



**Il punto**  
di Paolo Rubini  
Presidente ANRA

### Innanzitutto buone vacanze.

Arrivano dopo un anno che verrà ricordato come tra i più duri della storia recente. Per noi che ci occupiamo di rischi, gli ultimi 12 mesi sono stati un banco di prova delle nostre capacità, quando sono diventati reali scenari che sembravano remoti o addirittura solo teorici. E con essi nuovi rischi che si aggiungono e intrecciano a quelli che da sempre cerchiamo di prevenire e disinnescare. Tra quelli più gravi in questo periodo sicuramente il rischio credito è uno dei più drammatici. Questo è il tema portante di questo numero di Risk Management News, che in qualche modo anticipa uno degli aspetti che verranno trattati nel nostro prossimo **Convegno Nazionale** in calendario a Milano l'11 novembre. Del rischio credito parla con la consueta competenza e precisione il professor Monti nella sua rubrica "diritto alla questione". E sempre su questo argomento ci fa particolarmente piacere ospitare il contributo del dottor **Francesco Cecchini Manara**, Partner e Amministratore delegato

Segue a pagina 2

**Francesco Cecchini Manara**  
Partner e Amministratore Delegato  
di Osculati&Partners



L'assunzione di rischi è alla base di ogni attività imprenditoriale, ciononostante molte aziende sottostimano la valutazione dei rischi assunti nell'operatività. Il contesto economico attuale ha evidenziato come molti modelli matematici di valutazione dei rischi fossero inadeguati alla valutazione degli stessi, o, quantomeno, fossero alimentati con dati non idonei per la corretta ponderazione dei rischi. In questo contributo prendiamo in considerazione il rischio commerciale ed il rischio fornitori, mentre rimandiamo a una prossima puntata l'analisi di altre categorie di rischio. Il rischio commerciale, infatti, è uno dei rischi maggiormente vicini e intercorrelati con il core business di un'azienda. L'identificazione e la gestione dei rischi è una delle condizioni necessarie, ancorché non sufficienti, per massimizzare la possibilità di successo aziendale. Le organizzazioni vincenti sono quelle capaci di creare non solo una funzione organizzativa di Risk

Management, ma, in modo ancora più strategico, di creare, in tutti i collaboratori, una cultura di valutazione del rischio. Spesso il concetto di rischio è applicato al ciclo attivo, alla valutazione sulla solvibilità di un cliente, alla probabilità che il valore della produzione si trasformi in flussi di incasso delle fatture emesse. Vi sono rischi elevati, soprattutto in questo momento di mercato, anche nella catena a monte, nella catena di sourcing. La valutazione dei clienti, la loro solidità, la redditività che si evidenzia dai loro bilanci, la loro situazione finanziaria, sono elementi importanti, ma spesso accade che le organizzazioni non valutino in modo adeguato i propri fornitori, la cui situazione finanziaria è anche legata ai propri pagamenti (con che frequenza un'organizzazione trasferisce sui propri fornitori la tensione finanziaria che è generata da un allungamento dei tempi di incasso delle proprie fatture?).

Che si analizzino e valutino i fornitori o i clienti, ci sono diversi problemi comuni nell'acquisizione di dati o nell'approccio di valutazione del rischio:

**1)** La disponibilità dei dati e la frequenza di aggiornamento: nel sistema corrente ogni azienda potrà conoscere i dati di bilancio dei propri clienti o fornitori solo dopo il deposito dei bilanci al registro imprese, salvo che queste siano quotate ed abbiano quindi obblighi di

Segue a pagina 2

## IN QUESTO NUMERO

### ■ Pagina 2-3

#### Il punto

di Paolo Rubini - Presidente ANRA

#### Francesco Cecchini Manara

Partner e Amministratore Delegato  
di Osculati&Partners

### ■ Pagina 4-5

#### Nuove soluzioni per la gestione assicurativa dei rischi di credito commerciale delle imprese italiane

del Professor Avvocato Alberto Monti

### ■ Pagina 6

#### La parola al Risk Manager

Intervista ad  
Alessandro de Felice, Group Risk  
Manager Prysmian S.p.A.

