

giornale delle Assicurazioni

N. 4 NOVEMBRE - DICEMBRE 2022 | € 5

Newspaper

Revo Insurance Spa

È diventata efficace lo scorso 21 novembre la fusione di Revo in Elba Assicurazioni. La nuova società assicurativa, guidata da Antonia Boccadoro, si chiama Revo Insurance: "Saremo una realtà insurtech innovativa"

SE L'UNIONE FA L'ASSICURAZIONE: UNA NUOVA REALTÀ NELL'INSURANCE

INSURANCE SUMMIT

Durante la II edizione dell'evento internazionale, l'Ania ha rivendicato il ruolo chiave del settore assicurativo

PROSPETTIVE

Nello scenario assicurativo europeo si sta affacciando una nuova figura professionale: è quella del loss adjuster

Chi siamo

Europe Advisory è una società di consulenza che vanta una consolidata esperienza nel settore dell'advisory alla clientela istituzionale, corporate e retail, favorendo l'accesso strategico ai mercati dei capitali, sia sotto forma di debito che sotto forma di equity, ed assistendo le imprese in operazioni di finanza straordinaria.

La nostra storia

Il progetto prende spunto dall'acquisto del ramo d'azienda di una precedente esperienza societaria, che, dal 2004 al 2013, ha ben avviato, consolidato e specializzato la propria attività in questi settori.

La società è nata dall'opportunità di costituire una new-co partecipata da alcuni prestigiosi studi di commercialisti, coinvolgendo altresì advisor operanti nel marketing e nella consulenza finanziaria, oltre a professori universitari di facoltà di management ed economia al fine di offrire alla clientela la possibilità di fruire di una consulenza completa, personalizzata ed altamente specializzata, capace di generare un importante valore aggiunto nel medio-lungo periodo.

I nostri principali servizi

Le principali attività poste in essere da Europe Advisory riguardano:

- Attività di advisory e consulenza ad aziende;
- Consulenza per lo studio e la predisposizione di business plan e di piani industriali;
- Assistenza nella redazione e nella composizione di documenti economici, finanziari e patrimoniali;
- Compimento di inventari, valutazione e stime di beni e diritti di ogni genere, materiali ed immateriali;
- Attività di promozione, coordinamento e gestione di iniziative per l'assunzione di studi preliminari e di fattibilità, indagini di mercato, studi finanziari e di opere esecutive e l'assistenza per lo sviluppo, la direzione e la coordinazione dei lavori conseguenti;
- La stesura di perizie aziendali e immobiliari;
- Consulenza nella ristrutturazione del capitale, nel reperimento di nuove fonti finanziarie di debito, nella rinegoziazione dell'indebitamento esistente e nella ristrutturazione dell'indebitamento in contesti di procedure giudiziali e stragiudiziali;
- Assistenza nella concessione del credito bancario.

Sedi

Via Luigi Cibrario, 7 - 10143 Torino (TO)

Via Emilio de Cavalieri, 12 - 00198 Roma (RM)

Strada provinciale S. Bartolomeo, 17 - 12013 Cuneo - Chiusa di Pesio (CN)

Email: info@europeadvisorysrl.com

Tel: 0171 734917

DIRETTORE RESPONSABILE
Diego Rubero

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:
Franco Amicucci, Umberto Bocchino, Marco Contini, Alessandro Curioni, Claudio Demozzi, Salvatore Magliocca, Piercarlo Rolando, Fabrizio Vignati, Paolo Vinci

UFFICIO MARKETING
Tel. 0171.392211
(telefonare orario ufficio 9-12)
E-mail: marketing@newspapermilano.it

EDITORE
Newspaper Milano Srl
Sede legale: Via Giosuè Carducci n. 18
20123 Milano (MI)

STAMPA
L'Artistica Savignano Srl

CONCESSIONARIA PUBBLICITÀ
Polo Grafico S.p.a.
Via G. Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN)
Tel. 0171 392208/09/10
E-mail: marketing@polografico.it
pubblicita@polografico.it

DISTRIBUZIONE PER L'ITALIA
Press Di Srl
Via Mondadori, 1 - 20090 Segrate (MI)

SERVIZIO ABBONAMENTI
Abbonamento cartaceo: €25 per 5 numeri
Abbonamento digitale: €23 per 5 numeri
Il servizio informazioni per abbonamenti è in funzione dal lunedì al venerdì dalle 8,30 alle 12,30 - tel. 0171-392211
diffusione.newspapermilano@gmail.com

RISERVATEZZA PER GLI ABBONATI
L'editore Newspaper Milano Srl, garantisce la massima riservatezza dei dati forniti dagli abbonati e le possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione ai sensi del Regolamento (UE) n° 2016/679 del Parlamento europeo e norme collegate scrivendo a Newspaper Milano Srl, via Giovanni Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN), oppure inviare una e-mail a: diffusione.newspapermilano@gmail.com

Pubblicazione bimestrale registrata presso il Tribunale di Milano il 14 giugno 1980 n. 256. La testata Giornale delle Assicurazioni è di proprietà della Newspaper Milano Srl.
Credits foto copertina: Photo © Stefano Stranges



N. 4 NOVEMBRE - DICEMBRE 2022



PRIMO PIANO

Revo Insurance	4
Una nuova realtà nel panorama assicurativo	
Ania Insurance Summit 2022	6
L'industria assicurativa sarà centrale per il benessere e il welfare delle famiglie	
Protezione digitale per le imprese	12
Accordo tra Confindustria, Generali e l'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale	
Bonus malus	14
Anche il fisco nella riforma?	

ASSOCIAZIONI

Italian Insurtech Summit 2022 di IIA : edizione da record	18
Preventivatore Rc auto: Anapa ricorre all'AGCM	20
Sna presenta ricorso al Tar per impugnare il Regolamento 51	21
Rc professionale, CGPA Europe : Paesi europei ancora distanti dall'uniformità	22
Pietro Negri è il nuovo segretario generale di Aiba	25
Anra a convegno sui rischi dell'intelligenza artificiale tra tecnologia e umanesimo	26
Consap ha incontrato le imprese designate	32

IVASS

Ad Ivass il titolo di "Miglior pratica" nel contest "Buona Pratica Regolatoria"	35
Ripresi gli incontri con le grandi compagnie assicurative	35
"La redditività del settore vita è sotto lo zero"	36

DALLE ASSICURAZIONI

Nasce InSalute Servizi: Intesa Sanpaolo Vita e Blue Assistance insieme per proteggere la salute	48
Report Swiss Re : non assicurato il 90% dei rischi informatici	50
Convention Alleanza Assicurazioni 2022 "In viaggio insieme"	52
Unipol gruppo e Shell Italia per la mobilità e la transizione energetica	53
Generali sigla in Portogallo un accordo di distribuzione di prodotti assicurativi col Gruppo CTT	56
Crescita record per il valore globale del brand Allianz	58
Sara Vita rinnova il PIP "Libero Domani"	58
Con Itas programma formativo dedicato al Terzo Settore	58
Nel mercato peritale c'è Adenes Italia	59
Wefox apre un nuovo Tech Hub a Milano	59
WelBee Spa , nuova società di Unipolsai	59

I NOSTRI FOCUS

L'esperto . Strumenti del mercato immobiliare e protezione assicurativa	16
Prospettive/1 . Un ruolo più centrale per i "claims"	28
Sicurezza informatica . Le autovetture di oggi? Smartphone su ruote	34
Insurtech . Retention e crescita assicurativa: eterno ossimoro	38
Appalti e cauzioni . Garanzia Ex Legge 210, nuovo stimolo all'edilizia abitativa	46
Prospettive/2 . Il "loss adjuster" nel mercato assicurativo europeo	54
Formazione . Il capo come valutatore. Ispiratore di crescita	60
Tecnologie . Blockchain e Smart Grid: insieme verso il futuro dell'energia	62

C'è una nuova realtà nel panorama assicurativo: è nata Revo Insurance Spa

Efficace la fusione di Revo Spa in Elba Assicurazioni Spa. Lunedì 21 novembre primo giorno di negoziazione su Euronext STAR Milan delle azioni ordinarie e dei diritti di assegnazione di Revo Insurance Spa



Una nuova realtà nel panorama assicurativo. Si chiama Revo Insurance Spa ("Revo Insurance"), la società risultante dalla fusione per incorporazione di Revo Spa in Elba Assicurazioni Spa. Dallo scorso 21 novembre sono state avviate le negoziazioni delle azioni ordinarie e dei diritti di assegnazione di Revo Insurance sul mercato regolamentato Euronext Milan, segmento STAR, ("Euronext STAR Milan"), organizzato e gestito da Borsa Italiana Spa ("Borsa Italiana"). Dal 21 novembre le azioni ordinarie e i diritti di assegnazione di Revo Spa sono stati contestualmente esclusi dalle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazione Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana. Al 21 novembre 2022 il capitale sociale di Revo Insurance ammonta a 6.680.000 euro ed è suddiviso in 22.300.000 azioni

ordinarie (negoziato su Euronext STAR Milan con codice ISIN IT0005513202) e in 710.000 azioni speciali (non quotate). I diritti di assegnazione in circolazione (negoziati su Euronext STAR Milan con codice ISIN IT0005513103) sono pari a 11.599.989.

