



Al servizio del cliente: la partnership con il broker

ACE cerca la partnership con i broker e spesso la trova. Partnership è qualcosa di più di una relazione commerciale, è un modo di svolgere e far crescere la relazione con l'intermediario, è espressione di un'affinità d'irei culturale, di una filosofia condivisa di servizio al cliente.

La partnership si traduce in una collaborazione fattiva che inizia a volte ancora prima che il broker incontri il cliente. Accade che sia la Compagnia stessa a proporre al broker di completare il programma assicurativo proposto al cliente, per esempio con una miglior copertura dei rischi ambientali o con una polizza D&O che di rado le aziende medie chiedono per prima cosa all'intermediario.

La partnership prosegue poi aiutando il broker a definire nei dettagli la copertura, spesso con delle visite ai siti interessati. Ma il momento in cui la parola partnership prende davvero corpo è il sinistro. Esiste una pressione sui prezzi, una ricerca di sconti che il broker, nella maggior parte dei casi, subisce e ribalta sulle compagnie. È una pressione forte: è innegabile che caratterizzi aziende medio grandi e medio piccole, di un settore o dell'altro. Ma che assume contorni ben diversi nelle aziende che non hanno mai subito un sinistro importante e in quelle che lo hanno subito. L'esperienza del sinistro porta a una maturazione dell'azienda. È una questione di sensibilità. Nelle aziende che hanno una sensibilità al rischio il prezzo rimane un elemento importante ma non è al primo posto. Altrettanta attenzione viene data alle coperture, al 'nome' della Compagnia e al suo servizio di liquidazione.

Faccio un esempio: abbiamo l'onore di avere fra i nostri clienti uno studio professionale di architettura, un nome che è l'orgoglio di Genova. In questo

studio, anni fa, avvenne un serio principio di incendio. Poche ore dopo il nostro perito era lì, insieme al broker, a valutare i danni e a consigliare il manager dello studio su come impostare al meglio il lavoro di contenimento del danno e di prevenzione. La liquidazione avvenne in tempi molto brevi e so che il cliente disse al broker: «Alla luce dell'assistenza ricevuta da ACE, vogliamo mantenere la collaborazione e le coperture in essere con questa Compagnia».

È noto infatti che prima avviene la liquidazione, maggiore è la soddisfazione del cliente. Tra le non molte Compagnie specializzate nei rischi industriali abbiamo diversi plus da offrire al broker. Prima di tutto la presenza territoriale. So che in un mercato molto competitivo essere ormai tra le poche compagnie del ramo presenti fisicamente sul territorio rappresenta un elemento che il broker ritiene di grande interesse. Capita che il broker arrivi nel nostro ufficio uscendo da quello del cliente e in un paio d'ore, sedendosi al tavolo con i nostri assuntori, trovi risposte esperte, una per una, a tutte le esigenze di copertura espresse dal cliente. Un ulteriore plus è la dimensione internazionale. Oggi poche aziende medie e medio grandi non hanno bisogno di coperture all'estero. Essere 'di casa' in 170 Paesi del mondo e poter offrire quindi un programma internazionale su tutte le linee è un vantaggio per il broker che dà la possibilità al cliente di gestire dall'Italia le coperture assicurative.

Professionalità, esperienza, velocità nella liquidazione, presenza sul territorio e internazionale sono solo alcuni dei vantaggi che ACE può offrire al broker e all'azienda cliente, soprattutto a quella che ha una maggiore sensibilità al rischio. Sono convinto – perché lo rilevo ogni giorno – che nel cercare l'interesse di lungo termine del cliente, broker e ACE si muovono nella stessa direzione.

Antonio Toscani - Area Manager, Area Nord-Ovest

LA COMUNICAZIONE, A COMINCIARE DAI VALORI DI ACE

A partire da questo numero assumo la direzione di *Piacere, ACE Europe* con l'ambizione di fornire uno strumento di comunicazione sempre più efficace e sempre più vicino ai suoi lettori, ai brokers, ai clienti e ai dipendenti.

