

TUTELA LEGALE

giugno 2007




Attenzione ai rischi per i titolari di attività agrituristiche

In questo numero

- **La strategia di ARAG Italia**
- **ARAG Italia corre veloce**
- **La consulenza tecnica preventiva**
- **Nuovi siti Comitato.it ed Info-legal.it**
- **30° ARAG World Team Cup**
- **Nuovi obblighi per gli agenti**

La strategia di ARAG Italia

L'Intermediario è il nostro primo cliente

Direttore Editoriale: Ole Neuhaus
Direttore Responsabile: Giovanni Nenz
Segreteria di Redazione: ufficio.stampa@arag.it
Redazione: Giovanni Bernardi Francesca Breda Elisa Drezza Olivia Flaim Rocco Luigi Matarazzo Giorgia Nalin Giovanni Nenz Fabio Picariello Giulia Venturelli Pierachille Zinelli
Pubblicazione trimestrale Aut. Trib. Verona n.1685 - 30.11.2005
Grafica, impaginazione e stampa: AdressCommunications S.p.A. Bussolengo VR
Versione PDF: http://www.arag.it/it/news
Editore:  TUTELA LEGALE Più forza alle vostre ragioni ARAG Assicurazioni S.p.A. Viale delle Nazioni, 9 37135 Verona VR Tel.: 045 8290411 Fax.: 045 8290449 e-mail: arag@arag.it ARAG aderisce al Comitato Italiano dell'Assicurazione di Tutela Legale www.comitato.it



"Lavoro con ARAG perché sono sicuro di poter collaborare con persone che, a tutti i livelli dell'azienda, mi aiutano a far

crescere il mio business. Lo possono fare perché hanno l'esperienza e le conoscenze che servono per operare in un mercato ad alto potenziale come quello della Tutela Legale. Ho consigliato anche a un mio amico di lavorare con loro, e lui mi ha ringraziato per il suggerimento."

In queste poche righe ho tentato di sintetizzare quella che vorrei fosse la risposta generalizzata degli intermediari assicurativi, siano essi agenti, brokers o colleghi di un'altra compagnia, alla domanda: *"Perché ha scelto di collaborare con ARAG?"*

Questa risposta spiega molto concretamente l'essenza della nostra strategia: vogliamo crescere insieme agli intermediari con i quali collaboriamo, ponendo alla base del nostro lavoro quotidiano le loro esigenze, i loro bisogni e percezioni del mercato in cui operano, con l'obiettivo di fornirgli risposte tempestive, specializzazione e soluzioni personalizzate. Per fare questo, le relazioni con ARAG saranno supportate ed agevolate da processi interni e da una struttura organizzativa fortemente orientati al cliente. Il personale ARAG a contatto con l'in-

termediario e con il cliente finale sarà dotato degli strumenti e dell'autonomia per soddisfarne al meglio le esigenze; i collaboratori interni saranno altrettanto importanti per gestire tale attività.

Le opportunità di crescita del ramo Tutela Legale in Italia sono enormi, lo abbiamo detto tante volte, supportati da dati di mercato con incrementi a doppia cifra e da studi comparativi con altri mercati europei più maturi.

Il macro-scenario, che dovrebbe portare ad un raddoppio dei premi nei prossimi cinque anni, però, si potrà realizzare solo se saremo in grado di assecondare le iniziative locali dei singoli intermediari, che sono i veri conoscitori del territorio in cui operano. Questo aspetto è fondamentale per la nostra strategia, ed è per questo che l'abbiamo posto al centro di essa.

Solo così, per ARAG, sarà possibile continuare a crescere ad un ritmo superiore rispetto al mercato e mantenere salda la propria leadership. Dovrà farlo attraverso una strategia che nel contempo gli permetta di migliorare la propria redditività, soddisfacendo i suoi principali portatori di interessi (azionisti, clienti, intermediari, avvocati, collaboratori e contesto sociale di riferimento).

