della

cogenerazione nell'ambito della mostra-convegno "L'attualità della cogenerazione" promossa dall'Associazione Termotecnica Italiana lo scorso 30 giugno a Milano.

**Paolo Tassetti**, *responsabile Technical*



*Lines* della Compagnia, ha trattato gli aspetti assicurativi e di risk management dell'installazione e gestione di impianti di cogenerazione, evidenziandone i rischi tipici: "Premesso che ogni impianto è caratterizzato da specifiche peculiarità, tra i rischi più frequenti ricordiamo quelli connessi ai combustibili – incendio, inquinamento, esplosione, corrosione –, ai macchinari – guasto di turbine, motori, caldaie – e alla produzione di energia termica – sia per le unità di back-up che per la rete di distribuzione". Spesso, inoltre, si sottovalutano i danni indiretti, la cui assicurazione può addirittura comportare la sopravvivenza di un'azienda in caso di sinistro.

ACE è in grado di rispondere alle esigenze di questo settore grazie a una **completa offerta assicurativa** che va dalla polizza "Project Cargo" relativa al trasporto alle polizze All Risks per i settori Montaggio e Property, fino ad arrivare a specifiche soluzioni per la Responsabilità Civile.



## AZIENDA

### Con Amira ACE Arabia si apre al mondo femminile

Accolta dai bambini del personale ACE, **Amira Mayoof**, *responsabile Human Resources MENA* (Medio Oriente e Nord Africa) è stata la prima dipendente donna di ACE ad aver mai visitato gli uffici della Compagnia in Arabia Saudita, operativi da 25 anni. Dal Barhein, dove quotidianamente lavora, Amira è arrivata in ACE Arabia per discutere di varie questioni, tra cui l'assunzione di personale femminile dell'Arabia Saudita.

ACE Arabia infatti, una volta completato il trasferimento presso la nuova sede di Al Khobar, è pronta ad assumere le prime impiegate donne. I nuovi uffici sono stati pensati per adempiere alla normativa prevista dalla nuova legge saudita, che di recente ha dato il via libera alle assunzioni femminili. "Non vediamo l'ora di affrontare questa nuova sfida per lo sviluppo della compagnia!" ha detto **Syed Shah**, *Managing Director* di ACE Arabia.

## SOLIDARIETÀ Una donazione per L'Aquila

ACE Foundation International ha predisposto una donazione a favore dell'ospedale dell'Aquila (Presidio Ospedaliero San Salvatore - ASL N. 4 L'Aquila) per l'acquisto di uno strumento, l'OPT (Mobile Patient Transfer), che costituirà un supporto per la ripresa degli interventi chirurgici nell'ospedale San Salvatore, colpito dal terremoto del 6 Aprile in Abruzzo.

Oltre a semplificare le operazioni di trasferimento dei pazienti evitando qualsiasi movimento manuale, l'OPT consente di eseguire i raggi X direttamente dal lettino. La sua particolare forma e dimensione facilitano inoltre il posizionamento della strumentazione telescopica al lato del paziente.

**Se desiderate ricevere maggiori informazioni su ACE European Group Limited  
vi preghiamo di scrivere a [manuela.castellaneta@acegroup.com](mailto:manuela.castellaneta@acegroup.com)**

**Impegno di riservatezza** I dati personali utilizzati per inviare questa pubblicazione sono trattati nel rispetto della normativa vigente solo per permettere ai destinatari di ricevere la rivista. In ogni momento l'interessato può modificare, aggiornare o cancellare i dati scrivendo a ACE Europe – Titolare del trattamento – viale Monza 258 – Milano.

**ACE European Group Limited**  
Viale Monza, 258  
20128 Milano  
Tel. 02 270951  
Fax 02 27095333



**Editore:** Exellent, Milano  
**Direttore responsabile:** Cristina Pierobon  
**Progetto grafico e testi:** Exellent, Milano  
**In redazione:** Laura Bugliosi, Manuela Castellaneta  
**Stampa:** Arti Grafiche Fiorin, Milano