Una sfida che ho inteso accettare con entusiasmo e con il desiderio di fornire uno strumento di confronto e di diffusione delle idee in una fase di mercato difficile, ma non per questo meno affascinante.

Prima di tutto vogliamo rappresentare il nostro impegno, la nostra professionalità e la nostra capacità di innovazione per rispondere ai bisogni del cliente.

Lo possiamo fare perché abbiamo talenti, competenze e la preparazione adeguata per comprendere le necessità di copertura del rischio e per realizzarla.

Ma sono soprattutto i VALORI a cui ci ispiriamo che sintetizzano ciò che siamo e ciò che rappresentiamo a livello di individui e di azienda:

**INTEGRITÀ – CLIENT FOCUSED – RISPETTO –
ECCELLENZA – TEAM WORK**

Con questi punti di riferimento il nostro Team è in grado di offrire un elevato livello di servizio al cliente, basandosi sulla professionalità supportata dalla creatività e dall'etica.

Con queste premesse *Piacere, ACE Europe* nelle forme più adeguate che offre la comunicazione, intende essere protagonista di questa sfida.

Riccardo Billi



MODELLO 231

Adottando il modello organizzativo previsto dal decreto 231/01 e garantendone l'attuazione, l'osservanza e lo sviluppo, ACE offre garanzie ancora maggiori ai suoi partner e clienti.

Quando la normativa italiana – con il Decreto legislativo 231/01 – ha recepito il regime della responsabilità penale delle persone giuridiche ha previsto anche la possibilità per l'azienda di adottare un approccio preventivo: mettere in atto misure organizzative e protocolli interni coerenti ed efficaci, finalizzati ad impedire la commissione di reati nell'ambito della struttura organizzativa e delle attività dell'azienda stessa.

L'insieme di tali regole è il 'modello organizzativo 231', dal numero della legge. Il suo corretto funzionamento permette all'azienda, in presenza di determinati presupposti, di andare esente da responsabilità nel caso in cui, in concreto, un reato venga effettivamente commesso da parte di un suo dipendente o collaboratore che abbia eluso volontariamente una o più regole del modello.

«In pratica, l'azienda avrà la possibilità di dimostrare che le regole organizzative e comportamentali che si è data, se rispettate, sarebbero obiettivamente idonee ed efficaci a prevenire certe condotte illecite. Queste, con l'adozione del modello, vengono in ogni caso stigmatizzate dall'azienda che ne scoraggia l'attuazione», spiega l'avvocato Chiara Ceriolo, responsabile dell'ufficio Legale & Compliance di ACE in Italia.

Del resto, il concetto è piuttosto familiare a noi assicuratori. Il principio base è che un assicurato è risarcito nella misura in cui dimostri di aver fatto tutto quanto era necessario fare per evitare il sinistro in cui è incorso. Allo stesso modo, la persona giuridica deve poter fornire la prova di essersi attivata per impedire la commissione di un reato ipoteticamente verificatosi su iniziativa personale di un dipendente e che questi non abbia approfittato della tolleranza della società o, peggio, eseguito precise direttive di quest'ultima.

Il 'modello organizzativo 231' consiste in un 'libro', uno standard di una certa complessità, che va adattato caso per caso al corporate environment dell'azienda che desidera adottarlo (è obbligatorio solo per le società quotate al segmento STAR e per poche altre organizzazioni).

«I protocolli contenuti nel modello devono aderire alla realtà specifica dell'azienda», spiega Andrea Scafidi, il consulente legale esperto in questa materia, che ha assistito ACE nella definizione del 'modello organizzativo 231' della società: «Occorre procedere a una dettagliata mappatura dei rischi, sulla base della quale individuare i requisiti necessari per assicurare la prevenzione dei reati nel contesto aziendale, rileggendo accuratamente le procedure aziendali e il sistema dei controlli, e garantendo un presidio efficace sia all'interno del contesto aziendale, sia nei rapporti con i terzi».

Il 'modello organizzativo 231' è stato adottato ufficialmente nel 2006 con apposite delibere dei board di ACE Icn Italy e della casa-madre ACE European Group. A seguito di un lavoro di revisione e aggiornamento, la

nuova versione attualmente in vigore è diventata una realtà a partire dal novembre 2009.