Antonia Boccadoro (nella foto) presidente di Revo Insurance, in occasione della cerimonia di quotazione tenutasi il 21 novembre in Borsa Italiana, ha dichiarato: "Siamo una società snella e dinamica, che

"Siamo una società snella e dinamica, che fa della trasparenza, dell'innovazione, della rapidità operativa e della flessibilità i capisaldi di un'offerta radicalmente nuova"

fa della trasparenza, dell'innovazione, della rapidità operativa e della flessibilità i capisaldi di un'offerta radicalmente nuova, che poggia su un moderno paradigma tecnologico e sulla competenza dei talenti che ha saputo attrarre. Sono orgogliosa di questo traguardo odierno, che riconosce il successo di un percorso intenso e veloce nato da un progetto ambizioso; sono soprattutto fiera di presiedere una delle poche compagnie assicurative italiane quotate, una realtà insurtech innovativa che sin dalle origini ha considerato la Borsa l'approdo naturale per valorizzare al meglio la sua idea di business. La quotazione non è soltanto un viatico per la crescita e lo sviluppo di Revo ma anche una testimonianza della fiducia che riponiamo nel mercato assicurativo e nella nostra idea di essere al servizio delle PMI italiane in un momento così cruciale sotto il profilo sociale ed economico”.

Alberto Minali, amministratore delegato di Revo Insurance, nel corso della cerimonia di quotazione che ha ufficializzato l'ingresso in Borsa di Revo, ha dichiarato: “Con la quotazione di Revo Insurance al segmento STAR di Borsa Italiana suggeriamo l'esito di un percorso imprenditoriale, professionale e umano che in meno di due anni ha trasformato l'intuizione di un gruppo di manager appassionati in una compagnia assicurativa completamente nuova per visione, orientamento strategico e posizionamento sul mercato. Il perfezionamento del progetto e la quotazione,



Alberto Minali e Antonia Boccadoro immortalati nel gesto simbolico dell'avvio delle contrattazioni in Borsa a Milano

assieme al continuo supporto dei nostri azionisti, ci infondono ulteriore entusiasmo e nuove energie per accelerare ulteriormente l'esecuzione del nostro Piano Strategico, continuando a offrire l'approccio innovativo di Revo alla vasta platea di PMI, nostro terreno d'elezione, e a tutti quegli attori del sistema economico alla ricerca di strumenti assicurativi realmente in

grado di incontrare le esigenze di sviluppo e protezione dei loro business. Sono quindi contento di confermare che, nonostante il complesso contesto in cui ci troviamo ad operare, la nostra traiettoria di crescita prosegue senza rallentamenti e il posizionamento strategico della nostra società si sta realizzando secondo le linee guida del nostro Piano Strategico”. ■

Cos'è Revo Insurance e quali sono i suoi obiettivi

Revo Insurance S.p.A. (www.revoinurance.com) è una società assicurativa con sede in Italia, quotata sul mercato Euronext STAR Milan e attiva nei rami danni con particolare riguardo ai rischi speciali (specialty lines) e ai rischi parametrici, e con un focus prevalente sul comparto delle PMI. Revo Insurance nasce il 21 novembre 2022 dalla fusione tra Elba Assicurazioni S.p.A., compagnia di assicurazione attiva in prevalenza nel segmento delle cauzioni, e Revo Spac, Special Purpose Acquisition Company (SPAC) che ha dato origine alla business combination. Revo Insurance si propone come player innovativo e all'avanguardia, con una formula imprenditoriale che fa leva sulla leadership tecnologica per ottimizzare e rendere più efficiente e flessibile il processo di sottoscrizione dei rischi e di gestione dei sinistri - anche attraverso l'uso di tecnologia blockchain - e caratterizzata da una spiccata vocazione ESG quale elemento costitutivo del suo orientamento strategico.

A graphic featuring a blue and white Earth globe centered against a dark blue space background with stars. A network of glowing blue lines and dots orbits the globe, resembling a digital or global communication network.

Insurance Summit 2022

**From pandemic to warflation:
a key role for the insurance industry**

L'industria assicurativa sarà centrale per il benessere e il welfare delle famiglie

All'Ania Insurance Summit si è discusso del ruolo chiave del settore assicurativo nell'attuale contesto geopolitico

Nel corso della II edizione dell'evento internazionale svoltosi a Roma, la presidente Maria Bianca Farina ha sottolineato come "il settore assicurativo sta mostrando la sua capacità di affrontare congiunture economiche e finanziarie estremamente complesse"

Lunedì 10 ottobre si è svolta a Roma, presso Villa Miani, la seconda edizione dell'Ania Insurance Summit, dal titolo "From pandemic to warflation: a key role for the insurance industry". All'evento hanno preso parte autorità italiane ed internazionali, accademici e rappresentanti del settore assicurativo per discutere di alcune delle sfide che la nostra società deve affrontare: gli effetti persistenti della pandemia, la tragedia della guerra in Ucraina e le pressioni inflazionistiche che stanno portando a un deterioramento delle prospettive economiche. Si è discusso, inoltre, dei cambiamenti climatici, dell'invecchiamento della popolazione e delle crescenti minacce alla sicurezza informatica. Fattori che impongono l'adozione di interventi immediati e concreti per garantire un futuro di crescita, prosperità e coesione. Alla luce di tale contesto, si è parlato del ruolo delle assicurazioni e del contributo che il settore può offrire, rafforzando la resilienza della società e promuovendo con i suoi investimenti uno sviluppo economico sostenibile. Pubblichiamo di seguito la relazione della presidente dell'Ania, **Maria Bianca Farina**, illustrata quel giorno.

Questo appuntamento non potrebbe arrivare in un momento più opportuno. Non potrebbe arrivare, soprattutto, in un

momento più denso di sfide e - ne sono convinta - di opportunità per chi saprà leggere e interpretare il cambiamento che è di fronte a noi e nel quale siamo immersi.

Quello che stiamo vivendo non è solo un momento di grandi trasformazioni, ma di continui mutamenti del quadro economico, finanziario, industriale e dunque anche sociale, che procedono, peraltro, per strappi inattesi e improvvisi e dalle conseguenze spesso profonde. Per l'industria assicurativa, così focalizzata nel creare valore nel lungo periodo per le

comunità dei nostri stakeholder, questa è una sfida che ha bisogno di essere letta e interpretata con attenzione perché le nostre imprese possano rispondere nel migliore dei modi alle aspettative dei clienti, dei risparmiatori, degli investitori e della crescita del nostro Paese nel suo complesso. Sono certa che l'incontro odierno con contributi di così alto livello aiuterà tutti noi ad orientarci in questi momenti decisivi. Potremmo dire che ci sono decenni durante i quali cambia poco o niente e settimane durante le quali cambia

AllontAniamo i rischi, rimAniamo protetti

Giunta alla quinta edizione, la pubblicazione "AllontAniamo i rischi, rimAniamo protetti" raccoglie e descrive i principali dati del mercato assicurativo italiano, arricchendo l'analisi con un confronto a livello europeo. In particolare, il documento illustra il ruolo svolto dall'assicurazione italiana nella protezione di famiglie e imprese e nel sostegno all'economia. Nel presentare la pubblicazione, la presidente dell'Ania **Maria Bianca Farina** afferma: "I risultati illustrati in questa edizione del 2022 di "AllontAniamo i rischi, RimAniamo protetti" confermano il ruolo fondamentale delle assicurazioni in questi ambiti. Le famiglie italiane continuano ad affidarci i loro risparmi acquistando polizze vita, che rappresentano ancora lo strumento di risparmio gestito preferito e ottengono crescente protezione per i beni più importanti, la salute e la casa, attraverso le polizze a protezioni dei beni e del patrimonio. Tuttavia, la strada da percorrere è ancora molta. Il protection gap di famiglie e imprese continua a essere tra i più ampi nel confronto internazionale. La quota di spesa sanitaria privata pagata direttamente dalle tasche delle famiglie continua a essere tra le più alte, lasciando esposte molte famiglie italiane al rischio concreto di impoverimento irreversibile e la spesa per coperture assicurative sostenuta dalle PMI - l'architave che sostiene il nostro sistema produttivo - è la più bassa nella media dei paesi industrializzati".