La crescita dei canali assicurativi tradizionali, agenzie, broker e compagnie partner, che sono i referenti privilegiati della compagnia, continuerà a dettare la crescita di ARAG. Nello stesso tempo, la compagnia non si lascerà scappare le opportunità commerciali che potranno derivare dall'utilizzo di nuovi canali emergenti come ad esempio la bancassicurazione.

L'intermediario è quindi il nostro principale interlocutore, che vogliamo supportare sempre più con un servizio eccellente e relazioni personalizzate.

Potremo realizzare i nostri obiettivi solo impegnandoci, tutti assieme noi di ARAG, al perseguimento della nostra strategia all'unisono, proprio come un'orchestra affiatata. ● **Ole Neuhaus**



Per comunicare i valori chiave della strategia di ARAG Italia si è realizzato un gioco da tavolo per tutti i dipendenti della Compagnia, impiegato nel corso di un workshop intitolato "Dai valori all'azione."

ARAG Italia corre veloce

La compagnia cresce quasi 2 volte di più del mercato Tutela Legale

La Tutela Legale si conferma anche nel 2006 un ramo assicurativo molto dinamico ed in forte crescita. E' infatti il secondo nei rami danni per crescita, facendo registrare una raccolta premi complessiva di 253,4 milioni di euro che corrisponde ad un incremento dell'11% sull'anno precedente (Fonte: ISVAP).

All'interno di questo trend positivo ARAG consolida la propria leadership con un'ottima performance: nel 2006 la crescita è stata del 20,9%, quasi il doppio del mercato di Tutela Legale. Il dato è ancora più apprezzabile, se paragonato all'andamento dei Rami Danni nel loro complesso, dove la crescita è stata del 2,4%. Nella sua storia ultraquarantennale ARAG Italia ha stabilito il suo "record assoluto" sia nella raccolta premi che nella redditività.

Con una raccolta premi di 56,5 milioni di euro, ARAG Italia detiene una quota del 22,3% del mercato nazionale della Tutela Legale. I premi derivanti dal lavoro diretto

hanno raggiunto 24,2 milioni di euro con una crescita dell'8,8 per cento rispetto all'anno precedente ed ancor più positivo è stato l'andamento del comparto lavoro indiretto che, con una raccolta di 32,3 milioni di euro, ha raggiunto un incremento di premi emessi del 31,8% rispetto al 2005.

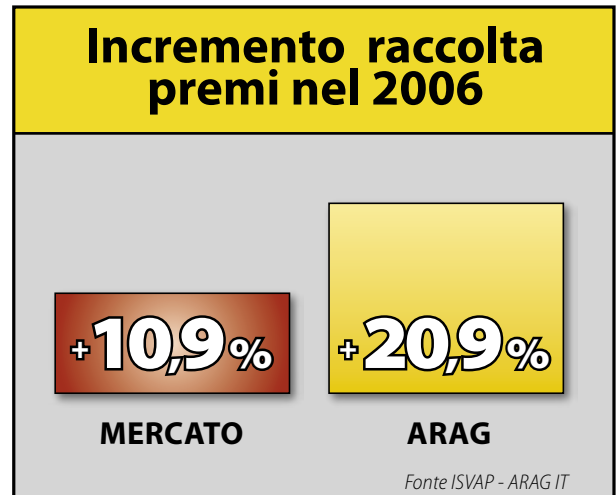
L'eccellenza dei risultati di ARAG Italia ha trovato conferma anche a livello internazionale dal confronto con i dati delle altre compagnie del gruppo.

Per il secondo anno consecutivo, infatti, ci siamo classificati al 1° posto per crescita tra i 13 Paesi dove il gruppo ARAG è presente con proprie Direzioni.