### ■ Pagina 7

#### Apotropico

#### Storie di scaramanzie e di scongiuri

### ■ Pagina 8

#### Post it

- LLOYD'S workshop  
- XL INSURANCE workshop  
- FERMA FORUM 2009

## ANRA LINK

PER MAGGIORI INFORMAZIONI:  
[www.anra.it](http://www.anra.it)

Link consigliati:

[www.aiba.it](http://www.aiba.it)  
[www.ania.it](http://www.ania.it)  
[www.andaf.it](http://www.andaf.it)  
[www.ferma-asso.org](http://www.ferma-asso.org)  
[www.rims.org/ifrima](http://www.rims.org/ifrima)  
[www.isvap.it](http://www.isvap.it)

## Il punto

di Paolo Rubini  
Presidente ANRA

di *Osculati&Partners*, la società di consulenza alle imprese focalizzata sulle problematiche del turnaround e di corporate finance fondata da **Gianemilio Osculati**. Proprio Osculati non più tardi di due settimane fa dalle pagine del Corriere Economia ha aperto il dibattito sull'esigenza di modificare le regole di Basilea2, affrontando di petto il nodo del rischio di credito. Un tema certamente caldo quindi, come la stagione, che conferma gli sforzi di Risk Management News di proporre punti di vista autorevoli, interessanti e attuali. Buona lettura e ancora buone vacanze a tutti.



Paolo Rubini  
Presidente ANRA

**ANRA** è l'associazione che dal 1972 raggruppa i Risk Manager e i Responsabili delle Assicurazioni Aziendali. Ad oggi l'associazione conta oltre 150 soci e svolge un importante ruolo per la creazione in Italia di una cultura della gestione dei rischi e delle forme più adeguate per assicurarli. In ANRA sono rappresentati i Risk Manager e i Responsabili Assicurativi Aziendali: i primi monitorano ed esaminano tutti i rischi, ordinari e straordinari, correlati all'attività aziendale, li condividono con il top management e formulano, con il loro accordo, un piano operativo per la gestione dei rischi; i secondi, invece, impostano, realizzano e gestiscono il piano assicurativo dell'azienda.

## Francesco Cecchini Manara

Partner e Amministratore Delegato  
di *Osculati&Partners*

rendicontazione più frequenti. Questa condizione determina che solo a giugno del 2010 potremo sapere le condizioni di salute delle aziende che monitoriamo per valutarne il rischio. L'obbligo di deposito, inoltre, vige solo per le società di capitali, mentre per le altre (Sas, Snc) non vige alcun vincolo di comunicazione, creando una carenza di informazioni che limita significativamente la possibilità di analisi e valutazione dei rischi di controparte.

**2)** La completezza dei dati disponibili: molti dati rilevanti non sono in ogni caso disponibili, soprattutto, di nuovo, con la tempestività necessaria: è, purtroppo, abitudine sempre più diffusa colmare il maggiore fabbisogno di capitale circolante sia con allungamento dei tempi di pagamento a fornitori che con ritardo dei versamenti di contributi ed oneri previdenziali. Questi indicatori, soprattutto l'ultimo, sono il segnale di una crescente tensione finanziaria, ma non sono disponibili in modo agevole e tempestivo.

**3)** La delega della valutazione del rischio a modelli matematici: le organizzazioni che incentrano tout court la valutazione dei rischi a modelli matematici si espongono a dei rischi ulteriori. Questi modelli, infatti, se possono essere un valido supporto di analisi nella valutazione di un rischio polverizzato su molte controparti, perdono affidabilità nella valutazione di rischi concentrati su un numero più contenuto di interlocutori. In ogni caso va sempre tenuto presente che:

- a. L'affidabilità e l'adeguatezza dei modelli matematici utilizzati va ponderata in base alla complessità del mercato analizzato;
- b. La qualità e, come detto sopra, l'aggiornamento dei dati di input dei modelli non consentono di avere un cruscotto "proattivo", ma mettono in condizione di basare decisioni future, con influenza strategica, su informazioni passate, e probabilmente incomplete;
- c. L'eccessivo peso dei risultati di un modello matematico rispetto alla valutazione del contesto operativo, di mercato, finanziario, competitivo di un cliente o fornitore può offrire all'organizzazione ragioni di deresponsabilizzazione delle funzioni che devono prendere la decisione finale che comporta l'assunzione di rischio.