Scarica la pubblicazione

tutto. Queste ultime, sono quelle che abbiamo vissuto e stiamo vivendo in questo difficile 2022. Una lunga stagione di inflazione e tassi ai minimi termini, di relativo contenimento dei saldi di finanza pubblica, di relativa debolezza degli investimenti privati e soprattutto pubblici, sembra essere ormai alle nostre spalle. Il 24 febbraio scorso, l'invasione dell'Ucraina ad opera della Russia non ha segnato solo un inaccettabile ritorno

della guerra. Il suo impatto sul piano economico e finanziario ha cambiato il paradigma e ha accelerato alcune tendenze che erano già in atto da qualche tempo. La guerra economica dichiarata da Putin, il suo tentativo di piegare l'Europa attraverso le forniture di energia, hanno contribuito a spingere l'inflazione dell'area euro fino al 10% (secondo le stime preliminari di Eurostat per settembre). Dopo anni in cui il rischio era quello sem-

mai di una deflazione nella nostra area monetaria, tutto è cambiato. La Banca centrale europea è così passata da una politica espansiva, che l'aveva portata a ridurre e tenere i tassi in territorio negativo e ad acquistare asset sui mercati per circa 5.000 miliardi di euro, ad aumenti dei tassi di maggiori dimensioni da oltre due decenni.

Non è questa la sola trasformazione con la quale oggi dobbiamo fare i conti. L'inflazione ha rialzato la testa a livello globale – nella media dell'economia mondiale, come già detto, sfiora ormai il 10% – e ciò soprattutto nei Paesi avanzati, che ormai credevano di aver domato questo fenomeno grazie alle forze della globalizzazione. L'aumento dei prezzi al consumo è ben superiore all'8% negli Stati Uniti, sfiora il 10% in Gran Bretagna e sembra potersi risvegliare per la prima volta da una generazione persino in Giappone. I fattori che alimentano le dinamiche dei prezzi nel mondo occidentale in parte sono probabilmente transitori – pensiamo alla rapida ripresa dopo la pandemia – ma in parte potrebbero essere legati a fenomeni più profondi, come la transizione energetica e il ritorno di barriere che ostacolano il commercio globale. In questa cornice, i decisori politici e gli operatori economici sono chiamati a navigare in condizioni di grande complessità. Non solo la Bce ma tutte le banche centrali delle grandi economie avanzate, a comin-

Sotto: il presidente Febaf Fabio Cerchiai, l'ex Sottosegretario di Stato alla Presidenza del Consiglio dei ministri Gianni Letta, la presidente dell'Ania Maria Bianca Farina. In basso: la presidente Farina durante la sua relazione



ciare dalla Federal Reserve, stanno reagendo al nuovo quadro attraverso rapidi aumenti dei tassi d'interesse e questa tendenza ha a sua volta aumentato le fluttuazioni sul mercato dei cambi come non avveniva da molti anni. Nell'ultimo anno il dollaro si è rivalutato a doppia cifra sulle monete di quasi tutte le principali economie del pianeta e ciò potrebbe portare altre banche centrali ad accentuare la loro stretta monetaria per contenere l'inflazione importata attraverso le materie prime denominate in valuta statunitense. Proprio questa settimana si terranno a Washington le sedute dell'Annual Meeting del Fondo Monetario Internazionale, del G7 Finanze e del G20, durante le quali il tema del coordinamento delle politiche economiche e monetarie a livello internazionale – ne sono certa – assumerà una rilevanza particolare. Non c'è alternativa, del resto, al ritorno al dialogo, al confronto e alla collaborazione fra i decisori delle grandi aree economiche del pianeta. Per la prima volta assistiamo, infatti, a un rallentamento simultaneo dell'economia di Stati Uniti, Cina ed Europa, ossia dei tre principali motori produttivi, commerciali e finanziari del sistema internazionale. A sua volta, questo quadro di rallentamento dei grandi motori dell'economia globale spinge i principali governi ad aumentare l'indebitamento pubblico per sostenere la congiuntura e indennizzare

Frodi assicurative: siglato protocollo d'intesa con la Procura di Milano

L'Ania e la Procura di Milano hanno siglato un Protocollo che sancisce una collaborazione fra l'Associazione delle compagnie di assicurazione, gli organi inquirenti e la magistratura finalizzata al coordinamento delle reciproche azioni di contrasto alle frodi in materia assicurativa. La Procura di Milano, rappresentata dal Procuratore Capo Marcello Viola, ha voluto dare un forte segnale al territorio e ha voluto confermare la strada recentemente intrapresa dall'Ania con l'intesa sottoscritta con la Procura di Roma il 1° dicembre 2021 e con la Procura di Napoli il 30 maggio scorso. Con il Protocollo siglato vengono disciplinate le prassi operative più efficaci per maggiore fluidità e velocità di circolazione delle informazioni che riguardano episodi ritenuti di rilevanza penale nella materia assicurativa rendendo più tempestiva possibile l'azione di contrasto al diffuso fenomeno delle frodi assicurative e dei reati connessi. L'Ania si impegna a mettere a disposizione della Procura le banche dati RC Auto e tutti gli strumenti utili alla raccolta delle informazioni per il contrasto alle frodi. Nel Protocollo la Procura auspica anche la possibilità di potere accedere alla banca dati dei sinistri diversi da quelli riferibili alla RC auto (es. infortuni, malattia, incendio) definita dall'Ania, ma ancora in attesa della chiusura dell'iter regolatorio necessario alla sua auspicabile realizzazione.

almeno in parte famiglie e imprese dagli effetti dell'inflazione e del caro energia. Assistiamo così ad annunci che fino a pochi anni fa sarebbero parsi quasi impensabili, come quando nei giorni scorsi il governo tedesco ha annunciato la creazione di un fondo pubblico da 200 miliardi di euro per proteggere famiglie e imprese dagli aumenti dei prezzi energetici. Ma queste politiche pubbliche in disavanzo, per quanto perfettamente comprensibili nella congiuntura attuale, spingono in una direzione contrastante rispetto alla svolta restrittiva della politica monetaria ed è ancora

presto per comprendere se questo policy mix si mostrerà in grado di farci ritornare nel breve termine a una crescita sostenuta con bassa inflazione. Il rallentamento economico e il contesto di alta inflazione pesano sulle assicurazioni. Il rallentamento della crescita porta in genere a una minore domanda di coperture. Nei rami danni, la più alta inflazione inizia a manifestarsi nell'aumento dei costi dei sinistri, mentre il processo di adeguamento delle tariffe assicurative è – data la natura del business – più lento e graduale. Nei rami vita, oltre a una riduzione della domanda, alcuni



Da sinistra: l'economista Innocenzo Cipolletta, Maria Bianca Farina e Fabio Cerchiai

assicurati potrebbero trovarsi nelle condizioni di liquidare gli investimenti e questo avrebbe effetti negativi sull'afflusso di risorse e, soprattutto, sull'ordinata gestione del portafoglio titoli, che peraltro risente di forti perdite sulle obbligazioni e sulle azioni, con riflessi nei conti economici.

Dall'inizio dell'anno, i tassi di interesse decennali sono infatti aumentati di poco più di 200 basis points in Germania e negli Stati Uniti; l'aumento è stato pari a 300 bps per l'Italia, dato un contenuto aumento dello spread. Il tasso decennale della curva risk free di Solvency II è salito da 0,2% di fine 2021 al 3% nello scorso settembre.

Sempre dall'inizio dell'anno, le quotazioni azionarie nell'area dell'euro sono diminuite del 19%: la contrazione è stata piuttosto omogenea tra i grandi Paesi. La caduta di borsa è stata del 20,5% negli Stati Uniti, un valore che però si riduce al -9,2% se si tiene conto del forte apprezzamento del

dollaro. Tutti i comparti delle borse europee hanno registrato un ridimensionamento dei valori: per il settore assicurativo la riduzione è stata pari all'8,7%, percentuale sensibilmente inferiore a quella media del listino. Mentre fino a luglio i comparti danni e vita registravano un andamento simile, la discesa si è fatta più rapida nel comparto vita, riflettendo i timori di una caduta del reddito disponibile delle famiglie in termini reali: nel complesso, da inizio anno, il ramo danni registra una riduzione dell'8%, contro il 12% per il ramo vita. Anche in questa situazione, quindi, il settore assicurativo europeo e italiano sta mostrando la sua capacità di affrontare e gestire congiunture economiche e finanziarie estremamente complesse. Mi avvio alla conclusione. Quando ci incontrammo un anno fa in occasione del primo Insurance Summit, organizzato in concomitanza con la presidenza italiana del G20, stavamo uscendo dal periodo

più intenso della pandemia e lo scenario economico sembrava rasserenarsi, sulla spinta di una ripresa vigorosa. Oggi il cielo si è rannuvolato e le incognite si sono moltiplicate.

