

Inquinamento ambientale

Quali responsabilità e rischi per le aziende

INDICE



Ogni giorno nel nostro Paese si registrano eventi di inquinamento di piccola e grande entità. I costi da sostenere in caso di contaminazione delle matrici ambientali possono essere davvero alti e gli interventi di bonifica possono durare anche molti anni

8



Sinistrosità in ambito ostetrico: i parti come la fonte di rischio più temuta dal mercato assicurativo

22

MERCATO

RC auto: andamento dei premi di mercato e flotte aziendali a confronto

4

Il mercato assicurativo globale si conferma stabile nel terzo trimestre secondo l'indice di Marsh

6

Nei periodi di recessione economica cresce la domanda di assicurazione per responsabilità civile

7

PRIMO PIANO

Rischio ambientale e responsabilità civile: il caso Ilva

9

GUY CARPENTER

Environmental damages in Italy: moving towards a no fault liability system?

14

OLIVER WYMAN

L'economia globale sta entrando in una nuova fase di incertezza?

16

MERCER

Comunicazione interna: come gestire i temi "respingenti"

18

MERCER MARSH BENEFITS

Health & Wellness: la salute incide sulla produttività e sui risultati economici

22

TECHNICAL TOPIC

Sanità pubblica italiana: nove sinistri ogni 10mila bambini nati in Italia secondo il report MedMal di Marsh

23

Credito e liquidità: i principali rischi per le istituzioni finanziarie

26

Professionisti: slittamento dell'obbligatorietà dell'RC professionale

28

The impact of large losses in the global power industry

30

Trasporto Merci: districarsi fra coperture obbligatorie e leggi territoriali

32

LIBRI

33

EVENTI

34



RC AUTO: ANDAMENTO DEI PREMI DI MERCATO E FLOTTE AZIENDALI A CONFRONTO

L'Italia continua a registrare un costo dell'assicurazione RC Auto tra i più elevati d'Europa. Questo triste primato è in massima parte diretta conseguenza di un maggior costo dei sinistri rispetto agli altri paesi europei. Da una rilevazione svolta dall'ANIA, che riporta dati

aggiornati all'anno 2010¹, risultava che la frequenza dei sinistri in Italia calcolata sulla base dell'anno di denuncia ed escludendo i sinistri senza seguito (pari all'8,1%) era la più elevata dei paesi europei (in Germania era il 6,1% e in Francia il 4,4%).

Frequenze sinistri		Costo medio sinistri (€)		Premio Puro(€)			Incidenza % dei sinistri con danni fisici	
PAESE	VALORE	PAESE	VALORE	PAESE	VALORE	Diff % Italia vs Altri Paesi	PAESE	VALORE
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(2)*(4)	(7)	(8)	(9)
SPAGNA	9.3%	ITALIA	4.117	ITALIA	335	/	ITALIA	22.7%
ITALIA	8.1%	GERMANIA*	3.505	GERMANIA*	213	57%	SPAGNA	18.3%
GERMANIA*	6.1%	FRANCIA*	3.308	SPAGNA	161	108%	FRANCIA*	13.8%
FRANCIA*	4.4%	SPAGNA	1.729	FRANCIA*	147	128%	GERMANIA	n.d.

Tavola 2 - Principali indicatori tecnici - Confronto europeo - Anno 2010

In questo contesto, come si comportano le flotte aziendali rispetto all'intero parco auto italiano? Da un punto di vista dei costi assicurativi abbiamo assistito

nel periodo 2008-2012 ad una crescita dei premi RC auto di queste vetture decisamente più marcata rispetto al circa +7% dei prezzi medi per veicolo di tutto il mercato².

Anni	1. Premi Contabilizzati R.C. Auto			2. Numeri di veicoli circolanti (*)		3. Numero Indice del prezzo medio della copertura per veicolo		PER MEMORIA 4. Indice INSTAT dell'assicurazione dei mezzi di trasporto		PER MEMORIA 5. Indice ISTAT dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC)	
	Valore assoluto in euro (mln)	Numero Indice	Variazione annua (%) (**)	Numero Indice	Variazione annua (%) (**)	Numero Indice	Variazione annua (%)	Numero Indice	Variazione media annua (%)	Numero Indice	Variazione media annua (%)
2008	17.606	203.2	-3.3	133.9	0.3	151.8	-3.5	270.2	2.4	143.8	3.3
2009	16.963	195.8	-3.6	134.2	0.2	145.9	-3.9	278.1	2.9	144.9	0.8
2010	16.881	204.4	4.4	133.9	-0.3	152.7	4.7	298.2	7.2	147.1	1.5
2011	17.760	215.0	5.2	133.1	-0.5	161.5	5.8	314.3	5.4	151.2	2.8
Marzo 2012			1.4				2.1		4.9		3.0

Tavola 1 - Assicurazione R.c. auto: evoluzione della raccolta premi

Questo trend è giustificato da una maggior frequenza e costo dei sinistri? Da una analisi compiuta da Marsh su un portafoglio di oltre 100 mila veicoli per un intero quadriennio, si vince che, in ragione dell'uso che si fa dei veicoli a prevalente utilizzo aziendale, esistono notevoli differenze sia di frequenza che di costo medio del sinistro.

Tali differenze sono dovute a:

- un maggior chilometraggio, anche per la presenza di veicoli immatricolati autocarri;
- uno sbilancio tra sinistri causati e sinistri gestiti, presumibilmente dovuto ad una minore attenzione da parte del conducente ai sinistri subiti di piccola entità;
- un'azione di contrasto alle truffe per microdanni inevitabilmente più lenta, imputabile alla presenza di più attori nella filiera di denuncia e gestione del sinistro.

La nostra analisi ha confermato una maggiore frequenza di sinistri nelle flotte aziendali rispetto al mercato nel suo complesso, che può addirittura raddoppiare il valore di mercato (che ricordiamo nel 2011 è sceso al 7,2%): se il mercato registra 77 sinistri con soli danni a cose ogni 100 sinistri, nel caso di flotte aziendali questo valore cresce intorno all'8% attestandosi a circa 83 sinistri ogni 100. La concentrazione di questa maggiore frequenza prevalentemente sui danni a cose, è indirettamente testimoniata anche dalla minore incidenza sul costo

totale dei risarcimenti dei costi relativi ai danni fisici. Questi ammontano al 66% del totale per l'intero mercato RCA, valore che si riduce a meno del 50% nel caso delle flotte aziendali.

Questa minore incidenza dei danni fisici da microlesioni nelle flotte aziendali si traduce in un costo medio del sinistro significativamente più basso rispetto a quello dell'intero mercato.

I danni di maggior rilievo, identificabili con i sinistri No Card (sinistri con invalidità superiore al 9% e danni da morte), sono infatti sostanzialmente allineati e non incidono sulle frequenze e sui danni medi dei due campioni.

In conclusione la maggiore crescita dei premi assicurativi delle flotte aziendali rispetto ai premi medi di mercato sembrerebbe giustificata a fronte di una più alta frequenza, non interamente compensata dal più basso costo medio del sinistro.

Notiamo comunque che per l'anno in corso e per il 2013 il trend atteso per entrambi i campioni è di una riduzione della frequenza (già registrata nel 2011 e che si sta confermando nel corso del 2012).

E' probabile che ciò si traduca in un rallentamento della crescita dei prezzi RC auto delle flotte aziendali e, una volta raggiunto il punto di equilibrio, in una successiva tendenza alla riduzione dei costi più marcata rispetto al mercato RC Auto nel suo complesso.

Questo in ragione della forte incidenza, come abbiamo visto, delle frequenze sul costo totale dei sinistri per queste tipologie di veicoli.

¹ ANIA - L'assicurazione italiana 2011-2012, Tavola 2 pag. 133.

Nel 2011 (trend che probabilmente si confermerà nel 2012) si è registrata una significativa riduzione delle frequenze sinistri pari all' 11,9% (portando la frequenza a 7,2 incidenti ogni 100 veicoli circolanti). A questa diminuzione è tuttavia corrisposto un aumento del 10,5% del costo medio del liquidato (4.549 euro per sinistro) che ha sterilizzato il beneficio della minor frequenza.

² ANIA - L'assicurazione italiana 2011-2012, Tavola 1 pag. 160

IL MERCATO ASSICURATIVO GLOBALE SI CONFERMA STABILE NEL TERZO TRIMESTRE SECONDO L'INDICE DI MARSH

I prezzi del mercato assicurativo a livello globale continuano a crescere nel terzo trimestre 2012, confermando il trend iniziato nella seconda metà del 2011. Secondo il Risk Management Global Insurance Index di Marsh, un indice composto dai cambiamenti nei costi assicurativi su un periodo di 12 mesi, i prezzi delle principali linee assicurative sono cresciuti dello 0,9% nell'ultimo trimestre.

Figure 1 - Marsh Risk Management Global Insurance Index



Source: Marsh Global Analytics

I tassi di rinnovo, invece, sono aumentati del 1,4% nel terzo trimestre, analogamente a quanto avvenuto in Q2. I dati pubblicati nel Global Insurance Market Quarterly Briefing, suggeriscono che i cambiamenti nei tassi di rinnovo, anche se differenti tra le diverse linee di business, sembrerebbero stabilizzarsi.

Andrew Chester, CEO di Bowring Marsh, ha commentato: "Mentre il mercato assicurativo globale continua a essere in uno stato di evidente transizione, i risultati per i singoli assicurati cambiano in modo significativo. Con una capacità e un appetito ancora forti per i rischi ben gestiti, gli assicurati possono puntare a esiti positivi dei rinnovi in molte linee di business."

Alcune tra le principali linee di business si sono inasprite e si è registrata una crescita media del 1,9% delle assicurazioni professionali e finanziarie, confermando un trend iniziato lo scorso anno. Le istituzioni finanziarie in tutti i paesi dell'eurozona hanno assistito ad una crescita dei tassi delle assicurazioni per responsabilità, associata a condizioni più stringenti.

I tassi delle assicurazioni Property si sono stabilizzati, in quanto finora non si sono registrate grosse perdite a causa di catastrofi naturali, e mantengono un incremento del 1,2% sui rinnovi. Ci aspettiamo che, in assenza di eventi catastrofici particolarmente importanti, questo trend sia confermato e i rinnovi rimangano stabili nel resto dell'anno. I tassi assicurativi Casualty per i rinnovi sono cresciuti in media del 1,2%: lo 0,8% in più del trimestre precedente.

I dati relativi al mercato statunitense mostrano che per il secondo trimestre consecutivo sono soprattutto le società in US a sperimentare una crescita dei tassi nelle principali linee assicurative.

Figure 2 - Renewal rate of changes



Source: Marsh Global Analytics

NEI PERIODI DI RECESSIONE ECONOMICA CRESCE LA DOMANDA DI ASSICURAZIONE PER RESPONSABILITÀ CIVILE

Secondo quanto emerso da una ricerca di Marsh, l'incremento della domanda, associato a prezzi più competitivi, determina un aumento delle polizze acquistate rispetto a quattro anni fa.