Riassumendo, facendo tesoro dell'esperienza che tutti stiamo vivendo in questa situazione economica incerta, appare necessario che la valutazione del rischio diventi una cultura diffusa in tutte le funzioni aziendali, che veda il Risk Manager come coordinatore, come "coach" delle attività di valutazione del rischio; appare necessario superare i concetti di valutazione incentrata solamente sul risultato restituito da modelli matematici; appare opportuno che nelle valutazioni vengano utilizzate

Segue a pagina 3

come dati di input tutte le informazioni disponibili a tutti i livelli nelle organizzazioni, dati che devono essere elaborati, sintetizzati ed essere resi disponibili al top management aziendale perchè possa prendere le decisioni necessarie alla luce dei rischi che si corrono.

### Gli strumenti

Certamente gli strumenti di gestione del rischio devono includere, in modo nuovamente centrale, anche:

- 1) servizi preventivi, che certamente includono l'assicurazione crediti e lo strumento della fattorizzazione dei crediti,
- 2) strumenti di informazione, facendo adeguato uso, oltre che di tutte le informazioni disponibili presso le funzioni aziendali che interfacciano la controparte, anche di società di informazioni commerciali, oltre che di informazioni provenienti da altri operatori del settore con cui condividere le informazioni (e qui un ruolo importante lo può certamente svolgere anche ANRA),
- 3) servizi di gestione del credito e del ciclo attivo più in generale, che garantiscano una tempestività e puntualità di presidio dei processi più focalizzato rispetto a quello che può abitualmente accadere all'interno di organizzazioni che, per loro natura, sono concentrate sulla gestione del proprio core business,
- 4) la gestione del rapporto con la controparte, al fine di acquisire informazioni tempestive (report andamentali periodici, situazioni finanziarie, certificazione di versamento contributi, quietanze degli F24, ....).

In tutti questi processi il Risk Manager ha un ruolo sempre più centrale e strategico, e, per poter essere valorizzato adeguatamente, deve essere coinvolto nei principali processi di business che necessitano di supporto nella valutazione dei rischi di controparte. E questo, oltre che una nostra raccomandazione, sappiamo essere uno dei punti centrali dell'impegno di ANRA.

**Osculati&Partners** è attiva nella consulenza alle aziende per operazioni di finanza ordinaria e straordinaria con l'obiettivo di riunire in un'unica realtà le competenze finanziarie necessarie riguardo sia ai servizi di corporate finance "classici" sia per gli interventi di ristrutturazione. Nasce dall'iniziativa di **Gianemilio Osculati** il cui nome è stato legato per oltre 25 anni a quello di McKinsey dove è stato responsabile europeo della practice banche prima di diventare managing director e quindi Chairman dell'area Mediterranea, oltre che primo degli italiani a far parte del Board. Oggi Gianemilio Osculati siede nei CdA di Société Générale, MTS Merloni Termosanitari Group, Gruppo Mirioglio, Gas Plus, è membro del Portfolio Committee Ergon Capital Partner e del Senior Advisory Team di KKR, ed è presidente di Eurizon Vita e vice presidente di Eurizon Capital.