Vorrei dirvi tuttavia che le ragioni dell'ottimismo – un ottimismo lucido, razionale, non fideistico – debbono ancora prevalere rispetto a quelle della legittima preoccupazione. Nel corso delle prossime ore ci confronteremo in merito alle risposte che le istituzioni e il sistema finanziario europeo possono dare a fronte dei molteplici fattori di crisi dell'attuale contesto economico e geopolitico: in particolare la necessità di una riforma della governance economica europea e l'introduzione di nuovi strumenti di politica monetaria di cui ci parleranno ospiti prestigiosi, dopo l'intervento introduttivo del Commissario europeo all'Economia, Paolo Gentiloni. Seguiranno quindi due panel: il primo dedicato alla doppia transizione verde e digitale alla luce del nuovo

La tenuta dell'intero settore assicurativo in questi mesi di incertezza e volatilità dei mercati finanziari è certamente un ottimo auspicio. Non abbiamo mai smesso di lavorare per immaginare un domani migliore, più sicuro e anche più dinamico

scenario geopolitico. In particolare, si discuterà sul ruolo che può svolgere il settore assicurativo nel facilitare la transizione, sostenendo – sia come primario investitore istituzionale sia come gestore professionale del rischio – imprese e famiglie che, data l'incertezza sul presente e le grandi trasformazioni in corso, quella demografica, oltre a quelle del digitale e dell'energia, debbono valutare le loro scelte su un orizzonte di alcuni anni o addirittura decenni. Infine, il secondo ed ultimo panel affronterà il tema delle risposte che può dare l'industria assicurativa alle sfide attuali. La professionalità, la robustezza patrimoniale, la capacità di allocazione delle risorse in mercati quotati e non quotati nel lungo periodo sono i punti di forza che renderanno l'industria assicurativa sempre più centrale per il benessere e il welfare delle famiglie, lo sviluppo tecnologico e di mercato delle imprese e la crescita dell'economia nel lungo termine, affiancando le iniziative e le risorse pubbliche in campo, a iniziare da quelle del PNRR. Starà a noi saper sviluppare sempre meglio i prodotti che servono ad assecondare le esigenze d'investimento di lungo termine che caratterizzano quest'epoca di trasformazioni, per aiutare il Paese a navigare oltre le incognite dell'oggi. Pochi avrebbero immaginato, nel momento più difficile della pandemia poco più di due anni fa, che l'Italia e l'Europa avrebbero avuto la vitalità



In alto: l'intervento da remoto del Commissario europeo all'Economia, Paolo Gentiloni. Sopra: il presidente dell'Ivass Luigi Federico Signorini con Maria Bianca Farina

e la capacità di reazione che poi tutti insieme abbiamo dimostrato. Sono convinta che questi nostri punti di forza non siano venuti meno nella fase attuale. Ciò è vero per l'Italia, per l'Europa e per la nostra industria. La tenuta dell'intero settore assicurativo in questi

mesi di incertezza e volatilità dei mercati finanziari è certamente un ottimo auspicio. Non abbiamo mai smesso di lavorare per immaginare un domani migliore, più sicuro, più dinamico. Starà a noi saper cogliere le opportunità offerte dal cambiamento. ■



Inquadra il Qr code per vedere il video integrale dell'evento



Da sinistra: Remo Marini, Giancarlo Fancel, Carlo Bonomi, Roberto Baldoni e Agostino Santoni

Al via un protocollo d'intesa per diffondere la cultura della protezione digitale tra le imprese

Il documento, siglato con l'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale, mira a rafforzare la promozione, la valorizzazione e la diffusione tra le imprese della cultura della protezione digitale, obiettivi al centro della partnership già avviata da Confindustria e Generali

Confindustria e Generali, insieme all'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale (ACN), hanno firmato un protocollo d'intesa triennale con l'obiettivo di promuovere, valorizzare e diffondere tra le Pmi una maggiore consapevolezza dei rischi cyber e del loro impatto sul loro business. La partecipazione di ACN imprimerà un impulso decisivo alla diffusione tra le imprese della cultura della protezione cibernetica,

obiettivo al centro della partnership già avviata tra Generali e Confindustria.

Il contesto Covid-19 ha infatti accelerato i processi di trasformazione digitale nelle aziende di piccole e medie dimensioni, avviati per garantire la continuità produttiva e agevolare il lavoro da remoto. Un processo che ha aumentato la domanda di tutti i servizi digitali e ha reso conseguentemente necessaria una rapida implementazione nella protezione

dei rischi di cyber security. In questo contesto, è sempre più importante acquisire un'adeguata conoscenza dei possibili rischi per le Pmi e, allo stesso tempo, aumentare il livello di protezione del patrimonio digitale, dei dati e della cultura d'impresa.

Nasce il "Cyber Index Pmi"

Il Protocollo prevede, inoltre, la creazione del "Cyber Index Pmi", un vero e proprio rapporto che fotogra-

fa lo stato di consapevolezza in materia di cyber security all'interno delle organizzazioni aziendali di piccole e medie dimensioni. Tale rapporto rappresenta, anche a livello metodologico, il primo tassello del futuro Cyber Index italiano, così come previsto dalla Strategia Nazionale di Cybersicurezza, l'indice nazionale che andrà ad alimentare il Cyber Index europeo. "Cyber Index Pmi" sarà sviluppato con il contributo dell'Osservatorio Cybersecurity & Data Protection della School of Management del Politecnico di Milano, partner scientifico dell'iniziativa. Inoltre, nell'ottica di implementare la conoscenza e la con-

sapevolezza dei rischi legati alle minacce cyber, sono previsti incontri di formazione e workshop su base territoriale destinati alle imprese associate di Confindustria con il coinvolgimento di esperti ACN ed esperti Generali, oltre alla rete agenziale. "Assicurare lo sviluppo delle nostre aziende in un contesto di trasformazione digitale vuol dire anche metterle in condizione di saper gestire il rischio di attacchi cyber. Il Protocollo va proprio in questa direzione: promuovere la crescita sicura nel digitale delle piccole e medie imprese attraverso un percorso di consapevolezza e prevenzione rispetto agli attacchi cibernetici che stanno affliggendo i Paesi più industrializzati, inclusa l'Italia", ha dichiarato il direttore generale di ACN, **Roberto Baldoni**. "L'adozione di strumenti di autovalutazione standard come il "Cyber Index Pmi" consente alle aziende di capire il loro grado di maturità nell'affrontare la minaccia cyber all'interno del loro settore e predisporre quindi opportune misure tecnologiche e organizzative per alzare il

livello di protezione e stimare il cosiddetto rischio residuo. Ai partner tecnologici e assicurativi permetterà di proporre soluzioni adeguate alle esigenze di ogni azienda consentendo al mercato di rispondere in maniera efficace alla domanda. Il "Cyber Index Pmi" si inserisce, tra l'altro, nel più ampio framework metodologico di costruzione dell'indice italiano che andrà ad alimentare il Cyber index europeo in modo da assicurare la più ampia coerenza con quest'ultimo". "La cyber security è un tema fondamentale per assicurare la piena attuazione del processo di digitalizzazione e per tutelare gli asset produttivi e informativi delle aziende", ha commentato il presidente di Confindustria **Carlo Bonomi**. "Tuttavia, la tecnologia da sola non è sufficiente e per questo è importante che le imprese siano consapevoli dei vantaggi, ma anche dei rischi inerenti l'utilizzo delle tecnologie digitali. Confindustria è in prima fila per supportare il tessuto industriale nella formazione su questi temi, anche per

garantire il proseguimento in sicurezza delle numerose iniziative progettuali avviate nel Paese e legate al processo di digitalizzazione".

Giancarlo Fancel, country manager & CEO di Generali Italia ha dichiarato: "Consapevoli della nostra responsabilità sociale in qualità di primo assicuratore in Italia, vogliamo contribuire in maniera concreta a diffondere tra le imprese la cultura della cyber sicurezza, ad accrescere la consapevolezza della vulnerabilità rispetto al rischio informatico e l'importanza dell'adozione di adeguate soluzioni assicurative. Con la sigla del Protocollo d'intesa con Confindustria e l'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale, miriamo a rafforzare questi obiettivi, mettendo a disposizione delle organizzazioni aziendali le nostre competenze e la nostra esperienza in tema di identificazione dei rischi cyber, oltre a strumenti assicurativi innovativi."