La paura di una maggiore richiesta di risarcimenti, nei periodi di recessione economica, fa crescere l'acquisto di assicurazioni per responsabilità civile da parte delle aziende dell'area EMEA. Secondo quanto emerso da una ricerca di Marsh, l'incremento della domanda, associato a prezzi più competitivi, determina un aumento delle polizze acquistate rispetto a quattro anni fa.

In particolare, il report Liability Insurance Buyers Report 2012 di Marsh evidenzia che i limiti garantiti acquistati sono aumentati del 7% rispetto al 2008, dopo tre anni di declino. Dall'inizio della crisi finanziaria, l'ammontare medio dei limiti garantiti in EMEA è passato dai 29 milioni di euro del 2008 ai 31 milioni di euro del 2012 con un picco di 32 milioni nel 2011.

Nel nord-ovest europeo, compreso il Regno Unito, la media del limite acquistato di assicurazioni per responsabilità è cresciuto del 40%, passando da 40 milioni di euro nel 2008 a 56 milioni nel 2012.

Alain Petit-Lambotte, EMEA Casualty Practice Leader di Marsh, ha commentato: "La continua incertezza economica genera la necessità di tutelarsi con una copertura assicurativa in un momento in cui la

capacità è abbondante e i prezzi favorevoli". Dal 2008 molte aziende hanno potuto permettersi la maggiore copertura assicurativa per responsabilità che ritenevano prudente acquistare.

Tuttavia, queste condizioni favorevoli in alcune regioni dall'area EMEA (come Medio Oriente e India) si sono scontrate con i criteri di sottoscrizione più stringenti che alcuni assicuratori hanno adottato per tentare di controbilanciare la tendenza al ribasso dei prezzi.

Secondo i dati di Marsh, dal 2006 i prezzi hanno subito una riduzione del 22%, mentre la massima capacità disponibile per acquirenti basati in EMEA ha superato i 2,5 miliardi di euro.

Eppur, alcune aziende, tra cui quelle farmaceutiche con esposizioni in US, con rischi pregressi associati a problemi occupazionali o responsabilità da prodotto, e aziende più piccole con esposizioni che superano il fatturato, stanno facendo fatica a ottenere la copertura per responsabilità di cui hanno bisogno. Percepito come un "rischio significativo", alcuni assicuratori optano per offrire a queste aziende una copertura inferiore o condizioni più dure di quanto fatto finora.





Disastri ambientali

Ogni giorno nel nostro Paese si registrano eventi di inquinamento di piccola e grande entità. I costi da sostenere in caso di contaminazione delle matrici ambientali possono essere davvero alti e gli interventi di bonifica possono durare anche molti anni

RESPONSABILITA' CIVILE E AMBIENTALE: IL CASO ILVA

Molte aziende si trovano fortemente impreparate quando sono responsabili di eventi inquinanti, scoprono troppo tardi che oltre alla Responsabilità Civile hanno anche una Responsabilità Ambientale nonché una serie di danni propri

Nel corso dell'estate abbiamo assistito all'evoluzione di un complesso iter giudiziario volto all'accertamento di un pericolo ambientale legato al (mal)funzionamento degli impianti industriali dell'acciaiera Ilva di Taranto.

La cronologia degli eventi è lunga e articolata e, nel momento in cui mandiamo in stampa questo articolo, ancora in pieno svolgimento, con il Ministero dell'Ambiente pronto a costituirsi parte civile nel processo che dovrà individuare le responsabilità del disastro ambientale, con i nuovi - e contestatissimi - dati sulla mortalità nel sito resi pubblici ufficialmente il 12 ottobre, e la procedura per il riesame e la ri-definizione dell'AIA che prosegue e dovrà concludersi entro il 30 settembre. A complicare la vicenda la recente notizia che il piano di interventi presentato dal presidente del Cda dell'azienda al pool di magistrati tarantini - che prevedeva lo stanziamento di 400 milioni di euro congiuntamente alla richiesta per ottenere una "minima capacità produttiva" - è stato bocciato dalla Procura e dal GIP, in linea con quanto sostenuto dai custodi giudiziari.

«I beni in gioco - salute, vita e ambiente, ma anche il diritto ad un lavoro dignitoso ma non pregiudizievole della salute di un essere umano - non ammettono mercanteggiamenti». Scrive così il GIP di Taranto nel provvedimento di 15 pagine col quale ha respinto il piano di interventi immediati presentato dall'azienda.

Riportiamo solo alcuni esempi del conflitto, apparentemente insanabile, tra le proposte dell'azienda e quanto i custodi giudiziari ritengono indispensabile per contenere le emissioni inquinanti dall'impianto. Gli interventi proposti dall'azienda prevedono il barriera e l'impermeabilizzazione di oltre 70 ettari di parchi minerari, mentre i custodi ne hanno richiesto la copertura, peraltro prevista dall'AIA in corso di riesame. L'azienda propone l'adeguamento degli impianti di depolverazione a servizio degli altiforni n. 1 e 2, mentre i custodi richiedono l'immediato spegnimento per il rifacimento completo degli altiforni n. 1 e 5 e la dismissione del n. 3. Un solo dato di sintesi appare sufficiente per evidenziare la distanza tra quanto proposto dall'Ilva e quanto ritenuto necessario: i custodi avrebbero stimato in oltre un miliardo di euro gli interventi da realizzare nel solo reparto cokerie, mentre - come detto - l'azienda prevede di stanziarne, almeno in questa fase iniziale, meno della metà.

«I beni in gioco - salute, vita e ambiente, ma anche il diritto ad un lavoro dignitoso ma non pregiudizievole della salute di un essere umano - non ammettono mercanteggiamenti»

GIP di Taranto

Ciò che è noto ad oggi, grazie ad un'indagine dell'ISS e dell'OMS, pubblicata già lo scorso anno, è che nell'area considerata è presente un eccesso di mortalità complessivamente stimato tra il 10 e il 15%, con picco del 50% nei decessi per malattie respiratorie acute. Le sostanze di interesse sanitario, riconducibili alle attività condotte dall'Ilva e le possibili cause di tali incrementi nelle patologie della popolazione, sono principalmente PM10 (materiale particolato di diametro inferiore ai 10 µm) e le sue componenti, SO₂, CO, NO_x, VOC e diossine.

Che lo stabilimento siderurgico di Taranto fosse uno dei più inquinanti d'Europa è fatto noto da quasi vent'anni. Da quando cioè la società del gruppo Riva nel 1995 rilevò gli impianti dell'Italsider, con l'obbligo di metterli in sicurezza e di eliminare gli scarichi inquinanti nel Mar Piccolo.

Nell'acciaiera Ilva di Taranto viene prodotto più del 45% dell'intera produzione di acciaio italiana: la chiusura dello stabilimento provocherebbe, a cascata, importanti cali produttivi nelle acciaierie di Novi Ligure e Genova, che non dispongono di impianti a caldo e dipendono direttamente dalla produzione tarantina. La riduzione della produzione di acciaio avrebbe anche rilevanti ricadute sulla produzione di elettrodomestici e soprattutto di automobili, mercato questo che già non vive un momento favorevole. È un dato di fatto che la produzione dell'ILVA contribuisca per circa il 75% al PIL della provincia di Taranto, ma è anche vero che – come sta emergendo in queste settimane – ciò è avvenuto e continua ad avvenire ad un prezzo difficilmente monetizzabile.

Senza voler entrare nel merito del procedimento giudiziario in corso e delle conseguenze macro-economiche e politiche della questione, è evidente come la vicenda Ilva sia drammaticamente rappresentativa del moderno trade-off tra la tutela delle persone e dell'ambiente e la salvaguardia dei posti di lavoro.



Il conflitto tra etica e sviluppo accompagna le civiltà industriali da tempo, nel costante anelito di uno Sviluppo Sostenibile, ovvero dell'instaurarsi di una serie di meccanismi che accompagnino lo sviluppo produttivo ed economico ma, al contempo, siano in grado di tutelare e valorizzare le risorse naturali in modo da garantirne la continuità e la fruibilità da parte generazioni future.

Il concetto di Sviluppo Sostenibile è strettamente connesso al principio del "chi inquina, paga", formulato per la prima volta dall'OCSE nel 1972, affermando la necessità che all'inquinatore fossero imputati "i costi della prevenzione e delle azioni contro l'inquinamento come definite dall'Autorità pubblica al fine di mantenere l'ambiente in uno stato accettabile".

Il principio è stato introdotto a livello normativo in Italia sin dal 1997, prima di altri paesi europei, e ha inevitabilmente sollevato l'esigenza - soprattutto per alcune categorie di impresa - di reperire delle modalità di finanziamento del rischio ambientale cui sono esposte e, quindi, delle cosiddette "esternalità negative" di tipo ambientale associate, in linea generale, ad una qualsiasi attività produttiva.

In questa prospettiva è da leggersi l'articolo 14 della Direttiva 2004/35/CE (garanzia finanziaria) nel quale si sancisce che "gli Stati membri adottano misure per incoraggiare lo sviluppo, da parte di operatori economici e finanziari appropriati, di strumenti e mercati di garanzia finanziaria (...) per consentire agli operatori di usare garanzie finanziarie per assolvere alle responsabilità ad essi incombenti".

La Direttiva non pone dunque alcun obbligo in capo agli operatori in termini di assicurazione per danno ambientale. Nonostante il tema sia stato oggetto di dibattito nel corso dei lavori preparatori del documento, cui ha partecipato attivamente il Comitato Europeo delle Assicurazioni, la scelta finale è stata probabilmente il compromesso tra la necessità di assicurare la copertura dei danni ambientali e la posizione delle

Compagnie Assicuratrici, preoccupate di assumersi obbligatoriamente degli oneri la cui entità non può essere definita in maniera completa ad esempio per l'estrema difficoltà nello stabilire un premio congruo rispetto alla perdita attesa.

Una relazione del 2010⁵ sul recepimento della Direttiva ad opera degli Stati membri, ha evidenziato come, per coprire la responsabilità ambientale, la polizza assicurativa si sia dimostrata lo strumento più diffuso (già obbligatoriamente introdotto o in corso di introduzione in Bulgaria, Repubblica Ceca, Olanda, Portogallo, Spagna, Slovacchia, Romania e Grecia), seguito dalla garanzia bancaria e da altri strumenti di mercato (obbligazioni, fondi) per i quali esiste una significativa esperienza in altri campi come la gestione dei rifiuti.

Ogni giorno nel nostro paese si verificano eventi di inquinamento di piccola e grande entità: sversamenti di sostanze pericolose, rotture di condotte interrato, percolamenti da aree di deposito, incendi che sono tra le cause più frequenti di contaminazione del suolo, falda e corpi idrici superficiali oltre che di danni alle persone e alle cose. Ci sono alcuni settori che più facilmente vengono associati a varie forme di inquinamento come quello petrolifero o chimico: certamente il rischio intrinseco di queste attività è molto alto, ma anche settori considerati più innocui possono fare danni di grave entità.

Molte aziende si trovano fortemente impreparate quando sono responsabili di eventi inquinanti, scoprono troppo tardi che oltre alla Responsabilità Civile hanno anche una Responsabilità Ambientale nonché una serie di danni propri (potenzialmente sia a cose che a persone): i costi da sostenere in caso di contaminazione delle matrici ambientali possono essere davvero alti e gli interventi di bonifica possono durare anche molti anni. Non dimentichiamo inoltre l'introduzione dei reati ambientali nell'ambito del D.Lgs. 231/2001, che ha esteso l'applicazione della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche agli illeciti commessi in violazione delle norme a protezione dell'ambiente e del territorio.