## Nuove soluzioni per la gestione assicurativa dei rischi di credito commerciale delle imprese italiane



**Alberto Monti**, Professore associato di Diritto privato comparato all'Università Commerciale Luigi Bocconi. Avvocato in Milano, socio dello Studio Legale Monti. Docente di Diritto delle assicurazioni e coordinatore di Area Giuridica nei corsi di specializzazione CINEAS presso il Politecnico di Milano. Consulente legale internazionale dell'OCSE (Comitato delle Assicurazioni) di Parigi, della Banca Mondiale e dell'Istituto Brasiliano di Diritto delle Assicurazioni. email: [alberto.monti@montileg.it](mailto:alberto.monti@montileg.it)

La crisi finanziaria in atto continua a dare preoccupazioni alle imprese italiane, spiegando sul mercato molteplici e dirompenti effetti che si propagano a livello internazionale. Di recente il presidente della Consob ha confermato l'allarme sulle condizioni di accesso al credito per le imprese di dimensioni medio-piccole: le restrizioni oggi imposte dalle banche e dagli altri enti finanziatori sono infatti tali da provocare la brusca interruzione di un processo di ristrutturazione industriale del settore che negli anni scorsi aveva cominciato a produrre risultati incoraggianti in termini di produttività e competitività internazionale. Più in generale, nel panorama che contraddistingue la situazione corrente, la gestione dei flussi finanziari - ivi compreso l'attivo circolante - presenta elementi di forte criticità i quali debbono essere affrontati mediante il ricorso a strumenti innovativi per la gestione dei rischi.

Soluzione innovativa per la gestione dei rischi di insolvenza nelle operazioni commerciali a breve-medio termine si rendono oggi necessarie per favorire l'uscita dalla crisi e la ripresa economica.

In questa prospettiva, com'è noto, l'assicurazione dei crediti commerciali, domestici ed all'esportazione, serve allo scopo di trasferire sul mercato assicurativo, nei limiti fissati dal legislatore e dalle condizioni determinate dall'incontro tra domanda ed offerta, parte del rischio di insolvenza delle controparti in affa-



ri, fornendo al contempo utili informazioni e servizi per la valutazione e la gestione in concreto del rischio di credito. Tuttavia, il settore dell'assicurazione crediti è ancora relativamente poco sviluppato nel contesto italiano, se posto a confronto con la situazione degli altri paesi nell'area OCSE, sicché le opportunità di crescita appaiono notevoli. Sulla base dei pochi dati disponibili, è possibile stimare in circa 12.000 il numero delle imprese italiane assicurate, la metà delle quali risulta concentrata nel portafoglio di una sola compagnia di assicurazione. Il livello di penetrazione è, dunque, piuttosto basso - attorno al 10% del potenziale -, con un livello di premi contabilizzati nell'esercizio 2008 pari a circa 418 milioni di euro ed una esposizione complessiva del mercato nazionale stimata nell'ordine di circa 156 miliardi di euro. Le soluzioni assicurative attualmente disponibili, inoltre, non paiono allineate alle mutate esigenze delle imprese, le quali oggi si trovano a fronteggiare il rischio di "asfissia finanziaria". L'insoddisfazione diffusa tra i *risk manager* delle imprese italiane deriva precipuamente dal progressivo restringimento degli affidamenti concessi dagli assicuratori di base alle posizioni dei singoli clienti dell'assicurato, il quale si trova così a dover scegliere tra l'alternativa di per-

dere affari con le controparti commerciali che non dovessero rendersi disponibili a mutare condizioni di pagamento già da tempo negoziate e quella di sopportare in proprio il rischio di insolvenza o di ritardo nell'esecuzione delle obbligazioni. Il livello di sottoassicurazione dei rischi di insolvenza appare oggi particolarmente significativo con riferimento all'esposizione verso l'estero delle medie imprese italiane che esportano con successo in tutto il mondo i prodotti del "Made in Italy". Gli effetti macroeconomici di questo problema portano naturalmente in emersione, anche nel nostro paese, ipotesi di interventi pubblici a sostegno del mercato assicurativo. I modelli di riferimento sono attualmente costituiti dalla Francia e dal Regno Unito. Il legislatore d'oltralpe ha, infatti, introdotto nel mese di dicembre 2008 un sistema di garanzia complementare denominato CAP (*complément d'assurance-credit public*), commercializzato dagli assicuratori privati, ma riassicurato al 100% dalla *Caisse centrale de réassurance* (CCR), società interamente partecipata dallo Stato francese. Tale sistema di garanzia complementare funziona, in estrema sintesi, secondo il meccanismo del c.d. *top up*. In termini più distesi, nell'ipotesi di mancato integrale accoglimento delle richieste di copertura formulate dall'assicurato, il sistema complementare finanziato dallo Stato consente di integrare la garanzia sino alla concorrenza del domandato, ma con il limite del raddoppio del fido concesso dall'assicuratore del credito. Una soluzione per molti versi analoga è stata adottata nel Regno Unito, con lo schema governativo di sostegno al credito commerciale denominato TCI (*trade credit insurance*), in vigore per le riduzioni di copertura verificatesi a partire dal mese di ottobre 2008, ossia all'apice