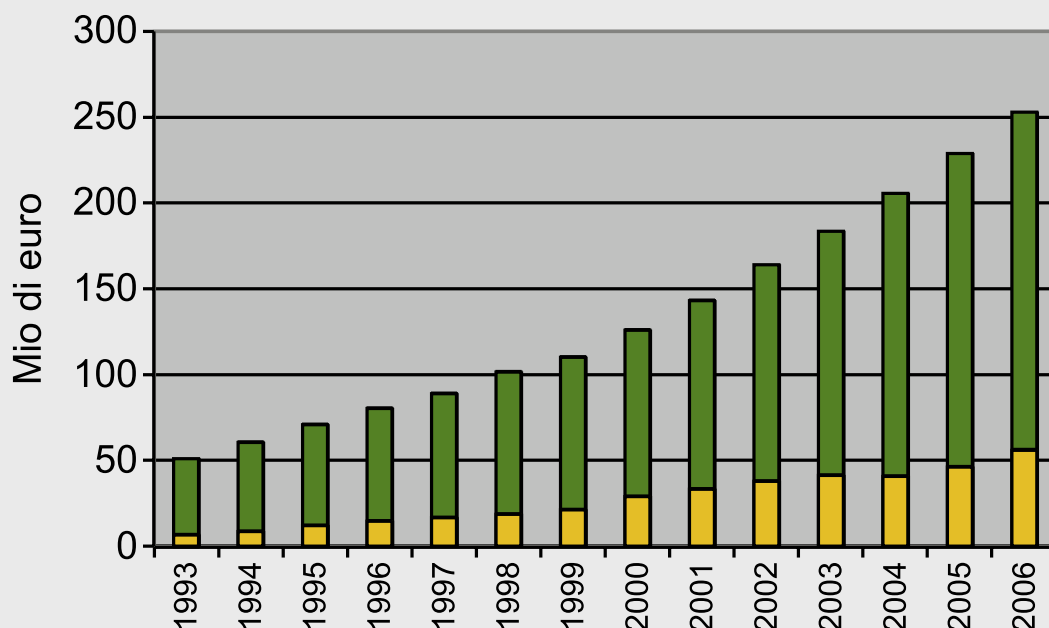
Fin qui i risultati del 2006, ma ora concentriamoci sull'anno in corso e guarda-

mo avanti. Nel primo quadrimestre 2007 ARAG Italia ha segnato un incremento del 14,7% sullo stesso periodo dell'anno precedente: ci sono quindi le premesse per poter conseguire anche quest'anno eccellenti risultati con la collaborazione di tutti i nostri partner.

Rocco Luigi Matarazzo



Raccolta premi mercato e ARAG Italia



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ARAG	7,09	9,15	12,68	15,04	17,14	19,07	21,70	29,43	33,83	38,46	41,89	41,16	46,72	56,467
MERCATO	51	61	71	81	89	102	110	126	143	164	184	206	229	253
QUOTA	13,8%	15,0%	17,8%	18,6%	19,2%	18,7%	19,6%	23,3%	23,6%	23,4%	22,8%	20,0%	20,4%	22,3%

Agriturismo, un'attività molto diffusa ma attenzione ai rischi per l'imprenditore



Quando sentiamo parlare di agriturismo immaginiamo subito un luogo speciale, dove vivere una vacanza in relax all'insegna della natura e della buona cucina tradizionale.

Inizialmente l'agriturismo rappresentava in Italia una semplice forma di accoglienza gratuita da parte di contadini, che ospitavano le persone provenienti dalla città facendole partecipi della loro vita agreste.

A partire dal dopoguerra, la crisi dell'agricoltura tradizionale rese necessaria la trasformazione dell'agriturismo in una nuova attività remunerativa per chi la esercitava.

La prima legge nazionale in materia è del 1985, sostituita con la recente Disciplina dell'Agriturismo, cioè la legge quadro 96/2006 con cui sono stati fissati dallo Stato i criteri generali che le singole Regioni debbono rispettare nell'emanazione delle loro leggi.