Con l'adozione del modello, ACE riduce il rischio di commissione di illeciti e, in caso di reato, può puntare a fruire dell'esimente da responsabilità, riducendo così significativamente il pericolo di vedersi comminate sanzioni di diverso tipo. Sanzioni che potrebbero anche essere di entità tale da mettere a rischio la stessa esistenza o l'operatività dell'azienda, per non parlare delle conseguenze in termini reputazionali: l'interdizione a svolgere la propria attività, la revoca di licenze o autorizzazioni, il divieto di contrattare con enti pubblici, ecc. oltre a sanzioni di tipo pecuniario.

«ACE, per effetto del proprio modello, si pone come un partner ancora più affidabile per il cliente finale e per il broker, la cui credibilità è legata a quella delle compagnie assicurative che presenta al cliente», sottolinea Chiara Ceriolo.

Il 'modello organizzativo 231' è solo uno dei sistemi di regole e di controlli conformi alla normativa applicabile, di cui ACE garantisce la piena compliance, sia a livello di branch italiana che di gruppo: pensiamo, per esempio, alla severissima Sarbanes-Oxley di matrice americana. «Al pari dell'adozione di uno standard di qualità, l'implementazione del 'modello organizzativo 231' rappresenta un'ottima occasione per rileggere, chiarire e spesso migliorare le procedure aziendali all'interno e nei rapporti verso l'esterno», continua la responsabile della funzione Legal & Compliance di ACE in Italia.

Al monitoraggio sull'efficacia, sull'osservanza e sull'aggiornamento del modello è preposto un apposito organo aziendale, l'Organismo di Vigilanza e Controllo. Esso è costituito ad hoc e riporta direttamente al Cda. «Anche sotto questo aspetto la logica che adottiamo è quella del miglioramento continuo», conclude Chiara Ceriolo, che di tale Organismo è membro, insieme ad Andrea Scafidi e a Duncan Green, European Compliance Manager di ACE European Group Limited.

4 DOMANDE AD ANDREA SCAFIDI

Che ruolo svolge in ACE Italia?

Sono un avvocato specializzato in diritto societario, corporate governance e compliance aziendale. Gran parte della mia attività consiste nell'assistere le imprese a disegnare, mettere in atto e garantire il funzionamento dei modelli organizzativi 'ex D.lgs. 231'. Ho aiutato ACE a disegnare il suo modello organizzativo e presiedo il suo Organismo di Vigilanza e Controllo per gestire l'attuazione e monitorare l'effettiva osservanza del modello, in modo che sia sempre aggiornato.

global day of service



UNA GIORNATA IN AZIENDA

«Il lunedì seguente l'ufficio era diverso, o meglio, così mi sembrava. In realtà ero cambiata io». Con queste semplici parole Magda Gattel riassume il suo vissuto personale e la particolarità del modo in cui in Italia si è scelto di organizzare il *Global Day of Service*.

In continuità con altre esperienze di accoglienza e tirocinio effettuate nei mesi e anni scorsi, ACE Italia ha invitato, il 22 ottobre, un gruppo di ragazzi tra i 17 e i 22 anni con sindrome di Asperger (un disturbo pervasivo dello sviluppo simile, per certi versi, all'autismo ad alto funzionamento), a trascorrere una giornata con i suoi dipendenti.

«Rivelandoci i loro sogni e le loro ambizioni, facendoci vedere il nostro mondo con i loro occhi, la nostra routine quotidiana ci è apparsa sotto una luce diversa», conferma Eliana Torretta.

Il progetto è stato sviluppato da ACE in collaborazione con la Fondazione Enaip Lombardia – nel cui Centro di Milano i ragazzi stanno frequentando un laboratorio di formazione al lavoro – e con l'Associazione Dysis, fondata da genitori e formatori per migliorare la qualità di vita di persone con patologie riconducibili alla sindrome di Asperger e all'autismo ad alto funzionamento. Lo stesso giorno, in tutto il mondo, i dipendenti hanno





festeggiato il 25° anniversario di ACE Group con il cosiddetto *Global Day of Service*, dedicando la giornata agli altri, appoggiando o contribuendo a iniziative nel campo sociale, dell'assistenza o ambientale.