Remo Marini, group

head of IT & operations risk & security di Assicurazioni Generali e CEO di CyberSecurTech – azienda del Gruppo Generali che offre soluzioni innovative per valutare il rischio cyber – ha aggiunto: "Gli attacchi informatici rappresentano, sempre di più, una minaccia concreta. Sempre più spesso, oggi, le aziende devono essere capaci di individuare le possibili fonti di rischio, stimarne l'entità e, infine, lavorare alla loro mitigazione, in modo che questi siano sostenibili. Proprio per venire incontro a questa esigenza, il Gruppo Generali già da tempo ha sviluppato metodi e piattaforme innovative per effettuare una valutazione concreta del rischio cyber al quale le imprese sono potenzialmente esposte, competenze che metteremo a disposizione delle imprese con la sigla del Protocollo d'intesa con Confindustria e Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale".■

L'iniziativa è entrata nel vivo con l'avvio delle attività di analisi, ricerca e workshop formativi

Anapa: includere anche il fisco nella riforma del bonus-malus

L'associazione ha costituito uno specifico gruppo di lavoro sulla revisione della Rc auto dal quale sono emerse alcune proposte sottoposte all'Ivass



Vincenzo Cirasola

Anche il fisco potrebbe contribuire a incentivare comportamenti virtuosi da parte degli automobilisti. In mancanza di incidenti un assicurato vedrebbe ridursi, al momento del rinnovo della polizza Rc auto, la quota di premio relativa alle imposte che attualmente è pari a circa il 30 per cento. Al contrario, qualora fosse responsabile di uno o più incidenti nel corso dell'anno, l'automobilista subirebbe un maggiore onere fiscale connesso al contratto assicurativo, in aggiunta al peggioramento della classe di merito bonus-malus. La proposta viene da Anapa Rete Impresa Agenzia ed è compresa tra le proposte di riforma dell'Rc auto che l'associazione degli agenti assicurativi ha inviato all'Ivass rispondendo alla "call for papers" lanciata sul tema dall'autorità assicurativa. L'attuale sistema di bonus-malus,

parametrato ad una frequenza di incidenti stradali superiore a quella effettiva, ha favorito l'addensamento di una maggioranza crescente di consumatori verso le classi migliori e la riforma "Bersani" (2007) ha fatto il resto, con il risultato che nel 2019, ben l'84% degli automobilisti erano inclusi nella prima classe di merito. Il successivo intervento legislativo sul "bonus-malus familiare" (2020), ha ulteriormente sterilizzato il meccanismo premiante. "Questo contesto - sottolinea il presidente di Anapa, **Vincenzo Cirasola** - impone di ripensare ad una formula che ne riaffermi la finalità di "moral suasion", scoraggiando pericolosi comportamenti alla guida".

Anapa ha costituito uno specifico gruppo di lavoro sulla riforma della Rc auto dal quale sono emerse le seguenti proposte:

1. adottare un sistema bonus-malus la cui numerosità di livelli (classi di merito) sia adeguata alla frequenza registrata dallo specifico settore, in funzione dei dati rilevati annualmente;
2. estendere a 10 anni, ai fini del calcolo del malus, il periodo di osservazione attualmente fissato in 5 anni, tenendo in considerazione anche i sinistri paritari, maggioritari o minoritari, con aumento di una sola classe di merito (anziché due classi come con il malus);
3. collegare l'evoluzione della classe di merito anche alla de-

curtazione dei punti di patente del conducente di quel mezzo in caso di sinistro stradale. In quell'eventualità con infrazione e decurtazione dei punti, si potrebbe prevedere un malus rafforzato. Ciò potrebbe indurre a comportamenti alla guida più virtuosi, indipendentemente dal proprietario del mezzo;

4. abrogare la classe di merito familiare, o comunque limitarla come per il sistema tedesco;

5. abolizione dell'uso delle classi interne "discrezionali" delle singole compagnie, un meccanismo che ha notevolmente distorto il sistema di BM e la trasparenza del mercato.

In aggiunta a tutto questo, l'associazione degli agenti professionisti propone, appunto, di includere anche il fisco tra gli incentivi per una guida prudente. "Unitamente ai meccanismi di sconto - osserva ancora Cirasola - in caso di assenza di sinistro, si potrebbe proporre una graduale riduzione delle imposte sull'Rc Auto, per fasce di classi di merito, quando l'assicurato non provochi sinistri. Al contrario si ipotizzerebbe l'inserimento di un meccanismo penalizzante che porti l'assicurato al pagamento di maggiori imposte, in riferimento alla classe di merito ed al numero dei sinistri causati. Questa misura potrebbe sommarsi ad una fiscalità agevolata per coloro i quali acquistano autovetture a basso impatto ambientale e dotate di sistemi di sicurezza". ■



PRIMING YOUR FUTURE

RINA Prime Value Services opera nei Real Estate Services con una focalizzazione nell'ambito della valutazione e della certificazione tecnico immobiliare, con un focus all'innovazione tecnologica ed alla sostenibilità.

■ VALUATION

■ LOAN SERVICES

■ TECHNICAL SERVICES

■ CORPORATE RE MANAGEMENT & FIXED ASSETS

■ SUSTAINABILITY

■ RE TECHNOLOGY

■ PROPTech

■ NPE



WWW.RINAPRIME.COM

Strumenti alternativi del mercato immobiliare e protezione assicurativa

L'esigenza di far leva sul mattone trova ovunque interessi contrapposti e, in ogni caso, spesso complementari



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Diversi anni fa, uno studio sulla correlazione tra dimensioni abitative e liti familiari sosteneva che, per minimizzare le tensioni, le dimensioni minime di un'abitazione non potessero essere inferiori ad un numero di camere almeno pari al numero di occupanti, bagno compreso. Personalmente, mi ha sempre dato molto da pensare quell'inciso "bagno compreso". Almeno fino a quando i recenti eventi e sviluppi socio-economici non hanno portato a considerare come più adeguato parlare addirittura di "ripostiglio compreso". È il paradosso abitativo contemporaneo: da un lato, le famiglie sentono il bisogno di disporre di spazi abitativi più ampi; dall'altro, le crisi globali e la

congiuntura economica hanno ridotto sensibilmente le loro risorse finanziarie.

Il fenomeno non colpisce soltanto le grandi città. L'esigenza di far leva sul mattone, per accresciute necessità abitative oppure per insorte difficoltà economiche, trova ovunque interessi contrapposti e, in ogni caso, spesso complementari.

Le fasce di popolazione interessate dai fenomeni sono quasi sempre ben delineate: nella maggior parte dei casi, le maggiori esigenze abitative corrispondono ad una fascia di età relativamente giovane; ad esse si contrappongono le accresciute esigenze economiche della fascia di età più anziana, pronta a ridimensionare i propri spazi pur di disporre di risorse economiche che consentano una vecchiaia più tranquilla (e sempre più lunga) oppure di aiutare i loro figli.

Ecco quindi assistere allo sviluppo, soprattutto negli ultimi anni, di strumenti alternativi che potrebbero definirsi quasi "paralleli" rispetto alla tradizionale compravendita immobiliare. Il riferimento riguarda la vendita della nuda proprietà di casa o il prestito ipotecario vitalizio, ma anche la compravendita di parte dell'immobile, in seguito a frazionamento, anche nella modalità rappresentata dalla vendita di una stanza ai vicini di casa. Esaminiamoli nel dettaglio.

Istituto esistente da sempre, soltanto da pochi anni la vendita della nuda proprietà sta incontrando i favori del mercato, riuscendo a conci-

liare due interessi diversi. Il venditore ottiene la disponibilità di una somma, anche ingente, pur conservando il diritto di utilizzare l'immobile. Il compratore paga un prezzo d'acquisto più conveniente con lo scopo di realizzare un investimento di medio-lungo termine oppure di trasmettere ai figli un immobile rivalutato. È invece recente l'introduzione in Italia del prestito ipotecario vitalizio, dopo aver registrato ampia diffusione nei Paesi anglosassoni. Come noto, consente ai proprietari ultrasessantenni di immobili non ipotecati di ottenere un prestito bancario commisurato al valore dell'immobile e rimborsabile dal mutuatario oppure dai suoi eredi, lasciando, in difetto, all'istituto finanziatore la facoltà di procedere alla vendita dell'immobile per recuperare il suo credito e corrispondere agli eredi la parte eccedente. Rispetto alla vendita della nuda proprietà, questo strumento consente di ricevere denaro senza perdere la proprietà dell'immobile.