La definizione di attività agrituristiche scaturisce dall'art. 2 della L. 96/2006: "si intendono le attività di ricezione ed ospitalità esercitate dagli imprenditori agrico-

li ... attraverso l'utilizzazione della propria azienda in rapporto di connessione con le attività di coltivazione del fondo, di silvicoltura e di allevamento di animali".

Dunque, per esercitare l'agriturismo bisogna essere innanzitutto un imprenditore agricolo.

Tra le attività contemplate rientrano: dare ospitalità; somministrare pasti e bevande utilizzando prevalentemente prodotti propri e di aziende agricole della zona; organizzare degustazioni, attività ricreative, culturali, sportive e via di seguito, tutte finalizzate a valorizzare il territorio. Occupandosi di un agriturismo, l'imprenditore si espone a numerosi rischi legati, per esempio, alla non osservanza delle norme sull'igiene dei prodotti alimentari: lui stesso, o un suo delegato devono garantire che la preparazione, trasformazione, fabbricazione, confezionamento, somministrazione dei prodotti alimentari sia effettuata in modo igienico.

Deve inoltre individuare ogni fase che potrebbe rivelarsi critica per la sicurezza degli alimenti, avvalendosi del siste-

ma di analisi dei rischi e di controllo dei punti critici HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). Le autorità competenti possono ovviamente effettuare ispezioni ufficiali sull'adeguamento all'HACCP e, ove riscontrino lacune, procederanno all'applicazione delle sanzioni di legge.

Per il titolare di un agriturismo è dunque importante un'assicurazione che gli consenta la tutela legale in caso di sanzioni e provvedimenti amministrativi. La polizza Azienda Agricola Protetta, nella sua completezza, offre ampia copertura unitamente a molte altre utili garanzie quali la difesa penale (in caso, ad esempio, di lesioni colpose derivanti da intossicazione alimentare) o la tutela per le controversie di lavoro con i dipendenti dell'agriturismo.

Prima di iniziare un'attività agrituristiche sarebbe davvero utile effettuare con il proprio assicuratore un'attenta mappatura dei rischi a cui ci si espone, considerando tutte le opportune coperture assicurative.

● **Fabio Picariello**

La consulenza tecnica preventiva

Nuove, rapide procedure in caso di controversie



Nell'ultima, importante riforma del processo civile (d.l. 35/05, convertito con l. 80/05) è stata introdotta una nuova procedura, inserita nella sezione del Codice di procedura civile dedicata ai procedimenti di istruzione preventiva.

Si tratta della "Consulenza tecnica preventiva ai fini della composizione della lite" (art. 696 bis): con presentazione di apposito ricorso, si chiede al giudice di accertare l'effettiva "debenza" di un credi-

to (derivante da contratto o da fatto illecito) e di nominare un consulente tecnico perché ne determini l'entità.

Questa procedura, particolarmente snella sia dal punto di vista istruttorio che decisionale, consente al creditore di disporre in tempi brevi di una pronuncia sull'*an* e sul *quantum* del credito vantato, a prescindere dal farraginoso iter legato alla procedura ordinaria. Soprattutto, ed è questa la novità forse più interessante,

dà concretezza all'osservazione secondo la quale "l'esperienza mostra che spesso il contrasto tra le parti riguarda la *quæstio facti*, cosicché, una volta effettuata l'istruttoria [...] la controversia viene conciliata" (presentazione dei lavori della commissione per la riforma del processo civile, punto n.52).

In quest'ottica, l'art. 696 bis (1° comma) prevede che il consulente, prima di depositare la propria relazione, "tenta, ove possibile, la conciliazione delle parti", conciliazione cui il giudice può dare efficacia di titolo esecutivo, esente dall'imposta di registro.

In sintesi, tramite il previo accertamento sommario del giudice e l'intervento tecnico-valutativo del consulente, le parti hanno la possibilità di disporre di un quadro completo della vicenda giuridica all'origine della controversia e, salvo pur prevedibili eccezioni, non hanno motivo per non giungere ad un accordo.