«Divisi in piccoli gruppi, i ragazzi hanno visitato diversi uffici. Molti di noi si erano preparati organizzando delle presentazioni per spiegare loro in cosa consistesse il nostro lavoro», racconta Magda Gattel della divisione rischi Marine, «e rispondere alle loro domande». Nella saletta usata per la formazione, i ragazzi, guidati da Alberto Simone hanno provato a preparare una presentazione in PowerPoint.

Il pranzo all'aperto tutti insieme è stato il momento finale della giornata, «mi ha commosso la felicità e la soddisfazione con la quale i ragazzi hanno ricevuto l'attestato di partecipazione che avevamo preparato», racconta Magda, «e, in maniera particolare, mi ha colpito l'interesse che hanno dimostrato e il modo in cui le piccole differenze che rappresentano il loro ostacolo nella vita, passano velocemente in secondo piano nell'incontro e nel confronto reale» continua Magda, mentre Eliana, Assistente del Country Manager, racconta come i ragazzi abbiano portato in azienda una «ventata di allegria e di vitalità».

Pensato per offrire ai ragazzi un'occasione d'incontro con il mondo del lavoro, l'evento ha avuto anche, e soprattutto, un risultato complementare: «Cambiare noi stessi e spingerci a guardare agli altri, tutti gli altri, in modo diverso», nota Riccardo Billi, HR Manager e organizzatore, con Manuela Castellaneta, dell'evento, «pensavamo di aiutare e siamo stati aiutati, ricevendo molto di più di quanto abbiamo dato».

L'introduzione del modello 231 ha aiutato ACE nella sua operatività?

Io credo, in linea generale, che per un'organizzazione di qualsiasi tipo, confrontarsi con uno standard, progettare modelli organizzativi efficienti e favorire un approccio teso alla rilettura del proprio modo di lavorare, in piena conformità con la normativa applicabile e con i principi di business ethics, sia sempre di aiuto e rappresenti sempre un grande valore aggiunto. E questo vale anche per un'azienda come ACE.

Nel mercato assicurativo italiano è raro assistere alla nomina a Line Manager di un trentenne. Paolo Tasseti, da settembre Property & Technical Lines Manager di ACE in Italia, ha 32 anni. Laureato in Ingegneria Meccanica al Politecnico, un anno di Erasmus in Olanda, Paolo Tasseti proviene da Techint, la multinazionale italo-argentina nota in Italia per il marchio Dalmine, per conto della quale ha seguito la progettazione e la costruzione di due centrali di generazione di energia elettrica e termica 'a ciclo combinato'. «Quando ho ricevuto la proposta di entrare nel campo assicurativo non mi sono stupito. Molte aziende leader nel terziario avevano assunto ingegneri progettisti, soprattutto nel settore dell'energia, e la ragione è semplice», spiega Tasseti, «quando un settore tecnologico è in rapida evoluzione e diviene quindi importante, gli ingegneri con esperienza in quel settore sanno interpretarne le esigenze reali».

Sei entrato in ACE come assuntore nel settore Energia nel 2007.

Esatto. In Italia ci sono stati investimenti ingenti nel settore dell'energia, e in particolare nelle centrali a fonti rinnovabili e termiche di nuova generazione, ed ACE è fortemente specializzata in questo settore a livello mondiale. Per i clienti finali rappresenta un plus trovare in ACE una persona che non solo è in grado di leggere la documentazione tecnica ma anche di capire esattamente le loro esigenze. Questo vantaggio ricade anche sull'intermediario, generalmente non specializzato in questo settore.

Entrato come 'esperto' sei cresciuto come manager...

Decisamente non sono mai riuscito a fare l'ingegnere puro! Già in Techint mi erano stati affidati incarichi di coordinamento delle persone e gestione di progetti via via più impegnativi. In ACE Europe sono passato da un incarico come Senior Underwriter a responsabile delle Technical Lines, che comprende: montaggi, informatica, guasti macchine ed energia.