Molte aziende, non avendo valutato né tanto meno gestito tale rischio, si trovano in gravi difficoltà nel sostenere le spese di bonifica, i danni alle persone, alle cose, ecc.

Per ovviare al problema dell'insolvenza delle imprese, alcuni enti pubblici - già da diversi anni - hanno cominciato a richiedere alle aziende, unitamente alla concessione dell'autorizzazione all'esercizio e ad una fideiussione, la stipula di una polizza dedicata per i danni da inquinamento. La Regione Veneto ad esempio l'ha introdotta nel 1999 per tutte le aziende che stoccano o trattano rifiuti (D.G.R. 2528/1999). In maniera autonoma hanno seguito l'esempio del Veneto anche la Provincia di Genova e quella di Bari



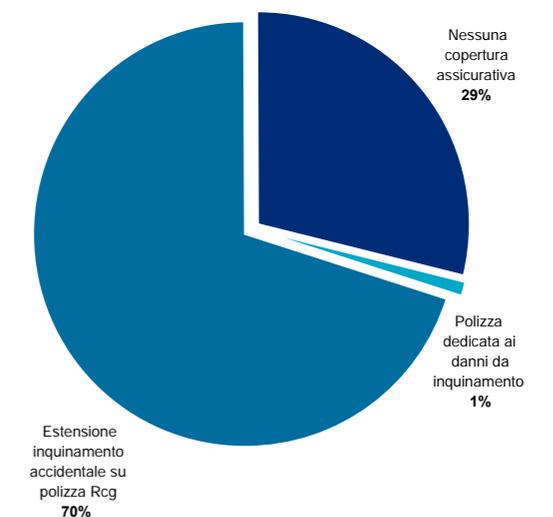
anche se in modo meno strutturato e sistematico.

Il trasferimento assicurativo del rischio è solo una delle possibili soluzioni, da un lato per proteggere il patrimonio aziendale ma, dall'altro, anche come garanzia per gli enti così come per la collettività che gli eventuali danni ambientali vengano risarciti e che le matrici ambientali vengano bonificate e ripristinate. Naturalmente sarebbe auspicabile una maggiore armonizzazione di tali obblighi sul territorio nazionale oltre che all'interno dell'Unione

Europea per evitare disparità di obblighi.

I dati più recenti indicano che in Italia, dove la direttiva è stata recepita nell'ambito del D.Lgs. 152/2006 senza includere l'obbligo del trasferimento assicurativo del rischio ambientale, solo una percentuale minima delle imprese italiane ha previsto, ad oggi, una polizza specifica per i danni da inquinamento (Tavola 1).

Tavola 1 - Percentuale polizze aziendali specifiche per i danni da inquinamento



Il fenomeno della sottoassicurazione è legato ad una serie di fattori concomitanti ed in qualche modo "storici", come ad esempio una scarsa o errata conoscenza e valutazione del rischio, una sopravvalutazione delle misure di prevenzione in essere, l'illusione di aver ricompreso il rischio nell'ambito dell'estensione all'inquinamento accidentale sulla polizza RCG, una scarsa attenzione da parte degli Enti Pubblici e, in ultimo, il pregiudizio culturale sui costi particolarmente elevati della copertura specifica.

Riteniamo che, in questo contesto, il ruolo di tutti i player (broker, compagnie, consulenti tecnici, responsabili ambientali delle aziende etc.) che, a vario titolo, supportano le aziende nella gestione dei loro rischi e, in particolare, dei rischi ambientali, debba sempre più mirare ad accompagnarle nella valutazione della loro reale esposizione al rischio. Un percorso di Environmental Risk Management, strutturato in maniera del tutto analoga a quelli di gestione di altri

rischi maggiormente conosciuti e meglio percepiti, può supportare le aziende proprio in tal senso.

L'individuazione dei rischi di inquinamento, la valutazione e l'analisi dei sistemi di gestione ambientale in essere o comunque dell'impianto procedurale a specifico presidio del rischio, una serie di visite agli stabilimenti e - in generale - tutto ciò che consenta di pervenire ad una conoscenza approfondita del rischio ambientale, può permettere di formulare scenari di danno e di quantificare correttamente l'esposizione al rischio. Tutto ciò consente di definire le più opportune specifiche assicurative dedicate e tabulare tecnicamente ed economicamente le proposte di trasferimento del rischio e valutarne la sostenibilità alla luce di un'analisi costi/benefici.

È evidente come ci sia ancora molto da fare per sensibilizzare le imprese a percepire e gestire al meglio questo rischio senza farsi trovare impreparate.



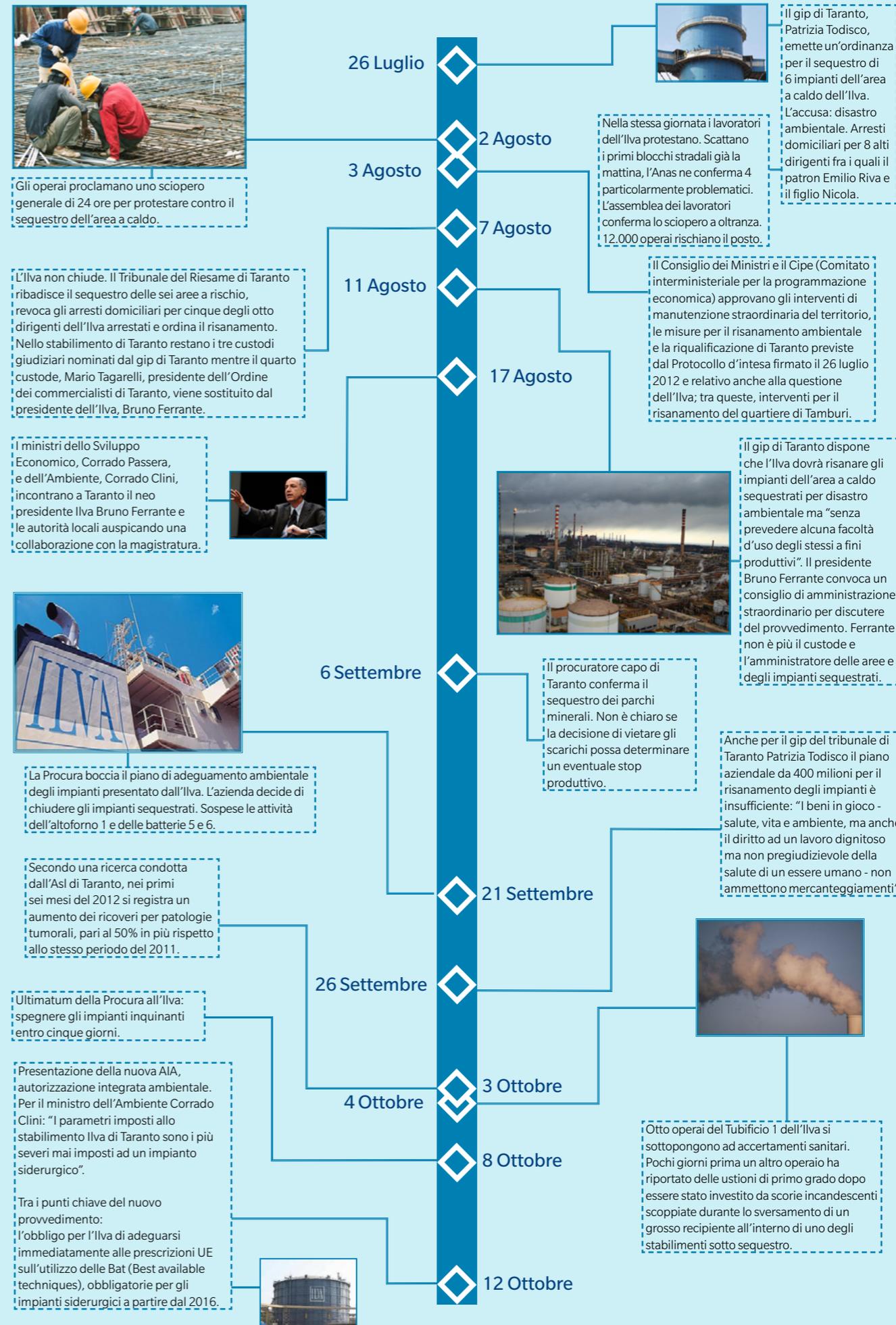
¹ AIA: Autorizzazione Integrata Ambientale

² ISS: Istituto Superiore di Sanità

³ OMS: Organizzazione Mondiale della Sanità

⁴ OCSE: Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico

⁵ COM/2010/0581



ENVIRONMENTAL DAMAGES IN ITALY: MOVING TOWARDS A NO FAULT LIABILITY SYSTEM?

With EU Directive n.35/2004 on Environmental Liability (ELD), the European legislator aimed to establish a harmonized legal framework based on the principle that “the polluters pays”

With EU Directive n.35/2004 on Environmental Liability (ELD), the European legislator aimed to establish a harmonized legal framework based on the principle that “the polluter pays.” The main objective of ELD is to prevent and remedy environmental damage, which is defined as damage to protected species and natural habitats (nature), damage to water and damage to land (soil).

Normally, the liable party is the operator that performs occupational activities. Operators that perform certain dangerous activities, as listed in Annex III of the ELD, are strictly liable (without fault) for environmental damage. Operators performing other occupational activities are liable for any fault-based damage they cause to nature. Operators may benefit directly from certain exceptions and defenses, for example, force majeure, armed conflict and third party intervention. They may also benefit from defenses introduced via transposition, such as permit defense and state of the art defense.

Another feature of the directive is that the operators subject to strict liability are also obliged to provide for a direct remedy for damages caused by their activity. The directive was implemented in Italy in 2006 with D.Lgs n. 152/2006. The Italian statute replaced a previous bill (D.Lgs n.22/1997) that provided a very similar set of rules in terms of the structure of liability. In particular, as far as the abandonment of polluted waste is concerned, Article 192 of D.Lgs n. 152/2006 (former Article 14 of D.Lgs 22/1997) stipulates all parties that cause environmental damages by the

abandonment or stockage of certain waste are liable and must provide remedies.

The provision also states that the owner of the land where polluted waste is stocked is jointly and severally liable together with the operator causing those damages, provided the landowner acted with negligence or willfully. In any case, on land where polluted waste is stocked, a statutory fixed charge for the entire value of the property is levied in order to secure reimbursement for clean-up costs borne by a public authority. The system conceived under the ELD is substantially different from the one provided by Italian law.

The ELD stipulates that:

- An operator that carries on the occupational activities specified in Annex III of the ELD is strictly liable for the pollution caused by its acts, whether or not it is negligent or intends to cause damages.
- Other operators engaged in different occupational activities are liable when they have caused pollution negligently or intentionally.

Italian statutory rules provide that:

- Liability for environmental damage is based on negligence, requiring this element in order to hold parties liable.
- The owner of the property is jointly and severally liable with the operator if the landowner acted negligently or intentionally.