Il procedimento è speciale, sommario, a contenuto cautelare, proprio come l'accertamento tecnico preventivo. Mentre quest'ultimo, però, ha lo scopo di "congelare" lo stato dei luoghi o dei fatti per precostituire una prova da utilizzare in un successivo procedimento, la consulenza tecnica è in grado di prevenire la decisione del procedimento ordinario, che le parti, e perché no le istituzioni, hanno interesse ad evitare.

● **Pierachille Zinelli**

L'articolo 696-bis del codice di procedura civile

L'espletamento di una consulenza tecnica, in via preventiva, può essere richiesto anche al di fuori delle condizioni di cui al primo comma dell' articolo 696, ai fini dell'accertamento e della relativa determinazione dei crediti derivanti dalla mancata o inesatta esecuzione di obbligazioni contrattuali o da fatto illecito. Il giudice procede a norma del

terzo comma del medesimo articolo 696. Il consulente, prima di provvedere al deposito della relazione, tenta, ove possibile, la conciliazione delle parti. Se le parti si sono conciliate, si forma processo verbale della conciliazione. Il giudice attribuisce con decreto efficacia di titolo esecutivo al processo verbale, ai fini dell'espropriazione e dell'esecu-

zione in forma specifica e per l'iscrizione di ipoteca giudiziale. Il processo verbale è esente dall'imposta di registro. Se la conciliazione non riesce, ciascuna parte può chiedere che la relazione depositata dal consulente sia acquisita agli atti del successivo giudizio di merito. Si applicano gli articoli da 191 a 197, in quanto compatibili.

Nuovi siti per il Comitato e per la sua agenzia di stampa Info-legal



Il Comitato italiano della assicurazione di tutela legale, nato nel 1967 per promuovere la conoscenza di questo ramo assicurativo, ha rinnovato il proprio sito internet www.comitato.it. Il sito è stato aggiornato nei contenuti e nella grafica e completamente riorganizzato per essere più facilmente accessibile e fruibile da parte degli utenti. Inoltre, dal sito del Comitato è possibile collegarsi all'agenzia di stampa Info-legal, dedicata agli approfondimenti e alle novità giuridiche della Tutela Legale, raggiungibile anche direttamente all'indirizzo www.info-legal.it. Consigliamo di iscriverci alla newsletter di Info-legal per restare sempre aggiornati.

 **Giovanni Nenz**

Recensioni

La vita e le regole Tra diritto e non diritto

di Stefano Rodotà
Ed. Feltrinelli, 2006 (€ 19,00)

Viviamo in una società satura di diritto, di regole giuridiche dalle provenienze più diverse, imposte da poteri pubblici o da potenze private.

Negli ultimi secoli il campo di esercizio del diritto si è via via esteso, inglobando questioni affidate un tempo al governo della religione, dell'etica, del costume, della natura. Il libro di Stefano Rodotà affronta in tutta la sua vastità il tema del diritto in relazione alle scelte etiche, sociali e politiche della società contemporanea.

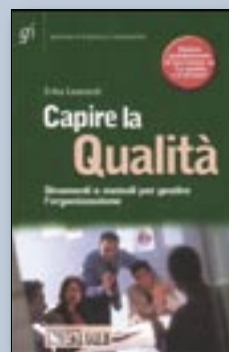


Capire la qualità Strumenti e metodi per gestire l'organizzazione

di Erika Leonardi
Ed. Il Sole 24 Ore libri, 2007 (€ 24,00)

La qualità, intesa come "qualità dell'organizzazione aziendale", è un obiettivo prioritario per il buon funzionamento delle aziende. Questa nuova edizione si

basa sulle norme della qualità mettendo a fuoco i valori che modulano la gestione di un'organizzazione e fornendo i metodi per la loro applicazione. Vengono affrontati quei temi che hanno un forte impatto sia sul clima aziendale che sia sulla produttività. Il libro offre supporto per la formazione interna e alcuni capitoli in versione powerpoint che possono essere richiesti direttamente all'autrice.