Costituisce invece vera alienazione della proprietà, seppur in forma parziale, la vendita di una porzione della propria abitazione. Fenomeno in crescita altrettanto costante, che interessa soprattutto le persone anziane, per le quali la casa può, ad un certo punto e rispetto alle precedenti esigenze abitative, diventare troppo grande, anche in rapporto alla ridotta misura dei propri risparmi. Si tratta di un'operazione onerosa e non priva di difficoltà, considerato che il frazionamento immobiliare deve essere in grado di ricavare due unità immobiliari autonome, entrambe appetibili per il mercato. Infatti, suddivisioni approssimative sotto il profilo funzionale ed estetico costringono necessariamente a ridurre il prezzo di vendita, con il rischio di impelagarsi in frazionamenti difficoltosi e dai ritorni economici modesti. Non a caso, di fronte alle difficoltà materiali di suddivisione immobiliare, risulta più opportuno valutare la possibilità di provare a vendere ai propri confinanti soltanto una o più stanze. Nella maggior parte dei casi, si tratta di un'operazione tecnicamente più semplice, i cui ritorni economici, tuttavia, non possono seguire le normali leggi di mercato. Siamo infatti di fronte ad un "mercato" composto soltanto da un solo

È recente l'introduzione in Italia del prestito ipotecario vitalizio, dopo aver registrato ampia diffusione nei Paesi anglosassoni

venditore e da un solo potenziale compratore (circostanza che incide sul prezzo, ridimensionandolo inevitabilmente), non vi sono, però, nuovi impianti da progettare, suddividere o realizzare. Proprio queste caratteristiche fanno sì che la vendita di una stanza possa rappresentare il giusto compromesso che consente di ottenere un ritorno economico minore ma immediato, a fronte di difficoltà tecniche quasi sempre estremamente limitate.

Quelli esaminati rappresentano strumenti alternativi del mercato immobiliare senz'altro interessanti, che consentono di soddisfare, da un lato, le difficoltà economiche soprattutto della popolazione più anziana e, dall'altro, di venire incontro alle differenti esigenze abitative della popolazione più giovane.

In ogni caso e soprattutto per quegli strumenti che non prevedono l'alienazione definitiva dell'immobile, oppure per i quali l'immobile è posto a garanzia del prestito (rispettivamente, la vendita della nuda proprietà ed il prestito ipotecario vitalizio), risulta opportuno stipulare una apposita polizza che protegga il bene da eventi distruttivi quali incendio, scoppio, fulmine ed esplosione. Opportunità che, peraltro, in caso di prestito ipotecario diventa obbligo e che conserva la sua importanza anche in caso di vendita della nuda proprietà perché l'usufruttuario è custode del bene e ne è quindi responsabile. Una polizza che naturalmente non preveda scoperti o franchigie per qualche tipo di danno e con copertura a primo rischio assoluto (senza quindi l'applicazione della regola proporzionale prevista dall'art. 1907 c.c. nell'eventuale fase di liquidazione dei danni). Soltanto in tal modo, il ricorso agli strumenti alternativi del mercato immobiliare potrà consentire, soprattutto alle fasce più deboli della popolazione, di sfruttare appieno ed in tranquillità tutti i vantaggi economici visti.■



Italian Insurtech Summit 2022: l'edizione dei record

L'evento milanese di IIA si è concluso con numeri da record e una affluenza maggiore del 50% rispetto all'anno precedente. Tra le realtà innovative premiate al Summit: Yolo, RealeMutua, Revo e tante altre. 210 le aziende Insurtech rappresentate

Successo da record per la terza edizione dell'**Italian Insurtech Summit**, evento di riferimento della comunità assicurativa in Italia svoltosi a fine settembre a Milano; numeri in crescita per affluenza e partecipanti. **51mila visitatori** al sito hanno seguito la diretta streaming della durata di oltre **30 ore**, **200 speaker da 24 Paesi** sono saliti sul palco del Summit per delineare lo scenario assicurativo in Italia e in che direzione si muove il settore. **400 business leaders** in presenza nell'ultimo giorno della manifestazione, **210 aziende Insurtech** rappresentate e un forte supporto delle istituzioni riscontrato; Generali, Axway, Crif, Telpass, Accenture e EY tra gli sponsor principali. Durante la giornata conclusiva dell'evento sono stati presentati gli Insurtech Awards. Protagoniste le realtà insurtech vincitrici degli ambiti premi, riconosciute tra le più innovati-

ve e dal maggiore impatto sul settore assicurativo. Inoltre, inizia per la startup vincitrice dell'IIA Factor un promettente percorso di accelerazione finanziato dall'Italian Insurtech Association della durata di 12 mesi. Sul palco dell'Italian Insurtech Summit 2022, tenutosi in presenza a Le Village by CA Milano e contemporaneamente in streaming, sono salite le realtà che si sono distinte per capacità innovativa e di eccellenza in nove categorie che meglio rappresentano il concetto di Insurtech. Il Consiglio Direttivo di IIA ha selezionato i vincitori per ciascuna, tra cui "miglior operazione economica" e "startup Insurtech dell'anno". La vincitrice della prima edizione di "IIA Factor - Il Palcoscenico delle Startup" è stata All Well, il contest realizzato da IIA - Italian Insurtech Association allo scopo di individuare le startup del settore insurtech più meritevoli.

Di seguito le categorie premiate durante gli Insurtech Awards:

- Finance: la migliore operazione economica: L'Insurtech Yolo a Piazza Affari, candidato da Yolo Group
- Innovazione di Prodotto: Saturno, candidato da Wakam
- BrokerTech: intermediario più innovativo: viteSicure Brokertech, candidato da viteSicure
- Compagnia più innovativa: REVO - Il futuro è di chi lo sa vedere, candidato da REVO
- Miglior progetto di Internazionalizzazione: Reale Mutua in Cile, candidato da IIA
- Progetto di blockchain più di successo: REVO - OVERX - Blockchain e Cognitive Underwriting, candidato da REVO
- Progetto AI più di successo: Matrix, candidato da Doyle
- Progetto di Open Insurance più di successo: Ecosistema Claims, candidato da ICG Spa
- Startup Insurtech dell'anno: All Well, l'insurtech dedicata al segmento salute. Fondata nel 2021, la sua ambizione è quella di rivoluzionare la fruizione dell'assicurazione salute in Italia, con un'esperienza utente moderna e digitale.
- Premio della Critica: Yolo, nominato da Insur-zine.

“La grande affluenza ottenuta in questa terza edizione di IIA Summit dimostra come l'innovazione digitale del settore assicurativo sia ormai diventata una priorità nel nostro Paese; cogliere questa evoluzione sarà fondamentale per lo sviluppo del mercato e per rimanere competitivi” dichiara **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente e co-fondatore di IIA, che aggiunge: “Molti i player innovativi che hanno partecipato a questa edizione, tanti i giovani talenti incontrati che si stanno facendo strada in questo mercato e che avranno un notevole impatto sul settore assicurativo italiano. Per portare una vera crescita nell'ecosistema assicurativo è necessario che aumentino le sperimentazioni tecnologiche e maggiore collaborazione tra compagnie e start up, così come devono aumentare gli investimenti e mutare i prodotti e servizi che siano più in linea con il consumatore digitale di oggi”.■

Sul palco dell'Italian Insurtech Summit 2022, svoltosi a Milano, sono salite le realtà che si sono distinte per capacità innovativa e di eccellenza in nove categorie che meglio rappresentano il concetto di Insurtech

Nella pagina a fianco e qui sotto alcune foto dell' Italian Insurtech Summit [@ Le Village]



Preventivatore Rc auto: Anapa ricorre all'AGCM

Per l'associazione, nel regolamento dell'Ivass, permangono "gravi pregiudizi agli interessi di alcuni operatori del mercato ed in particolare degli agenti assicurativi"

Anapa Rete ImpresAgenzia relativamente al Regolamento Ivass n° 51 aveva presentato le sue osservazioni e proposte di modifica all'Ivass già nel gennaio scorso che tuttavia non sono state recepite nel testo finale del provvedimento rimanendo "lettera morta".

Per questo motivo Anapa ha presentato una segnalazione alla Autorità Garante della Concorrenza del Mercato (AGCM) per giungere alla sospensione cautelativa del regolamento Ivass (n.51) che ha introdotto il Preventivatore Rc auto. La decisione di appellarsi all'Antitrust è stata deliberata dalla giunta esecutiva nazionale del sindacato degli agenti assicurativi per contrastare alcune previsioni del regolamento che "appaiono illogiche e pericolosamente idonee a determinare effetti distorsivi sia sotto i profili della concorrenza che nei confronti dei consumatori finali".