On various occasions, the EU Commission expressed its disappointment and concern about the way Italy implemented the ELD into domestic law. The absence of a strict liability system has been interpreted as an infringement of the spirit and provisions of the directive. While the Italian government introduced some important amendments to the Environmental Code in 2010, it is still not a strict liability system. Renewed awareness about the weakness of this Italian legislation may explain why the Italian Supreme Court set forth in a recent decision some important principles on the specific issue of negligence by the owner of a property where polluted waste was produced and abandoned by a tenant operator.

Supreme court decision

In a ruling dated March 22, 2011, n.6525, the Italian Supreme Court issued important and innovative principles in a case that focused on a landlord’s responsibility for pollution caused by a tenant. The facts of the case include:

- The owner of a piece of land had leased its property to a tenant.
- The tenant left a significant quantity of polluted waste on the land.
- The property owner, being aware of the situation, negotiated an agreement where the tenant would clean up the land within a fixed number of months. A penalty would be applied if it failed to do so.
- A public prosecutor investigated the situation.
- The investigator began a criminal proceeding and seized the area.
- For quite a long time, the stocked polluted waste remained on the land, situated unfortunately close to a riverbank. Six years after the tenant had left the property, a flood hit the area and spread the waste, which contaminated the surrounding neighborhood.

According to provisions of the Italian Environmental Law (Article 14 of D.Lgs n.22/1997), the owner of land where polluted waste is stocked is jointly liable with the tenant operator that actually caused the pollution – only if the landowner acted negligently or intentionally.

Therefore, the owner claimed that he was not liable because he had made the tenant operator sign an agreement promising that he would clean up the property. He also noted that the land had been put

under seizure and that the flood was not foreseeable. The property owner was confident in his presentation to the court that he had made his best efforts to compel the operator to clean up the leased land and that the events leading to more widespread pollution in the area had been beyond his control.

However, the court found the owner liable for the cost of cleaning up on the following grounds:

- Article 14 of D.Lgs n.22/1997 (and similarly Article 192 of the more recent D.Lgs n.152/2006) states that:
 - It is forbidden to abandon, stock on land or disperse polluted waste of any kind into water.
 - The person who commits the said actions is jointly and severally liable with the owner of the land, the mortgagee or the tenant if they acted negligently or intentionally.
 - The liable persons must remove, recycle or clean up the waste.
 - The mayor of the city may issue an order compelling the liable persons to perform clean-up activities within a fixed period of time. Failure to do so will result in the City Council completing clean up at its own effort and expense, which will be reimbursed by the liable persons.
- The property owners will be found negligent when their acts or omissions contributed to allowing the activities described above. These actions or omissions may involve either expressly permitting the operator to carry on forbidden activities or not taking possible action after receiving notice of forbidden activities taking place.
- Evaluating the extent of liability of the owner or the tenant of the land must be done in a rigorous and extensive manner so that the potentially liable persons are found negligent when they do not take all reasonable actions required to guarantee safe custody of the property.
- When land is leased to a third party, the owner can nevertheless be found liable for omission if he does not take legal action (whether ordinary or through interim injunctions) to force the tenant to remove, recycle or clean up the rented property.
- The owner is not to be discharged from his duties if the land has been seized by a criminal court. If this is the case, the owner should inform the judge about the dangers and suggest the most appropriate actions to be taken to prevent the pollution of the seized land as well as the surrounding areas.

L'ECONOMIA GLOBALE STA ENTRANDO IN UNA NUOVA FASE DI INCERTEZZA?

Secondo uno studio dell'Association for Financial Professionals (AFP), realizzato in collaborazione con Oliver Wyman, nei prossimi 5 anni il 93% dei senior financial executive si aspetta un periodo di incertezza analogo o addirittura superiore all'attuale

A chi si chiede se l'economia globale stia per entrare in una nuova fase di incertezza sui guadagni, la risposta è sì! Almeno secondo quanto affermato dai senior financial executive che hanno partecipato a un sondaggio dell'Association for Financial Professionals (AFP), realizzato in collaborazione con Oliver Wyman. La maggior parte degli intervistati infatti si aspetta maggior difficoltà nel prevedere le variabili chiave intrinseche nell'esecuzione della loro strategia aziendale. Rispetto a uno scenario già caratterizzato da volatilità, il 93% degli intervistati ritiene che nei prossimi 5 anni la loro esposizione a incertezze nei guadagni salirà o rimarrà la stessa.

L'analisi condotta si basa sulla prima di una serie di sondaggi che coinvolgono circa 500 tra CFO, corporate treasurer, e altri senior executive, oltre a successive interviste ai partecipanti, ed evidenzia come i financial professional si trovino ad affrontare un numero crescente di fattori sconosciuti. Società di settori molto diversi tra loro, servizi finanziari, aziende manifatturiere e produttori di commodity, stanno sperimentando una maggiore volatilità in spese e fatturati.

Se per oltre un terzo dei partecipanti i principali driver sono i rischi finanziari associati a credito, liquidità, tassi d'interesse e tassi di cambio, una buona parte punta il dito verso altri fattori. Un intervistato su 4 è più preoccupato dei rischi esterni, come il rischio paese o le normative; il 19% teme rischi legati al contesto macroeconomico e il 14% rischi operativi come interruzione della supply chain.

Ad esempio, prima della recente crisi greca, l'idea che uno stato membro prendesse in considerazione di uscire dall'euro era impensabile. Negli Stati Uniti, la battaglia per l'Affordable Care Act (ACA) dimostra quanto l'incertezza può prolungarsi nel tempo: a distanza di due anni dalla

promulgazione della legge, l'ACA è ancora in sospeso a causa delle azioni legali. Nonostante la legge sia stata difesa dalla Corte Suprema, un elevato numero di executive ritiene che sia preferibile rimandare qualsiasi azione relativa a dopo le elezioni presidenziali del 2012, in attesa di sapere se la nuova amministrazione confermerà o meno l'atto. L'incertezza generata ha messo a rischio più di un modello di business consolidato. Se i costi sono meno prevedibili e le condizioni economiche più volatili diventa complesso per le aziende prendere decisioni su investimenti di lungo periodo, sulla disponibilità di cassa e sul prezzo dei prodotti.

Gli executive più prudenti stanno cominciando a ricalibrare il loro business per gestire meglio le incertezze: la speranza è di accrescere la flessibilità finanziaria e operativa per cogliere agilmente le opportunità di ritorni elevati – risultato di cambiamenti senza precedenti nel panorama competitivo. Molti executive stanno pensando a supply chain più dinamiche: la grande distribuzione, ad esempio, che era solita avere un magazzino ben rifornito, adesso adotta politiche più aggressive che prevedono un riassorbimento solo dei prodotti esauriti. Altre società invece raccolgono liquidità per far fronte ad eventuali ritardi nei pagamenti o interruzioni delle forniture, oppure per cogliere al volo opportunità di mercato create da tali interruzioni. Altre ancora, per garantirsi le forniture ed evitare interruzioni, preferiscono tenere per sé input rilevanti che in passato avevano ceduto a terzi.

Al tempo stesso i bilanci revisionali stanno diventando sempre più dettagliati, e offrono varie ipotesi alternative del futuro, in base alle diverse fonti di volatilità considerate, eventi eterogenei, outlook di mercato e scenari macroeconomici. Il senior financial executive di una multinazionale presente in 12 paesi, che di solito chiedeva previsioni di cashflow su base trimestrale,

ora chiede report mensili, e in alcuni mercati anche settimanali. "Dobbiamo diventare sempre più dettagliati nei forecast e budget, ma anche avere un sistema di reportistica più trasparente", ha dichiarato.

I financial executive sperano che una maggiore visibilità sulle operation aiuti a prevenire potenziali rischi e sfruttare meglio le eventuali potenzialità offerte dal mercato. Così ad esempio una società globale del settore entertainment ha razionalizzato le banche con cui operava, oltre 700 in 41 paesi, in modo da ridurre i costi per le transazioni, e il rischio di collaborare con banche con rating bassi, ma anche avere una visione più chiara e immediata della loro posizione di cassa.

Le aziende incoraggiano anche una maggiore sensibilità verso i rischi. I financial executive sanno che è necessario un cambiamento culturale, ma come uno di loro afferma: "Per me è incredibile vedere quante persone restino arroccate sulle loro posizioni anche di fronte al rischio di un fallimento catastrofico". Per questo motivo, alcuni stanno proponendo una revisione mensile di rischi e previsioni, alla ricerca di più punti di vista interni ed esterni. Inoltre stanno cercando di portare il dibattito sui rischi al tavolo dei senior executive e del consiglio d'amministrazione.

La ricerca suggerisce che il numero di rischi che i financial executive devono gestire continua ad aumentare. La lenta ripresa dell'economia negli US, l'incertezza in Europa e il rallentamento della Cina, preoccupano individui e imprese. Chi ha la capacità di gestire e capitalizzare sulle incertezze di uno scenario globale sconosciuto e in continuo cambiamento potrà superare la crescita dei suoi pari e confermarsi vincente.

72%

è preoccupato per il rischio finanziario



70%

si aspetta che i rischi normativi avranno un significativo impatto sui guadagni



57%

si aspetta che le possibili interruzioni produttive avranno un significativo impatto sui guadagni



50%

si aspetta che il costo dell'energia avrà un significativo impatto sui guadagni



30%

sta tagliando gli investimenti



93%

si aspetta la stessa, o più elevata, incertezza nei guadagni per i prossimi cinque anni



35%

sta riducendo il personale



COMUNICAZIONE INTERNA: COME GESTIRE I TEMI “RESPINGENTI”

Le sette regole per destare l'attenzione e generare la motivazione delle persone a partecipare.

Come fare a trasferire l'importanza di un piano sanitario o di un fondo pensione ad un giovane neo assunto? Come fare capire i principi del codice etico dell'azienda ai dipendenti? Come trasferire le procedure di sicurezza in modo efficace?

Sempre più spesso le aziende sono chiamate a gestire il fenomeno di farsi ascoltare, soprattutto quando l'oggetto della comunicazione è costituito da temi cosiddetti “respingenti”, ovvero che non sono vitali per il ruolo dell'utente finale o semplicemente che hanno un contenuto poco interessante. Rispetto a questi temi, la normale reazione da parte delle persone è quella di ignorarli o comunque di non sviluppare un pieno apprendimento, salvo adottare le azioni che garantiscono un presidio esclusivamente formale. L'aumento però del peso della compliance nazionale e internazionale nei processi aziendali e la necessità di prevenire i rischi obbligano le imprese a ripensare le modalità con cui comunicare. Le organizzazioni sempre di più si stanno domandando come aumentare l'interesse delle proprie persone riguardo a questi temi.