Da settembre ho affiancato a questo settore quello, molto più rilevante in termini di fatturato, del Property, sia per coperture locali che multinazionali.

Cosa ha visto l'azienda in te?

È importante che le persone abbiano potenziale di crescita e capacità di apprendere ed è importante che le aziende sappiano cogliere questo potenziale e svilupparlo. Sono due aspetti inscindibili del successo di un'organizzazione. Questo vale nell'università e nella ricerca, vale nelle aziende industriali ad alta tecnologia, vale in una compagnia di assicurazioni.

È in crisi il modello Nord-Est? «Non esattamente. Il Triveneto mantiene buoni livelli occupazionali, imprese innovative spesso capaci di consorzarsi, di innovare e tenere il mercato», risponde Roberto Regazzo, «sono in particolare difficoltà, invece, le aziende meno strutturate dal punto di vista organizzativo e procedurale, quelle del 'paron', del 'faso tutto mi'. In molte di queste, il coraggio imprenditoriale e la rapidità decisionale, unite magari alla delocalizzazione produttiva, non bastano più».

Regazzo, 47 anni, padovano, ha un buon osservatorio: è responsabile dell'Area Nord-Est di ACE Europe. Da Padova con uno staff di quattro assuntori, un commerciale e due amministrativi, l'area manager segue attraverso i broker una clientela di piccole medie e grandi imprese. Imprenditori nel senso più vero della parola, con una grandissima capacità di lavoro e di affrontare il mercato ma in difficoltà nel dare una perennità alla loro impresa. Lo si vede nei complessi passaggi generazionali, nei rapporti con i manager esterni, con i



CRESCERE
IN ACE È
QUESTIONE
DI ENERGIA

Si possono verificare significative opportunità di sviluppo nel Property oggi in Italia?

Mi hanno affidato la responsabilità di un settore che si trova in una fase di squilibrio concorrenziale: molta offerta e domanda in riduzione. Ne consegue, anche per altri motivi, una pressione sui prezzi. Ritengo che la mia competenza ingegneristica possa aiutarmi a vedere il mercato in modo diverso, ossia in maniera più analitica. Quando diciamo "il mercato è fermo, è debole, non è redditizio", cosa intendiamo dire esattamente? Stiamo dicendo che tutti i clienti, tutti i rischi hanno lo stesso profilo e le stesse prospettive? Non è probabile. Ci sono clienti, intermediari e rischi sui quali vale la pena di investire, altri sui quali è meno interessante.

Che messaggio trasmette la tua nomina a manager ai colleghi e ai clienti?

In generale significa che si possono avere percorsi di carriera importanti anche in Italia, anche nel settore assicurativo che non è noto per questo aspetto. Per i colleghi che si può crescere all'interno di questa azienda: bisogna avere delle competenze, portare dei risultati, mostrare di avere un potenziale da sviluppare e cogliere le opportunità offerte.

Per il mercato il messaggio è: "In ACE ci sono persone competenti che trasformano i bisogni dei clienti in soluzioni assicurative su misura".



QUI PADOVA

consulenti e con i broker. L'assicurazione, per esempio, continua a essere vista come un costo, «ma piano piano si sta facendo strada anche in Veneto e Friuli la cultura della sicurezza che in Trentino-Alto Adige, e in parte in Venezia Giulia, già esiste. Quando ho iniziato a lavorare, come broker prima, e in ACE dal 2002, l'assicurazione danni indiretti era quasi sconosciuta, oggi viene sottoscritta da molte aziende». ACE fa parte quindi delle soluzioni di lungo termine che le imprese devono adottare per andare oltre la fase pionieristica.

UN ANNO IN BORSA



JOSEPH CLABBY PRESIDENT DI ACE CONTINENTAL EUROPE. I RISULTATI DI ACE LIMITED PER IL TERZO QUARTER.