30° ARAG World Team Cup

Dal 20 al 26 maggio scorso ha avuto luogo a Düsseldorf la trentesima edizione dell'ormai tradizionale torneo di tennis ATP a squadre sponsorizzato dal Gruppo ARAG. Le otto squadre nazionali con il miglior ranking ATP al mondo (è questo il requisito per la partecipazione) hanno dato luogo a una competizione molto serrata che alla fine ha visto prevalere l'Argentina. Il livello dei giocatori quindi si è confermato molto alto, con la parte-

cipazione di atleti al top della classifica ATP come l'americano James Blake, il cileno Nicolas Massu (nella foto), il ceco Tomas Berdych e lo spagnolo David Ferrer. Anche quest'anno ARAG Italia ha assistito all'evento con una delegazione di colleghi e partner. Potete trovare altre interessanti informazioni relative a questo evento sul sito internet: www.arag-world-team-cup.com

G.N.



Parliamo di noi

Nuovi obblighi per gli agenti

Almeno 30 ore di formazione l'anno

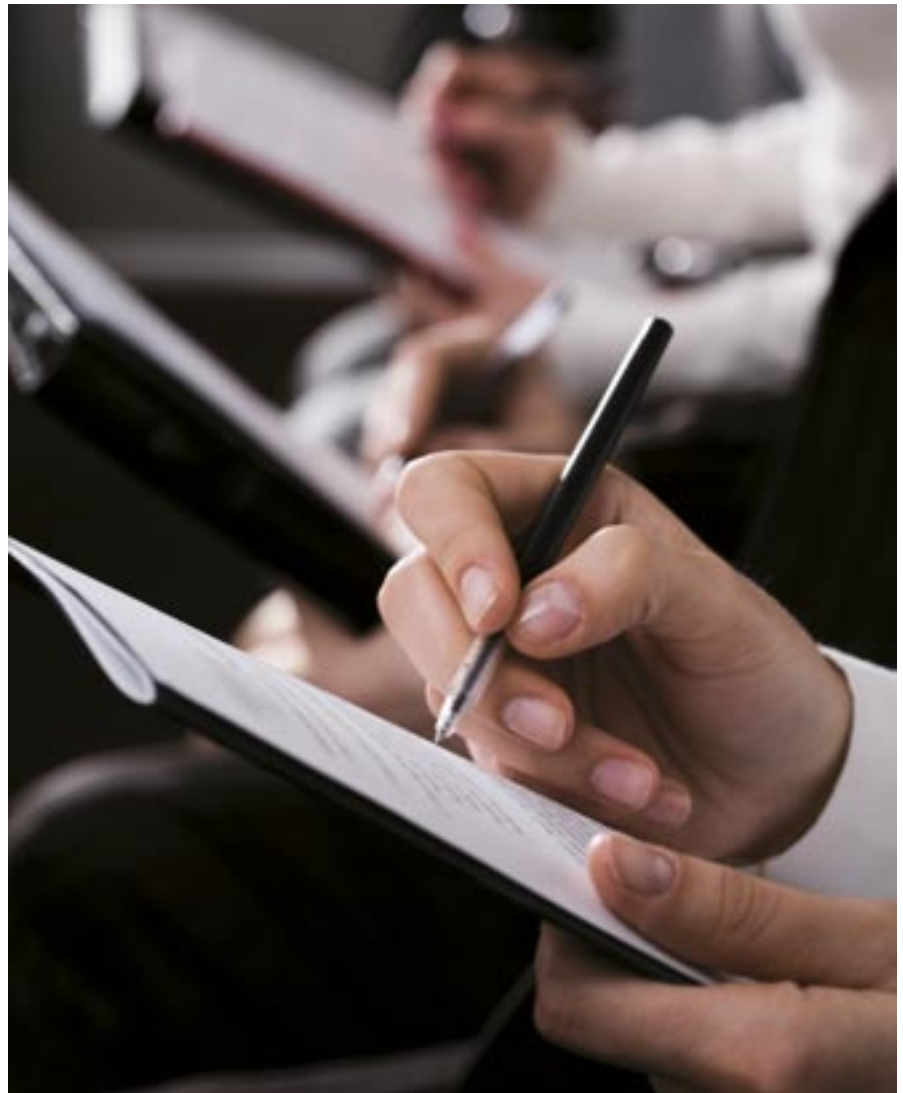
Noi di ARAG abbiamo sempre considerato la formazione come un momento fondamentale per la crescita professionale dell'agente, dei suoi collaboratori e, di conseguenza, per lo sviluppo economico delle agenzie.