7 regole per destare l'attenzione

L'attuale sistema di comunicazione, fatto di e-mail massive e analitiche, di power point complessi, di intranet in cui dopo faticose ricerche si arriva a pdf analitici, è destinato a fallire e serve un ripensamento della strategia e dei modi con cui fare comunicazione. La nostra esperienza ci convince che per garantire una buona comunicazione interna e un conseguente livello di consapevolezza vanno seguite in modo continuativo e sistematico alcune regole:



1. Semplicità – Le comunicazioni non nascono semplici. La ricerca della precisione nell'informazione, fino al dettaglio estremamente analitico, produce un risultato opposto in termini di attenzione. Più il linguaggio è tecnico, più la comprensione è difficile.
2. Sopravvivere al Death by Power Point - Oggi una parte rilevante delle nostre comunicazioni avviene, attraverso lo strumento di presentazione in powerpoint. L'uso esagerato di bullet point, l'eccesso di testo, la costruzione di schemi e diagrammi sofisticati hanno il risultato di azzerare la possibilità di comprensione. In questo senso l'uso di forme visive (e se possibile metaforiche) al posto del testo permettono di aumentare l'impatto di ciò che dobbiamo comunicare.
3. La regola dei 10' – Dopo un certo lasso di tempo la nostra attenzione si riduce. La comunicazione scritta e verbale va allora ridotta, eliminando duplicazioni e formalismi, gerarchizzando le informazioni e profilandole sulle diverse esigenze informative. Togliere, anche se ci costa fatica, è il modo migliore per migliorare quel che vogliamo comunicare. Una canzone dura 3'; un film ne dura 90'. Quanto può durare una lezione, una lettura o un corso di e-learning?
4. Emozione – Mettere emozione nelle comunicazioni aumenta il risultato in termini di ricordo. E' un fatto fisiologico: le persone sottoposte ad emozioni producono dopamina. La dopamina è un importante neurotrasmettitore che favorisce la memorizzazione. Quindi più emozione mettiamo

nelle nostre presentazioni e più saremo ricordati. Paradossalmente, tanto più un contenuto si presenta respingente, quanto più la forma da usare per comunicare questi contenuti deve essere coinvolgente. La forma del video per comunicare, mentre fino a qualche anno fa poteva avere barriere di natura tecnica, oggi si presenta come una nuova calligrafia alla portata di tutti.

5. Raccontare storie - Lo storytelling è una disciplina educativa e manageriale che ha l'obiettivo di aumentare l'apprendimento e la motivazione e facilitare i cambiamenti attraverso l'uso delle storie. Le storie ci attirano perché, se ben raccontate, colpiscono le nostre emozioni favorendo l'apprendimento. Inoltre le storie, se sono storie reali, ci danno elementi di credibilità che permettono di dare indicazioni più forti ai nostri comportamenti. In azienda esistono filoni di storie di successo (best practice) e di insuccesso (lesson learned) che se ben gestite possono portare risultati importanti per le aziende.
6. Apertura – La rete sta trasformando in modo impressionante la possibilità di raccogliere, acquisire e distribuire conoscenza. Questa apertura ci dà la possibilità di aumentare in modo incredibile la potenza dei processi di formazione e knowledge management all'interno delle aziende, sia dal punto di vista dei contenuti che da quello delle forme.

Grado di attenzione

10 min

E' il tempo di massima concentrazione

La regola dei 10'

Dopo un certo lasso di tempo la nostra attenzione si riduce. La comunicazione scritta e verbale va allora ridotta, eliminando duplicazioni e formalismi, gerarchizzando le informazioni e profilandole sulle diverse esigenze informative

7. Partecipazione – Parlare di come la rete ha trasformato i modi e le forme di costruzione della conoscenza e lo sviluppo dell'innovazione dalle wiki alle people directory alla Facebook, richiederebbe uno spazio a sé. Mi soffermo solo su un aspetto: come riuscire a generare nei contesti interni la motivazione delle persone a partecipare, anche spingendole oltre la loro passione personale?

Vestire i processi con la comunicazione

La difficoltà di essere ascoltati richiede dunque un uso ridondante e integrato di più media differenti che permettano di ottenere comprensione e adesione alla comunicazione effettuata, attraverso la creazione di una learner experience che permetta di stimolare le diverse componenti che creano consapevolezza e comprensione su un determinato tema. Si tratta di generare “un vestito di comunicazione” con componenti diverse, integrate e complementari tra di loro, che vanno dalla necessità di sviluppare curiosità sul tema, alla semplicità dell'informazione, alla presenza di testimonianze che aiutino a rinforzare i messaggi, fino alla possibilità di fare simulazioni. L'ascolto resta naturalmente lo strumento più importante per creare ingaggio.

Cattive comunicazioni portano spesso ad atteggiamenti di mancata accettazione di principio. Ma l'arte dell'ascolto con le sue modalità (incontri face to face, workshop, survey...) è ancora, in molte realtà, un'area di miglioramento.



HEALTH & WELLNESS: LA SALUTE INCIDE SULLA PRODUTTIVITÀ E SUI RISULTATI ECONOMICI

Iniziative di salute e benessere possono portare a significativi ritorni sull'investimento.

La sfida per le aziende è cambiare la mentalità della popolazione aziendale in tema di health e wellness

Negli ultimi anni le aziende stanno dimostrando crescente interesse alla salute e al benessere dei propri dipendenti; questi due fattori vengono ad oggi percepiti come strettamente connessi alla produttività aziendale e al relativo contenimento dei costi.

I programmi di benessere e di prevenzione non sono più considerati un "nice to have", un qualcosa di accessorio, ma come una vera e propria necessità perché parte del quadro d'investimento nel capitale umano e come reale opportunità di invertire la tendenza della produttività delle risorse, che vede l'Italia fanalino di coda rispetto ai suoi pari in Europa.

E' appurato infatti che molte malattie o disturbi comuni per la maggior parte sono il risultato di comportamenti scorretti e di poca attenzione al proprio stato di salute.

Le aziende stanno imparando a leggere in chiave costruttiva questo tema con l'obiettivo di capire quale possa essere il miglior modo per contenere i costi sanitari aziendali. Molte realtà stanno ora implementando delle strategie per agire alla base, per ridurre alla fonte i fattori di rischio e, di conseguenza, diminuire le possibilità di incorrere in prolungate assenze dal posto di lavoro o di onerose cure specialistiche. In questo processo di conoscenza possono essere molto utili le analisi approfondite dei sinistri sul rimborso delle spese mediche.

La prevenzione è quindi ancora una volta la chiave per una strategia di successo. Prevenzione significa intervenire in modo costante nel modificare i comportamenti e le abitudini scorrette, un investimento a medio lungo termine, con ritorni rilevanti soprattutto alla luce dell'aumento costante dell'età media della popolazione lavorativa.

La vera sfida per le iniziative di Salute e Benessere è far capire e adottare alla popolazione aziendale i comportamenti corretti.

Da un lato le aziende fanno fatica a incentivare i dipendenti a partecipare attivamente ai programmi legati alla salute e, dall'altro, si scontrano con la difficoltà nel far assimilare i comportamenti corretti in modo continuativo nel tempo.

Di seguito riportiamo alcune proposte di piani e servizi Health&Wellness:

- Servizi di counseling indipendenti (Employee Assistance Programs) per fornire ai dipendenti e ai loro familiari un'assistenza senza costi a loro carico ed in maniera assolutamente confidenziale. I consulenti possono essere contattati per telefono ventiquattro ore su ventiquattro sette giorni su sette per fornire assistenza di vario tipo, come supporto alla gestione di situazioni di stress, di depressione, gestione delle relazioni personali e professionali, abuso di sostanze, traumi, supporto per questioni legali. Questo servizio spesso è parte integrante di altri processi HR (relazioni industriali, gestione infortuni, gestione delle assenze);
- Messa a disposizione di portali on-line, per raccogliere dati sullo stato di salute e sullo stile di vita dei dipendenti. Risultano utili per effettuare uno screening dello stato di salute e delle problematiche, che vengono riassunti al datore di lavoro tramite una reportistica mirata;
- Health Risk assessments, per tutti i dipendenti oppure limitati agli executive. Si tratta di una raccolta di informazioni su livelli di rischio di salute tra i dipendenti ed indirizzo delle persone ad alto rischio verso diversi programmi gestiti centralmente;

- Managerial consultancy programme: indirizzato ai manager per incrementare la loro efficacia nel sostenere i loro rapporti diretti (gestire relazioni professionali sul lavoro);

- Financial fitness: soluzioni per un financial wellbeing – educazione finanziaria, assistenza con gestione dei debiti e per la creazione di risparmi.

Health&Wellness : ambiti e spendibilità

Health Risk Management

- Processo di apprendimento condiviso con tutti gli attori che fanno parte del progetto (consulenti, vendors, dipendenti)
- Processo di valutazione dei rischi e di definizione delle soluzioni trasferibile efficacemente al personale interno
- Possibilità di adottare best practice internazionali

Contenimento dei costi

- Ottimizzazione dei costi dei piani sanitari
- Minimizzazione degli extracosti derivanti da protratti periodi di malattia, assenteismo, bassa produttività etc.
- Miglioramento continuo dei costi adottando e mantenendo un sistema di gestione della salute e del benessere dei dipendenti

Attrazione e ritenzione dei talenti

- Salute intesa come prioritaria in numerosi paesi
- Migliora il pacchetto di offerta rivolto ai nuovi candidati
- Supporta la ritenzione dei talenti in mercati competitivi

Gestione della complessità

- Sistematizza un approccio che riduce la necessità di creare frequenti soluzioni ex novo
- Favorisce il consolidamento dei diversi piani di benefit / servizi in essere • Riduce lo sforzo gestionale interno
- Concorre a ridurre il numero di provider utilizzati





Parti

Sinistrosità in ambito ostetrico: i parti come la fonte di rischio più temuta dal mercato assicurativo



SANITÀ PUBBLICA ITALIANA: 9 SINISTRI OGNI 10MILA BAMBINI NATI IN ITALIA SECONDO IL REPORT MEDMAL DI MARSH

Nei 7 anni presi in considerazione dall'analisi (2004-2010) sono stati risarciti complessivamente 25,5 milioni di euro con un liquidato medio di 350 mila euro. Il 90% degli eventi è riferito a problematiche collegate al bambino e il restante 10% alla madre

I parti sono la fonte di rischio più temuta del mercato assicurativo della responsabilità civile terzi degli ospedali. La seconda edizione della ricerca Marsh, nata dallo studio MedMal per la sanità pubblica italiana, mette la lente d'ingrandimento sulla sinistrosità in ambito ostetrico. L'analisi prende in considerazione le richieste di risarcimento specifiche per eventi reclamati in seguito a parti avvenuti in circa 80 strutture sanitarie tra il 2004 e il 2010: nei sette anni di analisi sono state denunciate 546 richieste di risarcimento su un campione medio annuo di circa 165 mila nascite. Rispetto al

campione, ogni anno vengono denunciate in media 80 richieste di risarcimento, pari a circa 3,5 per ogni singola struttura sanitaria¹. Ci sono casi in cui viene denunciata solo una o nessuna o anche quattro o cinque.

I casi di richieste di risarcimento danni sono il 18% in seguito a parti cesarei e l'82% a parti fisiologici. Il 90% degli eventi è riferito a problematiche collegate al bambino e il restante 10% alla madre. Il 13% dei parti denunciati ha comportato il decesso della madre o del bambino e il restante 87% delle lesioni.

