

TUTTE LE RESPONSABILITÀ DI CHI AMMINISTRA

di LAURA SERVIDIO

CRESCE L'INTERESSE VERSO LE SOLUZIONI D&O. UN MERCATO CHE SI EVOLVE SIA DAL PUNTO DI VISTA DELLA DOMANDA SIA DA QUELLO DELL'OFFERTA. PER GLI INTERMEDIARI, IL FOCUS SI È SPOSTATO DAI PREMI ALLE COPERTURE



Più consapevoli, ma non abbastanza. È la fotografia del mercato D&O nel nostro Paese dove, se cresce la consapevolezza dei rischi che si corrono quando si gestisce un'azienda, è ancora bassa la percezione delle reali responsabilità di chi amministra una piccola-media impresa.

“Nella generalità – **Marco Vantellino**, Commercial & Financial Institution Manager (Financial Lines) – si è convinti che, optando per una società di capitali, ci si metta al riparo sul piano personale: questo non è vero nel caso degli amministratori, i quali, a differenza dei soci, possono essere chiamati in causa in una molteplicità di casi”.

A conferma di ciò, il trend dei sinistri, in Italia, è aumentato soprattutto a causa dell'accresciuta attività ispettiva da parte

dello Stato, da cui scaturiscono azioni di responsabilità per l'amministratore su bilanci, imposte o in caso di sinistri che implicano denunce penali, dove una normale copertura Rc non è sufficiente.

A questo, poi, si aggiunge l'alta incidenza di fallimenti e commissariamenti: “qui avviene frequentemente che il curatore fallimentare faccia causa all'amministratore per non aver portato tempestivamente i libri in tribunale laddove, prima di dichiarare bancarotta, le si provano tutte”.

Altri rischi sono riferiti al passaggio generazionale, dove sovente si verificano contenziosi con i figli che subentrano o con i fondi esterni (*private equity*).

Infine, aumenta anche la severità: “siamo in presenza di im-

porti così elevati – conferma Vantellino – da poter mettere in ginocchio un’azienda”.

UN MARKETING PIÙ SEMPLICE

Il mercato sta evolvendo da molti punti di vista: sul lato della domanda, i professionisti iniziano a chiedere l’estensione di coperture o polizze *ad hoc*; sul lato dei canali distributivi, dove è necessario creare delle ramificazioni attraverso collaborazioni con agenzie di sottoscrizione, come è il caso di Aig. “Vi è poi uno sforzo ulteriore – spiega Vantellino – che prevede un approccio di marketing più semplice e rivolto al cliente finale per far comprendere la copertura nel dettaglio”.

LA RISPOSTA AIG

La risposta Aig parte dall’offerta per le pmi, offrendo prodotti *D&O private edge*, una copertura D&O a moduli dove una

parte tutela amministratori, sindaci e dirigenti e un’altra è estendibile alla società attraverso coperture affermative. “Ad esempio – spiega il responsabile – protegge l’azienda nel caso di danno reputazionale o se un dipendente froda un cliente o ruba l’identità della società”.

Ma sono molti altri i casi a cui è possibile estendere la garanzia: richieste di risarcimento da lavoro subordinato (dipendente che fa causa per discriminazione, vessazione o licenziamento), denunce di discriminazione anche da parte dei non lavoratori (nel caso degli interinali), infedeltà dei dipendenti all’interno dell’azienda.

“Siamo molto interessati all’innovazione sul canale broker – sottolinea Vantellino – che resta il nostro veicolo principale, ma anche alle agenzie, che possono lavorare in sinergia dando valore aggiunto. In particolare, attraverso la *bancassurance*, riusciamo a ottenere ottimi risultati distribuendo circa 3000 polizze, ovvero il 20% del totale”.

Sono numerosi i vantaggi delle soluzioni D&O: coprono ogni tipo di responsabilità, civile, amministrativa e penale, consentono di essere tempestivi, di poter scegliere il proprio legale di fiducia, di mitigare i rischi attraverso il risarcimento della propria responsabilità. “A questo si aggiunge la diminuzione del costo dei premi, la deducibilità fiscale e la possibilità di usufruire di un massimale di polizza di due milioni di euro spendendo meno di una polizza auto”.

FOCUS SULLE COPERTURE

In sintesi, se il mercato ancora stenta a decollare è solo una questione di mentalità. “Le aziende sono troppo focalizzate a fare business – evidenzia Vantellino – e perdono l’esatto quadro di quelle che sono le responsabilità. Dal lato degli intermediari, invece, qualcosa sta cambiando soprattutto nei broker: se prima erano orientati sul premio più basso, oggi hanno capito che il focus è sulle coperture, per fornire al cliente la migliore tutela”.

In futuro, Aig vuole spingere molto su queste soluzioni. “Per l’avvenire, ci aspettiamo un mercato più maturo di altri: ci sono ampi spazi per crescere, ma bisogna fare molto in termini di offerta, creando prodotti semplici e spiegando bene quali sono le responsabilità, i rischi e le coperture”.

LE D&O IN CIFRE

In termini di incidenza, un sinistro vale mediamente circa due milioni di euro, con un *combined ratio* stimata al 98%.

Il premio medio delle aziende medio piccole (con fatturato tra i cinque e dieci milioni di euro) è sui 2000/3000 euro.

La diffusione di queste polizze è di circa il 30%; molte grandi imprese ne sono ancora sprovviste, mentre sui costruttori e *real estate* i tassi sono più elevati e il premio si aggira tra i 5000 e 6000 euro. La media dei massimali acquistati è intorno a un milione di euro (per i costruttori tra i tre e i cinque milioni): sulle aziende che fatturano dai 10 milioni, ci sono massimali di tre milioni; su quelle dai 10 milioni in su, i massimali sono sui 10 milioni di euro; andando oltre si va dai 25 milioni ai 300 milioni di euro di massimali.