Con l'entrata in vigore del regolamento n. 5 del 16/10/06 del Codice delle assicurazioni (cfr l'art. 38), la formazione non è più considerata soltanto utile ma diventa obbligatoria per tutti gli agenti, i sub agenti e il personale di agenzia che ha contatti con il cliente finale. Il legislatore ha voluto intendere per "formazione" l'imparare nozioni nuove (ad esempio nuovi prodotti) o semplicemente aggiornarsi.

Il regolamento, proprio con l'art. 38, obbliga l'agente ad effettuare almeno 30 ore di formazione l'anno, di cui al massimo 15 ore possono derivare dall'autoformazione on line. Naturalmente, se un agente rappresenta più compagnie le 30 ore sono comunque complessive.

Vengono introdotti inoltre i concetti di "verifica" dell'apprendimento e "certificazione della formazione". Verifica dell'apprendimento significa che al termine delle sessioni formative (in aula, on line, presso l'agenzia o presso le scuole accreditate) ci sono dei questionari, dei test di verifica da compilare. Potranno ricordare i compiti in classe ma rappresentano comunque un buon metodo per accertare l'avvenuto aggiornamento professionale.

La certificazione della formazione, invece, riguarda sia le compagnie sia gli agenti. Le prime (o i docenti qualifica-



ti che hanno impartito i corsi), dopo il questionario di verifica rilasceranno all'agente un attestato nel quale sono riportati il numero di ore seguite, gli argomenti trattati, i nominativi dei docenti e l'esito positivo del test finale (di norma non vengono considerati sufficienti i questionari con meno del

70% di risposte esatte).

Gli agenti devono conservare tutte le certificazioni che ricevono: saranno proprio loro, infatti, ad autocertificare alle compagnie che rappresentano l'avvenuta formazione per almeno 30 ore. Le compagnie sono tenute a richiedere e a ricevere questa documentazione entro la fine di ogni anno solare, per poi trasmettere all'organo di vigilanza la relazione annuale sulla formazione.

Attenzione, perché un agente che non certificherà di aver sostenuto almeno 30 ore di formazione professionale non avrà più i requisiti per poter svolgere l'attività di intermediazione assicurativa.

 **Francesca Beda**



**ARAG. Un partner sempre pronto
a rimboccarsi le maniche per te.**



TUTELA LEGALE
Più forza alle vostre ragioni



I nostri intermediari commerciali lo sanno: vogliamo sempre offrire il massimo del servizio e dell'assistenza. Per questo non esitiamo a rimboccarci le maniche e a lavorare al loro fianco: stabilendo con loro un dialogo personalizzato, fornendo informazioni e strumenti per incrementare il loro business e fidelizzare i loro clienti. Grazie a questo impegno gli intermediari ARAG possono contare in ogni momento su un vero e proprio partner, preparato ed affidabile, che fornisce anche un servizio di consulenza unico. Tutto con la garanzia della competenza e dell'autorevolezza della compagnia leader in Italia nella Tutela Legale. Adesso che lo sai, siamo pronti a rimboccarci le maniche anche per te.

ARAG Assicurazioni S.p.A. • Viale delle Nazioni 9 • 37135 Verona
tel. 045 8290411 • fax 045 8290449 • e-mail: arag@arag.it • www.arag.it