Da luglio 2010 Joseph Clabby è President di ACE Continental Europe. Dalla sede europea di Parigi sovrintende alle attività di ACE in 19 Stati fra i quali l'Italia. Clabby che è entrato in ACE nel 2001 dopo una carriera di analista, broker e dirigente assicurativo soprattutto nel settore finanziario, si avvicenda a David Furby, nominato Division President, Commercial P&C, di ACE oltreoceano (ACE Overseas General).

Nel III trimestre 2010 ACE Limited, la capogruppo delle attività ACE nel mondo, ha aumentato del 37% il giro d'affari, salito da 494 a 675 milioni di dollari. «Un terzo trimestre con risultati davvero solidi ai quali tutti i nostri settori principali hanno contribuito con una buona redditività», ha commentato Evan Greenberg Chairman e CEO di ACE Limited, «il nostro valore azionario è salito del 7% per azione nel III trimestre e del 15% rispetto all'inizio dell'anno».

Greenberg ha anche sottolineato come il ROE operativo annualizzato sia stato superiore al 13% nel trimestre e da inizio anno e il combined ratio del settore P&C sia dell'88,4%.



Nella foto Joseph Clabby.

ACE SALE NELLE CLASSIFICHE

I buoni risultati del 2009 hanno permesso ad ACE di scalare le classifiche realizzate annualmente dalle maggiori testate economiche americane. Nel ranking di *Barron's* relativo alle aziende nordamericane e stilato sulla base del cash flow, del ROI e della crescita di fatturato, ACE è salita dal 382° posto del 2009 al 117° del 2010. Nella classifica redatta da *Forbes* ACE è 151° fra le duemila principali aziende mondiali (l'anno scorso era 277°). Questa è la migliore posizione ottenuta da ACE nella *Forbes* 2000.

LA 'W' FA PAURA ALL'EXECUTIVE

Il rischio di una doppia recessione 'double dip' o 'recessione a W' (cioè costituita da due crolli dell'economia in successione) è in testa alle preoccupazioni dei vertici aziendali in tutto il mondo. Lo rivela un'inchiesta eseguita dalla Economist Intelligence Unit e sponsorizzata da ACE. Quasi un terzo dei 680 intervistati ritiene questo il rischio principale che l'economia globale affronta in questi mesi, molto più delle incertezze legate a un possibile default su obbligazioni governative (citata da un quinto dei rispondenti) della volatilità di mercato (un decimo) e da una guida debole dell'economia (9%). Solo il 5% si pone il problema di un possibile break-up della eurozona, il 4% teme una bolla speculativa in Cina e il 3% una crescita nei prezzi del petrolio. Alla preoccupazione, o forse è meglio dire alla cautela, fa riscontro un atteggiamento ottimista. L'86% degli executive intervistati esprime fiducia nella capacità della loro organizzazione di navigare i rischi previsti per i sei mesi seguenti e il 28% si definisce 'molto fiducioso'.

CHI (SI) INQUINA PAGA

Chi produce un danno ambientale deve sempre pagare le spese necessarie per la bonifica, anche se nessun terzo denuncia un danno e perfino se il terreno inquinato è di sua proprietà. Nel danno ambientale infatti la parte lesa esiste sempre ed è lo Stato. Non molte tra le polizze esistenti coprono davvero questo rischio.

Rischio inquinamento: un concetto apparentemente semplice che si traduce, anche troppo spesso, in sinistri ben riportati dalla cronaca. Sembrerebbe una copertura RC come altre. «Ma non è così, o meglio non è solo questo», spiega Deborah Sola Responsabile Rischio inquinamento per ACE in Italia. Recependo la direttiva europea CE-2004-35 con la legge DLGS 2006 n.152, l'Italia ha chiarito un concetto già espresso nel 1986 da una legge innovativa ma piuttosto vaga. Sintetizzando possiamo dire che l'inquinamento è considerato sempre e comunque un danno contro la collettività. Il 'terzo' è quindi, in primo luogo, lo Stato, in secondo luogo – se del caso – una persona giuridica danneggiata. Facciamo un esempio semplice: la rottura di una tubatura nell'azienda X inquina il terreno circostante. Se quel terreno è coltivato, l'azienda avrà un classico profilo RC nei confronti dell'agricoltore. Ma ha anche un profilo di responsabilità nei confronti della collettività danneggiata dall'inquinamento. Questa responsabilità rimane anche se il terreno è incolto o il proprietario non protesta. «Perfino se il terreno è proprietà della stessa azienda responsabile del sinistro», sottolinea Deborah Sola. Questo è un aspetto centrale perché quello che potremmo definire l'auto-inquinamento, è la fattispecie di gran lunga più frequente.