Segue a pagina 5



# DIRITTO ALLA QUESTIONE

della crisi finanziaria mondiale. A prescindere dalla annosa questione relativa all'opportunità di un intervento statale nel settore, con i conseguenti effetti distorsivi delle dinamiche di mercato, i sistemi esclusivamente basati su meccanismi di tipo c.d. *top up* costituiscono a mio avviso soluzione soltanto parziale e per molti versi insoddisfacente. Il fondamento di queste perplessità risiede nella stringente limitazione insita nell'ancoraggio della garanzia complementare alle decisioni assunte dall'assicuratore "di primo rischio" in riguardo alla posizione dei singoli clienti dell'assicurato, con la conseguenza che le imprese dotate di autonomi modelli di valutazione dei rischi di credito non trovano piena soddisfazione delle proprie esigenze di copertura.

L'ipotesi di una garanzia complementare di tipo c.d. **top up** finanziata dallo Stato non appare risolutiva.

Più efficace appare invece la soluzione costituita dall'articolazione di due diversi livelli di copertura in combinazione tra loro, secondo uno schema che potrebbe prevedere una garanzia di base di tipo tradizionale con

massimali individuati con riguardo alla posizione del singolo cliente dell'assicurato ed una garanzia di secondo livello di tipo c.d. *stop loss* la quale, mimando uno schema tipico della riassicurazione, operi in eccesso ad una franchigia aggregata annua predeterminata che può ben essere erosa, oltre che dagli scoperti a carico dell'assicurato, anche dagli importi indennizzati dalla polizza di base. Al fine di assicurare un'efficace integrazione dei due livelli di copertura, appare opportuna l'espressa esclusione di ogni eventuale operatività in regime di coassicurazione indiretta, qualora dovesse in ipotesi risultare erosa la franchigia aggregata annua prevista dalla garanzia in *stop loss*, ma non anche il massimale per singolo cliente individuato dalla polizza base.

La soluzione va piuttosto ricercata nel mercato assicurativo privato, attraverso l'articolazione di diversi livelli di copertura in combinazione con lo sviluppo, da parte delle imprese assicurate, di più sofisticati modelli di analisi e valutazione dei rischi di credito.

Da un punto di vista operativo, appare

utile segnalare che lungo queste linee si è orientato un interessante progetto di copertura assicurativa combinata dei rischi di credito commerciale a breve-medio termine promosso e coltivato dalla Soardo & Associati Brokers ([www.soardo.it](http://www.soardo.it)).



## Redazione

**Paolo Rubini** - ANRA

**Annita Pappagallo** - ANRA  
[annita.pappagallo@tin.it](mailto:annita.pappagallo@tin.it)

**Luca Maranesi** - ecomunicare  
[luca.maranesi@ecomunicare.com](mailto:luca.maranesi@ecomunicare.com)

**Marco Ferrari** - ecomunicare  
[marco.ferrari@ecomunicare.com](mailto:marco.ferrari@ecomunicare.com)



**INTERVISTA AD  
ALESSANDRO DE FELICE,  
GROUP RISK MANAGER  
PRYSMIAN S.p.A.**

Dal 2005 Alessandro De Felice ricopre la carica di Group Risk Manager di Prysmian S.p.A. ed è inoltre Managing Director della Prysmian Reinsurance Company Ltd. Con sede a Dublino. Il compito principale è quello di garantire al Gruppo la massima protezione al minor costo possibile attraverso il mix composto da ritenzione, prevenzione e trasferimento dei rischi. È membro di AIRMIC e RIMS ed ha partecipato per conto di ANRA ai lavori del Gruppo di Studio "Gestione del Rischio" istituito presso l'UNI che ha elaborato una norma di carattere generale di riferimento sul processo della gestione del rischio. Svolge attività di formazione presso CINEAS, al corso Enterprise Risk Management presso l'Università di Verona, al Master in Project Risk and Opportunity Management organizzato da CEIM - Alenia Aeronautica ed ai corsi AIBA. Precedentemente ha lavorato nella struttura di Risk Management del Gruppo Pirelli, alla Marsh, alla Sedgwick ed alla Winterthur.