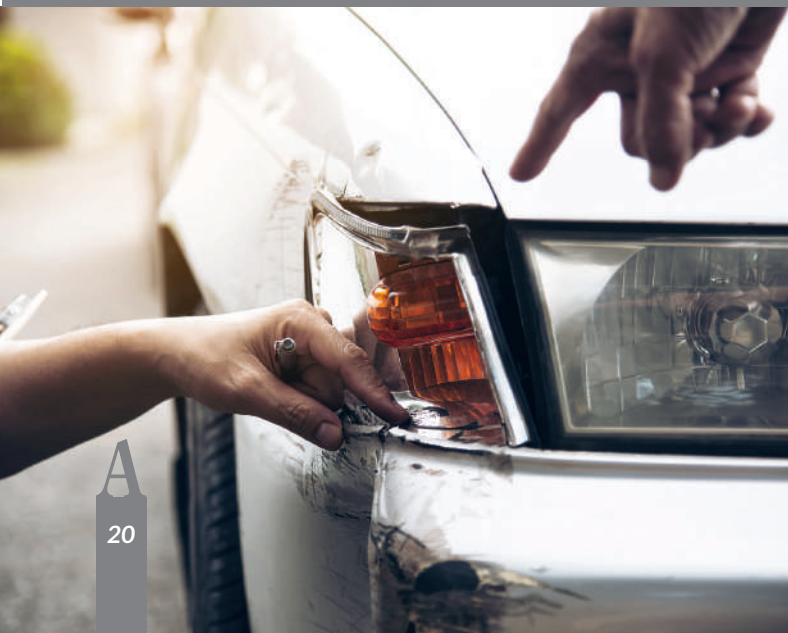
A giudizio di Anapa nel regolamento dell'Ivass, anche nella sua ultima versione, permangono "gravi pregiudizi agli interessi di alcuni operatori del mercato ed in particolare degli agenti assicurativi" che sarebbero tenuti al rispetto degli obblighi imposti

La decisione di appellarsi all'Antitrust è stata deliberata per contrastare alcune previsioni del regolamento che "appaiono illogiche e pericolosamente idonee a determinare effetti distorsivi sia sotto i profili della concorrenza che nei confronti dei consumatori finali"

dal regolatore a differenza di altre categorie di intermediari, ad esempio i broker, che ne sarebbero invece esclusi. Tutto ciò introdurrebbe una disparità di trattamento tra intermediari in contrasto con le disposizioni della direttiva europea sulla distribuzione assicurativa (IDD) che ha imposto la concorrenza a parità di condizioni tra gli intermediari (level playing field). A cascata anche i consumatori ne sarebbero danneggiati non potendo più contare, in relazione all'intermediario al quale si rivolgono, del medesimo set di informazioni precontrattuali e di un omogeneo livello di protezione.

Sull'esclusione di alcuni intermediari dalle norme sul Preventivatore Rc auto, Anapa è "consapevole che l'Istituto di Vigilanza abbia regolato la materia assumendo un'interpretazione letterale al dettato normativo circa l'obbligo di preventivazione sancito dall'articolo 132-bis del Codice delle Assicurazioni Private (CAP), fondato sulla sussistenza di un rapporto di mandato tra impresa e intermediario". Tuttavia, permane "una illogica, discriminante ed inefficiente scelta regolamentare" e per queste motivazioni è stato chiamato in causa l'AGCM per giungere ad una sospensione cautelativa del regolamento e per sollecitare il Parlamento a chiarire la norma primaria in modo tale da rispettare la tutela della concorrenza e del mercato.■

Secondo Anapa c'è il rischio di una disparità di trattamento tra intermediari



Sna presenta un ricorso al Tar contro l'Ivass per impugnare il Regolamento 51

Per gli agenti, che costituiscono il principale canale distributivo Rca in Italia, alcune norme del nuovo documento risultano tanto gravose dall'apparire inapplicabili



Claudio Demozzi

Presidente nazionale Sna

Il Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione (Sna), la più grande rappresentanza del settore, tra le principali associazioni agenziali in Europa, ha depositato lo scorso 6 settembre al Tar del Lazio, un ricorso contro l'Ivass per impugnare il Regolamento n. 51 avente ad oggetto il "Preventivatore Rca". L'azione si è resa necessaria in quanto l'Authority ha ignorato le segnalazioni e le raccomandazioni più volte inoltrate da Sna ed ha

emanato alcune disposizioni che, obiettivamente, risultano incompatibili con le consolidate prassi operative degli intermediari assicurativi. Per gli agenti, che tutt'oggi costituiscono il principale canale distributivo Rca in Italia, alcune norme del nuovo Regolamento risultano tanto gravose dall'apparire inapplicabili. Taluni passaggi regolamentari, inoltre, potrebbero essere illegittimi. Stupisce che il vertice dell'Ivass non abbia (ancora) compreso quanto sia fondamentale, per un'Authority di settore, coltivare ed ottenere un serio e costruttivo confronto preventivo con i soggetti destinatari delle norme, anche al fine di evitare un contenzioso diffuso, che potrebbe mettere in pericolo il già precario equilibrio che contraddistingue l'industria assicurativa italiana. Il Sindacato Nazionale Agenti non accetterà imposizioni che possano pregiudicare la sopravvivenza delle agen-

zie indipendenti, oppure ostacolare la loro libertà imprenditoriale, o ancora impedire la diffusione del Plurimandato. Siamo pronti a mettere in atto ogni azione a tutela dei diritti e degli interessi degli agenti di assicurazione professionisti e per fare questo abbiamo bisogno dell'aiuto di tutti. Per chi non è ancora iscritto a Sna, lo inviterei a farlo subito. Parteciperà così alla

nostra comune battaglia, a difesa del presente e del futuro della categoria. Per quanto riguarda il Preventivatore Rca Ivass-MI-SE, il consiglio è di tenersi pronti a qualsiasi azione di supporto che il Sindacato andrà a mettere in atto e che sarà prontamente comunicata anche attraverso la nostra rivista online www.snachannel.it. ■

Il chiarimento dell'Ivass

L'Ivass, convocato a inizio ottobre davanti al Tar del Lazio a seguito del ricorso presentato da Sna contro il Regolamento n. 51 sul Preventivatore Ivass-MI-SE, ha presentato un "provvedimento di chiarimento applicativo dell'art. 11 comma 1 lettera B e lettera C del Regolamento n.51". Detto chiarimento applicativo, che si trova anche sul sito dell'Ivass, sembra alleggerire, almeno in parte, le incombenze degli agenti. [fonte: www.snachannel.it]



Inquadra il Qr code per leggere il chiarimento

Rc professionale: Paesi europei ancora distanti dall'uniformità

L'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi di CGPA Europe evidenzia le differenze nell'applicazione della direttiva sulla distribuzione dei prodotti assicurativi e nell'esito dei contenziosi. CGPA Europe incrementa la banca dati delle principali decisioni giurisprudenziali in materia d'intermediazione assicurativa



Lorenzo Sapigni, rappresentante Generale per l'Italia CGPA Europe

La nona edizione dell'Osservatorio approfondisce temi giuridici rilevanti per gli intermediari

È stato presentato giovedì 20 ottobre a Milano (Hotel Principe di Savoia) l'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi di CGPA Europe, compagnia specializzata nell'assicurazione dei rischi di responsabilità civile professionale degli intermediari.

I contenuti della nona edizione dell'Osservatorio

La nona edizione dell'Osservatorio approfondisce temi giuridici rilevanti per gli intermediari: le differenze tra i Paesi nell'applicazione della direttiva europea sulla distribuzione dei prodotti assicurativi; le principali decisioni giurisprudenziali in materia d'intermediazione assicurativa analizzate dalla rete di avvocati di CGPA Europe.

Dall'applicazione della direttiva europea sulla distribuzione dei prodotti assicurativi ci si atten-

deva un quadro chiaro e omogeneo ma l'analisi dell'Osservatorio ha evidenziato sensibili differenze nella giurisprudenza dei Paesi e, quindi, nell'esito dei contenziosi di Rc professionale. Anche nel 2021, CGPA Europe ha chiesto alla propria rete di avvocati europei di presentare le sentenze più significative sulle richieste di risarcimento avanzate verso gli intermediari assicurativi. Obiettivo: alimentare la banca dati giurisprudenziale e offrire ad agenti e broker uno strumento di conoscenza utile per assumere decisioni professionali e imprenditoriali. L'analisi delle tendenze si è focalizzata su tre aspetti: i diritti dei terzi nelle richieste di risarcimento; l'onere della prova nel contenzioso della Rc professionale; le buone prassi nell'esercizio della professione assicurativa messe in evidenza dalla giurisprudenza.