L'azienda che rileva la presenza di un inquinamento è obbligata entro 24 ore a denunciarlo all'autorità, anche quando è essa stessa la responsabile del danno. Da quel momento ha il dovere di riportare il terreno, lo specchio d'acqua, l'habitat o le specie naturali protette danneggiate, alla condizione precedente (ripristino) o, se questo non è possibile, a sostituirlo. Il privato che si rende conto di aver inquinato le sue stesse proprietà non può quindi fare spallucce, e questo indipendentemente dai profili previsti dalle leggi sulla sicurezza del posto di lavoro. Le polizze Inquinamento esistenti variano molto nella misura in cui prendono in considerazione e coprono questi profili di rischio. «I broker sanno bene che le polizze redatte prima del 2007 spesso si limitano alla sola RC terzi», spiega Deborah Sola, «e che offrono sottolimiti irrisori quando prevedono anche la bonifica o il danno ambientale sul proprio sito. Per esemplificare, se la polizza prevede 5 milioni di massimale per RC terzi e solo il 5%, 250 mila euro, per rispondere agli obblighi di legge». Va tenuto conto che le spese per il ripristino obbligatorio del terreno sono spesso molto ingenti, che la pubblica amministrazione può costringere l'azienda inquinante a pagare e l'orientamento della giurisprudenza prevede un'inversione nell'onere della prova; «in questo caso è l'azienda a dover dimostrare di essere estranea al sinistro, non lo Stato a dover provare che vi è stata una responsabilità», ricorda Deborah Sola, secondo la quale ben poche aziende hanno una copertura completa per il rischio inquinamento» e che aggiunge: «È importante che le aziende comprendano che i costi legati al rischio inquinamento possono mettere in dubbio non solo la redditività e l'immagine dell'azienda ma anche la sua stessa sopravvivenza».

SE SI ROMPE LA CISTERNA....

Nell'Azienda X la rottura di una cisterna provoca l'inquinamento di un terreno.

Se il terreno inquinato è tutto di proprietà dell'azienda, questa deve comunque denunciare il danno alla Pubblica Autorità e deve, se previsto dalla legge, bonificare/ripristinare il terreno. In ogni caso deve aprire un'istruttoria che prevede il confronto con la PA.

Se il terreno è proprietà di un terzo che non denuncia il danno l'Azienda X che si accorge del 'potenziale' danno al terzo e all'ambiente (terreno, acqua, habitat e specie naturali protette) ha comunque l'obbligo di autodenunciarsi alla PA e procedere come nell'ipotesi precedente, inoltre può comunque essere chiamata a bonificare/ripristinare il terreno e riportarlo alle condizioni precedenti a fronte della richiesta del terzo.

Se il terreno è proprietà di un terzo che denuncia il danno l'Azienda X può essere chiamata a bonificare/ripristinare il terreno e riportarlo alle condizioni precedenti a fronte della richiesta del terzo e/o a fronte della richiesta della PA.



ACE European Group Limited
viale Monza, 258
20128 Milano
tel. 02 270951
www.aceeurope.it

PIACERE, ACE EUROPE

Se desiderate ricevere maggiori informazioni su ACE European Group Limited vi preghiamo di scrivere a manuela.castellaneta@acegroup.com

Registrazione al Tribunale di Milano n. 145 del 08/03/04
Editore: In Pagina
Stampa: Arti Grafiche Fiorin S.p.a. Milano
Direttore responsabile: Riccardo Billi
Impaginazione e redazione: Manuela Castellaneta, Alberto Pattono, Barbara Raffelli

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.

Notizie dal mondo ACE

Rischi emergenti