	Tasso eventi Prima edizione	Tasso eventi Seconda edizione	Delta %
Nazionale	5,11	8,97	75,54%
Nord	5,04	8,95	77,67%
Centro	7,25	9,23	27,31%
Sud	5,54	10,22	84,47%
Primo livello	5,77	11,32	96,21%
Secondo livello	3,84	6,31	64,31%
Universitario	5,39	8,56	58,77%
Mamma e bambino	2,81	6,11	117,35%

Sono state inoltre analizzate le tipologie di lesioni che possono essere così riassunte: 45% sofferenza fetale, 17% distocia di spalla, 12% abrasioni sul bambino, 10% abrasioni sulla madre, 10% problematiche anestesilogiche e rianimatorie, 4% emorragie materne, 3% malformazioni genetiche.

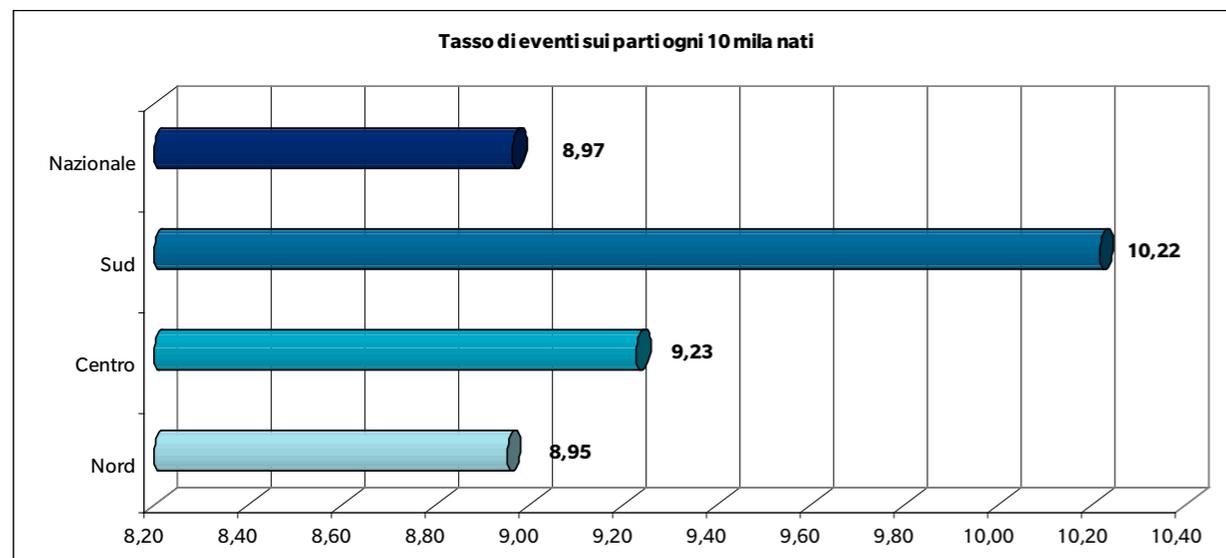
Gli eventuali errori che sono stati lamentati in fase di richiesta di risarcimento danni sono: difetto di vigilanza in fase di travaglio 51%, problema in fase espulsiva 23%, errore anestesilogico 8%, errore nell'apposizione del forcipe 5%, problema durante la rianimazione neonatale 4,6%, problema nell'esecuzione dell'episiotomia 4% ed errore diagnostico 3,4%.

La prevalenza della tipologia di richieste di risarcimento è di natura stragiudiziaria (58%), seguita dai procedimenti civili (36%) e da quelli penali (6%). Se rapportiamo i dati a quelli della prima edizione notiamo un incremento del 6% dei procedimenti civili.

Si stanno invece accorciando i tempi di denuncia: la maggior parte delle richieste danni (il 54%) viene presentata entro 1 anno dall'evento che ha potenzialmente cagionato il danno e un ulteriore 13% entro due anni. Complessivamente entro 3 anni viene denunciato il 76% delle richieste, per arrivare ad un 90% del totale del denunciato bisogna aspettare almeno 5 anni.

Resta ancora alto il numero di richieste aperte e riservate pari a quasi il 72% che rispetto all'edizione precedente è diminuito del 4%. Le pratiche chiuse sono quasi il 18% e quelle senza seguito sono il 7%.

Spostando l'analisi sul livello economico nei 7 anni di analisi sono stati risarciti complessivamente 25,5 milioni di euro con un liquidato medio di 350 mila euro, mentre sono riservati circa 105 milioni di euro con una riserva media di 290 mila euro.



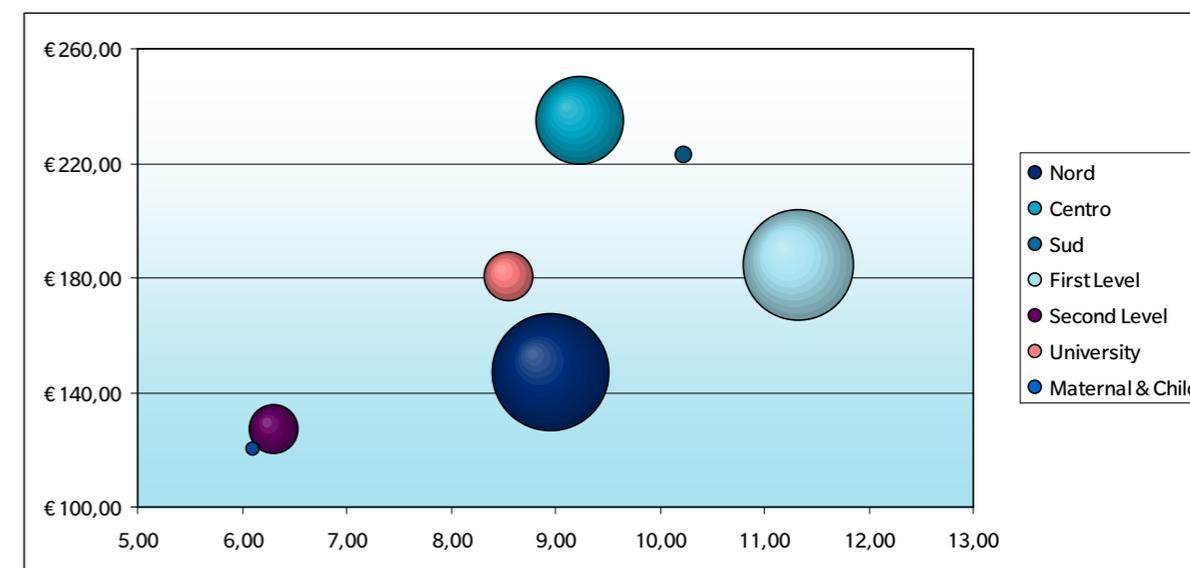
	Valore Ass Prima edizione	Valore Ass. seconda edizione	Delta %
Nazionale	€ 149,44	€ 153,86	2,96%
Nord	€ 134,97	€ 147,17	9,04%
Centro	€ 202,15	€ 234,93	16,22%
Sud	€ 149,44	€ 223,34	49,45%
Primo livello	€ 205,00	€ 184,66	-9,92%
Secondo livello	€ 143,00	€ 127,22	-11,03%
Universitario	€ 123,00	€ 180,41	46,68%
Mamma e bambino	€ 105,00	€ 120,41	14,67%

Lo studio calcola anche l'incidenza degli eventi e il valore assicurativo di ogni singola nascita rispetto al numero di bambini nati nel campione analizzato. I vari indicatori sono stratificati per area geografica e per tipologia di struttura ospedaliera. A livello nazionale il dato è di 8,97 eventi ogni 10 mila bambini nati e il valore assicurativo di ogni nato è pari a 153,86 euro. Rispetto alla prima edizione l'incremento del numero di eventi è pari a 75% mentre per il valore assicurativo l'incremento è stato del 2,96%.

A livello geografico al nord avvengono 8,95 eventi ogni 10 mila parti, al centro 9,23 eventi e al sud 10,22. Per quanto riguarda il valore assicurativo al nord ogni singolo nato è pari a 147 euro, al centro 235 e al sud 223.

I dati sono stati stratificati anche per tipologia di struttura ospedaliera e in questo caso le strutture di base o ospedali di primo livello ha un tasso di eventi denunciati pari a 11,32 ogni 10 mila parti, negli ospedali specialistici 6,31, nei policlinici 8,56 e negli ospedali monospecialistici ad ambito ostetrico ginecologico e materno infantile il tasso di eventi è di 6,11. Il valore assicurativo per queste realtà è di 185 euro per ogni singolo nato negli ospedali di primo livello, 127 euro negli ospedali specialistici, 180 euro nei policlinici e 120 euro negli ospedali monospecialistici.

Emanuele Patrini – Healthcare Practice Leader – Marsh Risk Consulting – Marsh Spa



l'80' è il numero di strutture analizzate complessivamente dallo studio. Se si prende in considerazione il singolo anno, il numero può variare.

CREDITO E LIQUIDITÀ: I PRINCIPALI RISCHI PER LE ISTITUZIONI FINANZIARIE

La crisi economica ha messo di fronte questo mercato ad una serie di cambiamenti necessari e a volte obbligatori perché introdotti da nuove normative. Come hanno reagito le istituzioni finanziarie in base ai diversi contesti socioeconomici di riferimento?

Quando nel 2009 Marsh intervistò i risk manager delle maggiori istituzioni finanziarie europee il quadro che emerse, a seguito della forte crisi dei mercati finanziari iniziata nel 2008, fu quello di un settore che riconosceva chiaramente le proprie criticità e metteva la soluzione di queste ultime in cima alla lista delle priorità. La continuità aziendale era percepita come il rischio più significativo, seguita dalla responsabilità civile e i rischi legali.

Dal 2008 i premi delle polizze assicurative per il settore delle istituzioni finanziarie hanno subito una crescita esponenziale molto importante, in quanto la crisi economica globale ha portato gli assicuratori a valutare e analizzare i rischi in modo più approfondito. In particolare l'aumento dei tassi è legato oltre che ai bilanci delle banche (perdite, svalutazione dei crediti, elevata difficoltà nel contenimento costi, difficile processo di recupero delle perdite, rischio derivante dall'erosione della patrimonializzazione, forte esposizione in Titoli di Stato), anche ad un importante aumento dei sinistri con elevate spese legali, ad azioni di responsabilità contro gli Amministratori per "malagestio societaria" ed un maggior controllo da parte della Banca d'Italia (che in vari casi è sfociato in "amministrazione straordinaria").



Ad oggi le istituzioni finanziarie continuano ad affrontare uno scenario economico critico e a doversi interfacciare con un pesante regime fiscale e di tassazione oltre che ad una forte esposizione al debito e alla regolamentazione. A distanza di tre anni, Marsh ha cercato di capire come sia cambiato l'approccio al risk management, con un'indagine che ha coinvolto 122 senior risk manager di tutta Europa e coinvolgendo, per la prima volta, anche il Medio Oriente e l'Africa. I dati della ricerca sono stati analizzati e riassunti nel report New Risk Management Insights for Financial Institutions.