**Quali sono i rischi più caratteristici della sua azienda e, più in generale, del vostro settore di attività?**

Prysmian è uno dei principali contractor di progetti di fornitura ed installazione di cavi per i collegamenti di trasmissione energia elettrica che possono essere anche di grande complessità e rilevanza economica. Si pensi ad esempio al collegamento SAPEI che interconnette la Sardegna alla Penisola con due cavi da 500kV per una capacità di 1.000 Megawatt su un percorso di circa 420 Km e con profondità di oltre 1.600 metri di cui è stata recentemente terminata la completa installazione e commissioning del primo cavo. L'utilizzo di tecnologie complesse, i fattori ambientali e, più in generale, il complesso utilizzo di uomini e mezzi impiegati, espongono l'azienda ad una serie di rischi che devono essere attentamente valutati e fronteggiati sin dalla fase di negoziazione del contratto con il committente.



**E quali possono essere le principali evoluzioni, ovvero i "nuovi" rischi, da prendere in considerazione in futuro?**

La strategia di Prysmian è focalizzata sulla espansione in settori a alto valore aggiunto e intensità tecnologica e in aree geografiche che presentano interessanti tassi di crescita. Tale strategia viene attuata sia perseguendo la via della crescita organica, attraverso investimenti per incrementi di capacità produttiva nei business strategici, sia possono essere prese in considerazione ipotesi di crescita esterna, laddove ritenute vantaggiose. È pertanto fondamentale una mappatura dei rischi su due livelli: il primo livello riguarda il paese per il quale ci si focalizza sui rischi politici, rischi finanziari (credito, fluttuazione tassi di cambio), rischi operativi legati alla repe-



ribilità delle fonti energetiche, rischi operativi legati all'approvvigionamento di materie prime e distribuzione dei prodotti finiti; il secondo livello riguarda la fase di assessment dei rischi specifici: rischi puri, rischi operativi, finanziari e rischi strategici.

**Qual è il livello di attenzione verso la problematica del rischio da parte delle aziende appartenenti al Vostro comparto?**

Il comparto industriale al quale appartiene Prysmian è formato da circa quattro/cinque grandi gruppi internazionali e da molte aziende di medio-piccole dimensioni che operano in prodotti di nicchia o su specifici mercati. È pertanto difficile fornire una rappresentazione univoca. Per quanto riguarda Prysmian, esiste da anni una politica consolidata di Risk Management fortemente centralizzata e che viene estesa a tutte le filiali del gruppo. Annualmente, in un'apposita sezione dell'Annual Report, vengono fornite una serie di informazioni circa i principali fattori di rischio e le modalità di gestione degli stessi.

**Potrebbe esporci brevemente un caso, significativamente positivo, in cui la corretta gestione del rischio è risultata importata per la sua azienda?**

Nel 2006 abbiamo subito un incendio presso una nostra fabbrica di fibra ottica. L'esistenza di un impianto sprinkler unitamente a precise procedure di pronto intervento da parte del nostro personale, hanno permesso di contenere l'evento dannoso. Inoltre è prontamente intervenuta una società specializzata nel ripristino con la quale abbiamo in essere un accordo generale per tutte le fabbriche del Gruppo. Senza tutto ciò, come anche riconosciuto dal management, l'evento poteva essere ben più grave e avrebbe senz'altro pregiudicato la capacità produttiva per svariati mesi.