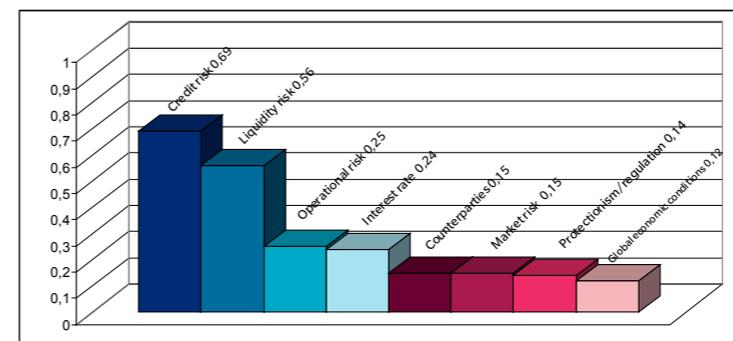
I rischi di credito e liquidità' come rischi principali

Emerge chiaramente dalle interviste del 2011 che il livello di preoccupazione dei risk manager delle istituzioni finanziarie verso i rischi associati a credito e liquidità è il più alto dal culmine della recessione economica. Del resto la crisi del 2008 aveva spinto il 79% a rivedere il proprio approccio al rischio di liquidità, il 77% il rischio di credito, il 72% i rischi di mercato e il 56% i rischi operativi. Oggi, la ricerca rivela che, tra le priorità per i prossimi 18 mesi,

ben il 69% degli intervistati ha identificato il rischio di credito e il 56% il rischio di liquidità.

Si tratta di un dato ancora più significativo se lo confrontiamo con i risultati del 2009, quando solo il 37% citava tra le priorità il rischio credito e il 22% la liquidità. Tutto ciò riflette il crescente verificarsi di questo tipo di rischi in condizioni economiche sfavorevoli, e potrebbe anche essere una conseguenza diretta della crisi che ha investito i paesi dell'eurozona.

Priorità per i prossimi 18 mesi



L'82% degli intervistati ha dichiarato che il proprio approccio sarà fortemente o almeno parzialmente modificato da regolamenti o leggi. Seguono la crisi finanziaria dell'Eurozona per il 65% e la crisi economica mondiale dei mercati per il 60%.

Il 61% dei partecipanti all'indagine ha anche evidenziato che la nuova regolamentazione ha fatto poco o nulla per ridurre la loro esposizione al rischio operativo, ma il 70% è convinto che abbia invece in qualche modo modificato i rapporti con i clienti, ad esempio cambiando i criteri di selezione (25%) e favorendo un aumento dei costi (18%).

Crisi e crescita del ruolo del risk manager

La crisi economica però ha anche avuto qualche risvolto interessante, in particolare ha permesso ai risk manager di assumere un ruolo più rilevante rispetto al passato, con conseguenze positive sulla preparazione dell'organizzazione ad affrontare i rischi.

Crisi economica e nuova regolamentazione: i principali driver del cambiamento

La crisi economica e la conseguente introduzione di nuove normative hanno spinto il settore delle istituzioni finanziarie a cambiare il loro approccio al rischio, anzi per alcuni aspetti l'ambito normativo ha contato più della crisi stessa. Al momento della realizzazione del sondaggio ci sono ancora cambiamenti normativi in atto e questo genera pressione nei risk manager, come dimostrano le loro risposte sui possibili scenari futuri.

Con la crisi delle banche, infatti, i risk manager hanno lavorato sempre più a stretto contatto con il Consiglio di Amministrazione e la loro efficienza ne ha sicuramente beneficiato. Il 68% ha dichiarato di sentirsi maggiormente riconosciuto in azienda, e gran parte di questa maggior visibilità interna è legata alla più stretta collaborazione con i comitati esecutivi e al ruolo giocato durante la crisi economica. Inoltre si assiste anche a una maggiore centralizzazione rispetto al passato: se nel 2009 solo il 17% dichiarava che la gestione dei rischi veniva amministrata da un team centrale, oggi la percentuale è salita al 30% e si tratta di un trend destinato a crescere ancora.



Marsh vince con Aprilia

Vittoria sportiva per Marsh che lega il suo brand alla casa motociclistica di Noale per il mondiale Superbike 2012. Max Biaggi con i suoi 41 anni mette in bacheca il sesto titolo mondiale lo scorso 7 ottobre a Magny Cours.

La fortunata sponsorizzazione è frutto di un rapporto di fiducia che lega Marsh e il Gruppo Piaggio da lungo tempo e che si è evoluto in una collaborazione vincente anche con il Team Aprilia.

Complimenti al campione del mondo Max Biaggi e a Marsh che lo ha accompagnato sul podio.

PROFESSIONISTI: SLITTAMENTO DELL'OBBLIGATORietà DELL'RC PROFESSIONALE

Concessa la proroga di un anno per adeguarsi alla nuova normativa che riguarda la tutela dell'articolato mondo dei professionisti

Il DPR 7 agosto 2012, n. 137, all'art. 5 prevede l'obbligo di assicurazione per i professionisti, ma la Camera, in sede di approvazione della legge, ha modificato il terzo comma del suddetto articolo inserendo la previsione in base alla quale "l'obbligo di assicurazione di cui al presente articolo acquista efficacia decorsi dodici mesi dall'entrata in vigore del presente decreto." Quindi slitta di un anno l'obbligo di assicurarsi per i professionisti. Vari sono i motivi di tale ritardo, ma quello principale è stato l'impossibilità per gli ordini professionali di definire, in un così breve lasso di tempo, convenzioni generali con le varie compagnie assicuratrici. Vari sono i profili, giuridici e non, che destavano delle perplessità e che hanno forzato il legislatore a posporre l'obbligatorietà dell'assicurazione per i rischi professionali. I punti maggiormente critici sono:

1 L'obbligatorietà per il professionista di assicurarsi e la libertà, per l'assicuratore, di decidere se assicurare o meno. Ciò permette alle compagnie di assicurazione di gestire liberamente l'assunzione del rischio, ma questo preoccupa soprattutto le categorie più esposte ai grandi rischi, che si troverebbero nell'impossibilità pratica di assicurarsi ad un costo accettabile. D'altra parte si sarebbe incorso in un'accezione di incostituzionalità nell'imporre alle assicurazioni di contrarre obbligatoriamente (quanto meno per eccesso di delega), e il Ministro sostiene la sufficienza del controllo e della vigilanza del Garante per la concorrenza. Questo sarà sicuramente un profilo che scatenerà vivaci dibattiti.

2 Sempre legata all'obbligatorietà per i professionisti e alla libertà a contrarre lasciata agli assicuratori nonché la questione principe alla base dello slittamento dell'obbligo ad assicurarsi, è il fatto che le associazioni professionali reputino imprescindibili determinate garanzie che invece non sono imposte all'assicuratore. In particolare si discute sulla retroattività della polizza e la sua valenza se e quando il professionista smetta di esercitare, per quanti anni copre i possibili danni in caso di cessata attività.

3 Altre questioni si rifanno alla laconicità e alla nebulosità della forma della legge: non è previsto alcun massimale minimo; si parla di sanzioni per inadempimento (nel caso il professionista non si assicuri) lasciati comunque ai singoli ordini (codici etici e deontologici?) quindi di dubbia immediata efficacia.

4 La legge ha voluto una RC professionale obbligatoria senza però avere il "coraggio" di utilizzare il sistema RC auto, lasciando, quindi, forti ineguaglianze tra le parti. Ci si chiede perché non prevedere (o se sia possibile) un'azione diretta del danneggiato verso l'assicurazione; o questi deve citare il professionista e a sola avvenuta condanna ricevere i soldi dall'assicurazione?

5 La legge parla di assicurazione "idonea", non specificando nulla su cosa si reputi idonea. Già precedentemente accennato il problema del massimale minimo non previsto, ci si può chiedere se sia idonea una formula "claims made" limitata.

6 Sempre in relazione all'obbligatorietà vari ordini hanno sollevato dubbi sulla fattibilità di assicurare, in condizioni di libero mercato senza convenzioni, i professionisti neolaureati, sotto due punti di vista: una loro presunta e probabile minore capacità finanziaria e, parallelamente, un premio maggiore dovuto a un maggior rischio.

7 Infine lo slittamento è dovuto anche al fatto di permettere ai vari ordini di stipulare delle convenzioni nazionali (o almeno regionali o provinciali) con il mercato assicurativo. Ne esistono già degli esempi, in primis i notai, ma qualcosa di simile già c'è per avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro. Perciò le professioni che meno si vedono tutelate sono ingegneri e architetti.



Olimpiadi di Londra 2012 con Marsh e Marsh Risk Consulting



Durante le Olimpiadi di Londra 2012, Marsh in collaborazione con Marsh Risk Consulting, ha supportato il London 2012 Risk Assurance Command Desk nel Centro Operativo principale dei Giochi. Grazie al monitoraggio quotidiano di tutti gli incidenti e infortuni, e all'assistenza data ai consulenti della salute e sicurezza e i responsabili del loss control, il team di Marsh ha supervisionato con successo il risk management relativo a oltre 4.000 "incidenti" avvenuti durante le Olimpiadi e le Paraolimpiadi. La Practice Sport e Eventi di Marsh vanta un'esperienza di tutto rispetto di cui i Giochi di Londra 2012 sono solo l'ultimo esempio. Marsh infatti ha collaborato a tutte le edizioni estive e invernali delle Olimpiadi dal 1988, ma anche ad altri importanti eventi internazionali quali ad esempio la FIFA World Cup, IRB Rugby World Cup, UEFA European Championship, Wimbledon e Open Golf Championship.

THE IMPACT OF LARGE LOSSES IN THE GLOBAL POWER INDUSTRY

Over the past decade, a number of large losses have shone the spotlight on the global power industry as never before. Governments, regulators, environmentalists, shareholders, the media, and the general public are keenly aware of the financial and environmental damage that can result from incidents and accidents in the power industry. For example, the March 2011 earthquake, tsunami, and nuclear event in Japan not only rocked global supply chains, but caused many stakeholders to take a hard look at the power industry worldwide.

Since 2005, not a year has passed without the industry seeing at least one—and in most years more than one—large claim, defined as those greater than US\$25 million. This pattern of large losses puts extreme pressure on both the supply of global power and the future of the industry. Other changes over the past 20 years add to the challenges facing power organizations, for example an aging workforce; deteriorating equipment; a growing demand for electricity, including from emerging economies; and

resource issues, from environmental concerns to the development of so-called green energy sources. The changing profile of losses within the industry has led to a tightening of underwriting standards and risk engineering requirements from many insurers. As the power industry moves through stormy waters, the questions remain: Will this pattern continue? What other challenges will arise?

This report provides a high-level overview of large losses within the industry over the past decade. The study is based on claims that have arisen from the operational power accounts handled by Bowring Marsh, Marsh's wholesale international placement division. Given the large number of clients included in the database, the losses are representative of the entire sector.

Understanding recent large losses can help power organizations better identify and manage their risks, potentially preventing or mitigating future accidents and incidents.

Examining the full loss cost

Although the insurance losses incurred over the last five to ten years have been significant, it is important to remember that these figures represent only part of the financial loss that is actually sustained by an owner. Significant losses are not only a burden for insurers, but are likely to bring serious disruption to any company's operation, while also impacting its share price. Additional loss costs not covered by insurance may include:

- Bodily injury to employees.
- Fines.
- Business interruption.
- Any excess or deductible.
- Employee time handling the loss.
- Resolving concerns from regulators, captives, shareholders, and stakeholders.