**Prysmian S.p.A.**, società multinazionale fondata nel 1872 come Ditta Pirelli & C., ha acquisito in oltre centotrenta anni di attività una posizione di primato nel mercato dei cavi e sistemi per energia e telecomunicazioni. Il Gruppo Prysmian è una realtà a dimensioni globali con un fatturato che nel 2008 ha superato i 5 miliardi di euro, e un forte posizionamento nei segmenti di mercato a più elevato valore aggiunto. Attraverso i due business, Cavi e Sistemi Energia (cavi per la trasmissione e distribuzione di energia sia a livello terrestre che sottomarino con la propria nave Giulio Verne, per applicazioni industriali e per la distribuzione di elettricità a edifici residenziali e commerciali) e Cavi e Sistemi Telecom (fibre e cavi ottici e cavi in rame per la trasmissione di video, dati e voce), il Gruppo Prysmian vanta una presenza globale con affiliate in 38 Paesi, 53 stabilimenti in 21 Paesi, 7 Centri di Ricerca & Sviluppo in Europa, negli Stati Uniti e in Sud America e oltre 12.000 dipendenti. Specializzata nella realizzazione di prodotti e sistemi progettati sulla base di specifiche esigenze del cliente, tra i principali fattori competitivi di Prysmian si evidenziano: la focalizzazione nelle attività di ricerca e sviluppo, la capacità di innovazione dei prodotti e dei processi produttivi e l'utilizzo di tecnologie avanzate proprietarie. Prysmian è una società quotata dal 2007 alla Borsa di Milano nel segmento Blue Chip. [www.prysmian.com](http://www.prysmian.com)



# APOTROPAICO

## Storie di scaramanzie e di scongiuri

### Apotropaico

#### Apotropaico:

(dal Greco apotr pein = "allontanare")   un aggettivo che viene attribuito ad una persona o oggetto atto a scongiurare o annullare gli influssi maligni. **Letteralmente ha il significato di una azione di allontanamento**, ma nel mondo letterario ha assunto il carattere di rito che allontana il male, dunque esorcizzante.

E l'Italia, come ben noto,   la terra degli scongiuri e delle scaramanzie. In questa pagina andiamo quindi a scoprire le diverse storie di scaramanzie, riti e scongiuri atti a evitare ogni tipo di malasorte.

### La scala

E' una superstizione diffusa che passare sotto una scala porti sfortuna. Credenza comune addirittura tra gli antichi egizi che consideravano la figura del triangolo un simbolo sacro (ad esempio le piramidi). Una scala appoggiata alla parete forma infatti con la parete stessa e il suolo proprio un triangolo per cui, varcare questa figura, passando sotto la scala significava inimicarsi gli dei. Questa credenza   stata ripresa dalle prime comunit  cristiane secondo cui passare sotto una scala appoggiata al muro significava rompere il "triangolo magico", simbolo della Trinit , mancando cos  di rispetto a Dio. L'origine di tale credenza pu  essere ricondotta al Medioevo e precisamente al tempo degli attacchi contro le mura dei castelli che venivano assaltati utilizzando lunghe scale. Contro queste incursioni una delle difese pi  efficaci era versare olio bollente e catrame sugli assalitori facendo colare un liquido mortale sugli sfortunati che sostenevano le scale. E' evidente quindi come essere sotto una scala fosse un evento sfortunato. Tra le tante motivazioni c'  anche quella legata al buon senso. Passare sotto a una scala   un gesto azzardato che pu  essere pericoloso: infatti si pu  essere colpiti

alla testa da un oggetto appoggiato sopra la scala o, urtandola si pu  rischiare di farsela cadere addosso.