More difficult to calculate but potentially even more vital to the balance sheet is the effect of negative public perception on investor confidence and damage to the brand. Such soft costs can be significant when the value of reputation is considered, especially given the background of mergers and takeovers in the power industry. Inevitably, poor loss records will lead to direct increases in premium cost for future renewals and a desire among insurers for higher deductibles and excess layering.

Conclusion

A general firming of insurance prices for the power industry may indicate that insurers view the potential for writing power business as somewhat challenging. Large claims are the ones that can cause a significant impact to bottom line profitability for insureds and insurers alike. They are the types of loss for which effective and accurate claims resolution is a must for all parties involved.

If large claims continue to occur regularly with heightened frequency within the power industry, insurers' appetites for writing power business may be dampened. In turn, this could bring an overall drop in capacity, a reduction in market competition, and a rise in premiums. Such a scenario could cause significant difficulties for operating companies in an industry that provides a vital service while facing the same economic difficulties as others in a constantly changing regulatory environment.

The global power industry faces risks on a number of fronts: rising prices, new technology, heightened regulator and customer scrutiny, and uncertainty surrounding methods and types of power generation. Against such a backdrop, it is essential for organizations to understand the potential impact of unexpected large losses, to have the best possible plans in place to prevent and mitigate those losses, and to be prepared to quickly and efficiently work with insurers, brokers, and others to resolve any ensuing claims.

Potentially even more vital to the balance sheet is the effect of negative public perception on investor confidence and damage to the brand



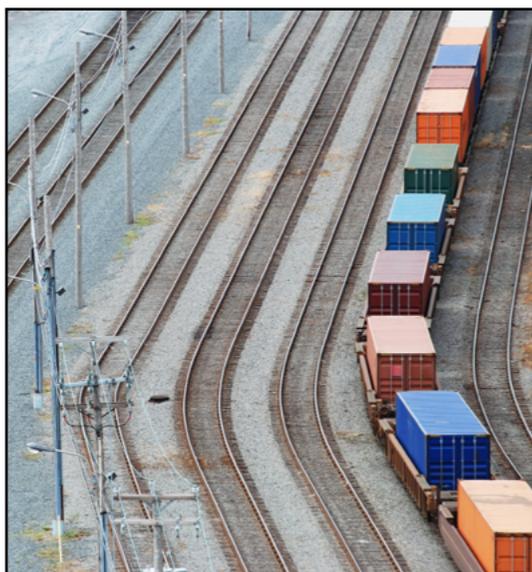
LA “COMPLIANCE” COME FATTORE DI RISCHIO NELLE COPERTURE TRASPORTI

Il non ottemperare alle disposizioni legislative locali di alcuni Paesi spesso espone gli esportatori a rischi che possono risolversi con importanti sanzioni, non ultima la revoca delle licenze ad operare localmente.

Nella compravendita internazionale delle merci la definizione dei termini di resa comporta l'assunzione di responsabilità ed oneri, in capo all'esportatore, che potrebbero esporlo a particolari rischi che, per quanto connessi al trasporto delle merci, esulano dalle comuni fattispecie dalla perdita o avaria delle stesse. L'ampiezza delle garanzie previste nei contratti assicurativi trasporti, sebbene molto ampia, non sempre è sufficiente a circoscrivere la varietà dei rischi che possono impattare sull'attività dell'esportatore.

Stiamo parlando di quei particolari rischi legati all'ottemperanza delle disposizioni dei diversi Paesi circa l'obbligo di contrarre coperture con assicuratori locali. Se con l'avvento e la riedizione (ultima quella del 2010) degli Incoterms si è riusciti a codificare in un solo linguaggio le svariate prassi commerciali di ogni Paese, nulla è possibile relativamente alla legislazione locale in tema di obblighi assicurativi. Unica eccezione, la possibilità di garantire Società residenti in Paesi membri dell'Unione Europea, direttamente dall'Italia o da un altro Paese aderente, pagando, mediante sostituto d'imposta (in genere la filiale locale della Compagnia di assicurazioni), le relative imposte.

Diverso il discorso per molti Paesi non UE, dove la violazione dell'obbligo di contrarre una copertura locale può esporre anche a gravi rischi e possibili sanzioni il proprietario delle merci. Gli obblighi possono riguardare non solo il transito



all'interno del territorio, ma anche l'intero viaggio in import/export.

L'obbligo di dovere contrarre polizze con assicuratori locali presenta due distinte problematiche: la prima legata alla presenza di una filiale di un gruppo internazionale in uno di questi Paesi e la seconda relativa a singole spedizioni dirette a clienti e/o a volte anche provenienti da fornitori situati negli stessi Paesi. Nella prima situazione, la definizione di un Programma

Internazionale rappresenta la soluzione ideale per garantire, tramite l'emissione di un'apposita polizza locale, tutti i rischi trasporti della filiale di un determinato Gruppo che abbia sede in quel Paese. La soluzione per risolvere la seconda problematica è rappresentata, analogamente a quanto indicato precedentemente, dall'acquisto di specifiche coperture emessa da assicuratori locali, anche se relative ad una singola spedizione o trasporto. La lista dei Paesi, come vedremo più avanti, è piuttosto nutrita.

E' da evidenziare che molto spesso, le aziende si affidano alle Società di Logistica o Case di Spedizioni per l'esecuzione della spedizione (trasporto, pratiche doganali, etc.), delegando a questi Operatori anche la definizione della copertura assicurativa.

Delegare un terzo o contrarre la copertura delle merci per conto altrui/nell'interesse di chi spetta, implica l'assoluta necessità di una valutazione dei rischi,

di cui quello relativo alla compliance da rispettare, relativamente al Paese in cui si spedisce, non rappresenta certo un dettaglio.

Per questo motivo, tanto le Aziende (manifatturiere o commerciali), quanto gli Operatori (Spedizionieri, Logistici, etc.) nel predisporre una spedizione dovrebbero conoscere anche questi aspetti legati alla legislazione locale, al fine di non ritrovarsi tra le mani

“carta straccia”, cioè polizze prive di efficacia e non riconosciute da Enti o Autorità, che possono esporre a diversi rischi, tra cui quello di vedersi revocata la licenza ad operare in quel determinato Paese. Con la beffa di aver anche pagato un premio.....

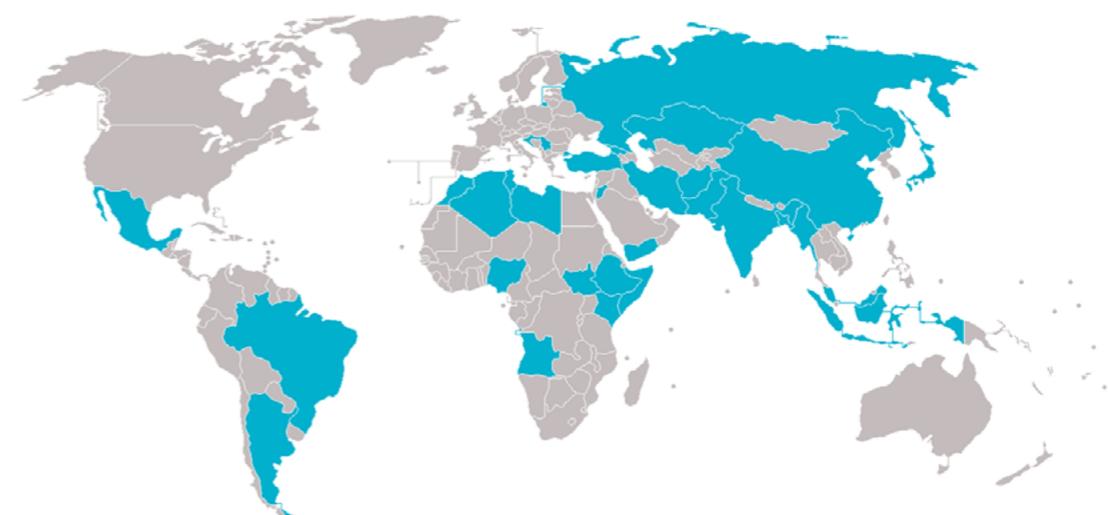
Di seguito forniamo una lista, non esaustiva, di alcuni Paesi in cui vige l'obbligo (con restrizioni di diversa natura) di contrarre polizza locale:

AFGHANISTAN
ALGERIA
ANGOLA
ARGENTINA
BANGLADESH
BRASILE
CINA
CROAZIA

ETIOPIA
GEORGIA
GIAPPONE
INDIA
INDONESIA
IRAN
GIORDANIA
KAZAKISTAN

KENYA
LIBIA
MALESIA
MAROCCO
MESSICO
MYANMAR
NIGERIA
PAKISTAN

RUSSIA
SERBIA
SUDAN
SIRIA
TUNISIA
TURCHIA
UGANDA
YEMEN



EVENTI

Evento NFPA e Marsh Risk Consulting
EuroCon – the first European fire and life safety conference

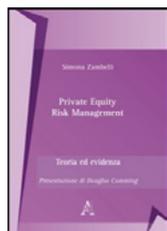
12-14 November 2012 - Amsterdam

National Fire Protection Association (NFPA), in collaborazione con Marsh Risk Consulting, organizza Eurocon, la prima conferenza europea sulla sicurezza antincendio, che si terrà ad Amsterdam dal 12 al 14 novembre 2012. L'evento è dedicato ad assicuratori, risk manager, esperti della sicurezza antincendio e di ingegneria antincendio prestazionale, intermediari, e facility manager

NFPA è la principale agenzia mondiale sulla prevenzione e il loro codice antincendio è considerato standard globale. Gli esperti di NFPA saranno presenti all'evento europeo per affrontare le tematiche emergenti in tema di sicurezza antincendio. Per maggiori informazioni sull'evento e sul programma basta cliccare qui <http://www.nfpa.eu/agenda>



LIBRI



Private equity risk management, teoria ed evidenza

Autore: Zambelli Simona
Editore: Aracne

Il volume analizza l'intero processo di investimento nel capitale di rischio delle imprese (private equity cycle), enfatizzando i più recenti risultati emersi nella letteratura teorica ed empirica in materia. Il contributo più originale e innovativo del presente lavoro è quello di evidenziare i risultati di una recente indagine campionaria, realizzata dall'autrice, sulle modalità di gestione del rischio adottate dagli investitori istituzionali durante il processo di investimento nelle imprese target.



Comitato di Redazione

Redazione:
Marsh SpA
Viale Bodio 33, 20158 Milano
Tel. 02.48538.1
www.marsh.it
communication-italy@marsh.com

Hanno collaborato:

Gino Armuzzi
Edoardo Bareggi
Paola Garbini
Roberto Greco

Danilo Grillo
Emanuele Patrini
Paolo Tagliabue
Marco Tosi
Linda Van Andel
Valentina Visconti

Direttore Responsabile: Barbara Ghirimoldi
Coordinamento redazionale: Fabia Bernacchi
Design Grafico: Matteo Secchi