### La scopa



La scopa   un elemento ricco di suggestioni popolari. Si crede che se si spazzano i piedi di un celibe (o di una nubile) questi non si sposer  mai. L'origine di questa credenza   da ricercare nel fatto che, nel linguaggio corrente, essere fidanzati equivaleva a essere sempre reciprocamente "tra i piedi", per cui questo gesto voleva simboleggiare cacciare via, togliersi la persona amata appunto dai piedi. Alla ramazza   associata anche la figura della strega, che se ne serviva per spostarsi volando a cavalcioni di essa. Per cui la tradizione consiglia di non usare mai, una volta buio, la scopa per pulire i pavimenti perch  l'utilizzo di questa potrebbe irritare le streghe e perch , scopando si allontanano gli spiriti buoni e si portano in casa quelli cattivi. Cos  come, per non attirare su di s  l'ira delle fattucchiere, era consigliato non appoggiare la scopa all'uscio. Esistono anche dei gesti scaramantici legati all'uso della scopa, come ad esempio quella per cui, quando si utilizza per la prima volta una scopa,   bene spingere la polvere dentro casa prima di cominciare a scoparla fuori. Altre ci dicono che comprare scope a maggio porti sfortuna o che in occasione di un trasloco sia bene non portarsi le scope vecchie. Da ultimo nella nuova casa   consigliato mettere una scopa fuori dalla porta per tre giorni come gesto scaccia guai.



## LLOYD'S

Milano, Palazzo Delle Stelline  
22 settembre 2009



Martedì **22 settembre 2009**, presso il Palazzo delle Stelline di Milano, avrà luogo il workshop organizzato dai **Lloyd's** in collaborazione con **ANRA**. L'evento, con inizio alle 14.30, si aprirà con un saluto di benvenuto ed un'introduzione di **Paolo Rubini**, seguito da un intervento di **Enrico Bertagna**, *Rappresentante Generale per l'Italia dei Lloyd's di Londra*, che sfaterà alcuni falsi miti e fornirà un aggiornamento sui dati e sulla posizione di mercato dei Lloyd's. Interverrà anche **Kent Chaplin**, *Head of Claims ai Lloyd's*, con un documento sui sinistri presso la promotrice londinese.

## XL INSURANCE

Milano, Palazzo Delle Stelline  
25 settembre 2009



Si svolgerà nella mattina del **25 settembre 2009**, presso il Palazzo delle Stelline a Milano, l'annuale workshop organizzato da **XL Insurance**, in collaborazione con **ANRA**. L'evento, rivolto ai principali interlocutori del mondo assicurativo italiano, prevede l'approfondimento di tematiche attuali relative alla gestione del rischio in un contesto internazionale sempre più complesso. Da segnalare che le ore del Workshop, previo superamento del test di verifica, avranno validità ai fini dell'aggiornamento formativo previsto dalla normativa ISVAP.

## FERMA FORUM 2009

Praga, Centro Congressi  
4-7 ottobre 2009



Si svolgerà dal **4 al 7 ottobre 2009** a Praga, presso il Centro Congressi della capitale ceca, l'atteso appuntamento del Ferma Forum, ciclo di conferenze biennale organizzato dalla Federazione Europea delle Associazioni dei Risk Manager. Il titolo dell'evento è "**Global Village: The Future of Risk Management**". Tema di fondo della manifestazione i sempre più complessi problemi che i risk manager si trovano ad affrontare nello stabilire una efficace gestione del rischio.

Il programma si concentrerà sulla necessità di garantire che le strategie di rischio messe in pratica dalle aziende servano realmente ad attenuare, in tutti gli aspetti della propria

organizzazione, i danni causati da un evento avverso.

Si affronteranno poi le tematiche critiche con cui tutti gli operatori della gestione del rischio devono, prima o poi, confrontarsi, anche alla luce delle attuali condizioni del mercato assicurativo e finanziario.

Quest'anno, a fianco dei tradizionali workshop e delle sessioni di alto livello, il programma prevede un dibattito interattivo con i risk manager che interverranno.

**ANRA** proporrà due seminari, su due temi di attuale interesse per la categoria, il primo dal titolo: "**ISO 31000: an incentive or a constraint for implementing risk management in an organization?**", che presenterà i risultati di un'indagine effettuata tra i propri soci, e il secondo intitolato "**How insurance legal compliance is properly assured for multinational insurance and risk financing program?**".

Il **Ferma Forum** vuole essere, nelle intenzioni degli organizzatori, l'occasione ideale per creare una rete di contatti tra gli operatori del settore ed ampliare le proprie conoscenze.