Un momento della presentazione dell'Osservatorio svoltasi a Milano all'Hotel Principe di Savoia

L'Osservatorio contiene, inoltre, le interviste a cinque "ombudsman" assicurativi (Germania, Belgio, Regno Unito, Irlanda e Francia) e le informazioni sulla prossima istituzione in Italia e Spagna di organismi per la risoluzione delle controversie assicurative.

La raccolta premi mondiale cresce nel 2022 ma frenerà nel 2023

Come ogni anno, l'Osservatorio riporta i dati sulla demografia europea degli intermediari e sull'andamento del business assicurativo nel mondo. Nonostante le numerose criticità dello scenario economico, il settore assicurativo sta continuando a crescere e si prevede che nel 2022 la raccolta premi globale superi per la prima volta i 7.000 miliardi di dollari, grazie all'onda della ripresa post-pandemica, all'inasprimento dei tassi nel settore danni e alla forte crescita della raccolta nei mercati emergenti. L'atteso rallentamento della crescita economica mondiale, tuttavia, porterà nel 2023 a una riduzione anche della

domanda di assicurazioni e l'inflazione elevata determinerà un aumento del costo dei sinistri, in particolare nel settore Danni. Nel 2021, la raccolta globale dei premi assicurativi è aumentata del 3,4%. Nel ramo Danni, si prevede una crescita lieve nel 2022 (0,8%) e una più consistente nel 2023 (+2,2%), alimentata dall'inasprimento dei tassi, soprattutto nelle linee commerciali.

Nel settore Vita, i premi globali subiranno una leggera contrazione dello 0,2% nel 2022, in quanto le polizze d'investimento, che rappresentano più di tre quarti della raccolta, risentiranno della volatilità dei mercati finanziari e della riduzione del reddito disponibile. Nel 2023, si prevede un incremento della raccolta dell'1,9% anche per effetto della nuova domanda di prodotti Vita stimolata dalla pandemia.

Gli Stati Uniti restano il principale mercato assicurativo del mondo: insieme con Cina e Giappone, rappresentano quasi il 56% dei premi globali. Da notare che tra 2020 e 2021 Stati Uniti e Giappone hanno perso

insieme circa l'1% della quota di mercato a favore di Regno Unito e Francia. Si prevede che nel prossimo futuro, il conflitto in Ucraina stimoli l'ascesa dei mercati emergenti, in particolare dell'India, che sarà uno dei mercati in più rapida crescita al mondo nel prossimo decennio.

Agenti e broker italiani tengono le posizioni

In Italia, gli iscritti al Registro Unico degli Intermediari sono in leggero calo: 237.193 alla fine del 2021 contro 242.936 alla fine del 2020. Prevalgono i collaboratori degli intermediari assicurativi (agenti, broker, banche, intermediari finanziari ex art. 106 del Testo Unico Bancario) che svolgono l'attività in nome e per loro conto al di

Come ogni anno, l'Osservatorio riporta i dati sulla demografia europea degli intermediari e sull'andamento del business assicurativo nel mondo



CGPA

e u r o p e

fuori dei locali dei proponenti: 200.884 nel 2020 contro 199.150 nel 2021. L'Italia si conferma al primo posto in Europa per numero d'intermediari. Gli intermediari italiani esercitano in prevalenza l'attività come persone fisiche e non come persone giuridiche. Secondo i dati dell'Eiopa, alla fine del 2021 in Italia gli agenti erano 26.328, in leggero calo rispetto ai 26.912 del 2020. Gli agenti persone fisiche prevalgono nettamente sulle persone giuridiche (17.773 contro 8.555). In calo da 5.735 a 5.586 i broker. Anche in questo caso, prevalgono le persone fisiche (3.866 contro 1.720). Secondo il rapporto Ivass 2021, nel ramo Vita, gli sportelli ban-

cari restano il canale primario con una quota del 56% anche se nel 2021 hanno perso tre punti percentuali. Nei rami Danni, gli intermediari assicurativi restano di gran lunga il canale di distribuzione più importante: le quote di mercato di agenti (77,3%) e broker (9,3%) sono pressoché identiche al 2020, mentre quelle dei produttori diretti sono diminuite e quelle degli sportelli bancari e dei consulenti finanziari sono aumentate di oltre il 2%. Il collocamento digitale è ancora marginale, sia nel ramo Vita sia nei rami Danni.

I contenuti dell'evento di presentazione

L'evento di presentazione

dell'Osservatorio è stato introdotto da Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia di CGPA Europe ed european underwriting & claims director di CGPA Europe. "La complessità del nuovo quadro impone agli intermediari l'adozione di nuovi modelli organizzativi e gestionali capaci d'integrare le diverse variabili - ha detto Sapigni - Un approccio sistemico e orientato alla prevenzione è la migliore garanzia per il futuro".

Massimo Michaud, coordinatore del CESIA (il Centro Studi Intermediazione Assicurativa di CGPA Europe), ha illustrato i contenuti dell'Osservatorio.

Patrizia Contaldo, docente del Centro Studi Baffi-Carefin Università L. Bocconi, è intervenuta sul tema ESG: criteri e opportunità per gli intermediari.

L'evento è stato chiuso da un confronto tra i rappresentanti degli intermediari, moderato da Maria Rosa Alaggio (direttore responsabile di Insurance Trade) sul tema "Operatività e sostenibilità nella distribuzione assicurativa: quali responsabilità e quali opportunità?".

Hanno partecipato: Ennio Busetto presidente Associazione Agenti Allianz; Filippo Gariglio, presidente Gruppo Agenti Reale Mutua Assicurazioni; Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa; Andrea Maura, Partner Aliant Legal Grounds; Laura Puppato, vice presidente Agit, agenti Groupama Italia; Flavio Sestilli, presidente Aiba; Luigi Viganotti (presidente Acb).■

Il folto pubblico presente in sala



Pietro Negri è il nuovo segretario generale di Aiba

“Entusiasta di poter mettere al servizio dell’associazione la mia esperienza in ambito assicurativo e della sostenibilità”



Pietro Negri, segretario generale di Aiba

Lo scorso 14 luglio il Consiglio Direttivo di Aiba (Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni) ha accettato la proposta della Giunta e nominato Pietro Negri come nuovo segretario generale, con effetto dal 15 settembre, data in cui ha sostituito Antonia Boccadoro, che ricopriva la carica dal 2011.

Ad annunciarlo è Flavio Sestilli, nuovo presidente dell'Aiba eletto nell'assemblea dello scorso 23 giugno: “Voglio prima di tutto ringraziare Antonia Boccadoro per il pregevole lavoro svolto in questi anni, fondamentale nello sviluppo di un percorso

di crescita dell'Aiba, che vogliamo impegnarci a proseguire. Stiamo vivendo una fase di rinnovamento che ci proietta ancora di più verso le due grandi sfide della digitalizzazione, da un lato, e della transizione sostenibile, dall'altro. In questo contesto la figura di Pietro Negri, con un'esperienza ultradecennale nell'ambito della sostenibilità coniugata alla profonda conoscenza del mercato assicurativo, sarà fondamentale per continuare a porci come l'associazione di riferimento dei broker, supportandoli e aiutandoli a guardare al futuro con serenità e prontezza”. Pietro Negri, classe 1967,

avvocato iscritto all'Ordine di Roma, è sustainability consultant.

Dal 2000 al 2021 ha ricoperto diverse cariche in Ania, da ultimo quello di csr manager e di responsabile del servizio Sostenibilità e codice di autodisciplina Borsa italiana.

Dal 2017 al 2020 è stato presidente e nel 2021 policy advisor del Forum per la finanza sostenibile. Sempre nel 2021, ha ricoperto il ruolo di Advisor di Ania Safe srl in ambito Corporate social responsibility,

Finanza e mobilità Sostenibile, Economia circolare e Corporate governance.

Tra le altre cariche, anche quella di membro del CdA del Consorzio italiano per l'assicurazione solidale e del consiglio direttivo della Rete italiana dell'economia solidale.

Il neo-nominato segretario generale **Pietro Negri** ha commentato: “Sono onorato di aver ricevuto questo prestigioso incarico dall'associazione che è non solo punto di riferimento per i broker italiani, ma anche interlocutore qualificato di tutti gli stakeholder e le istituzioni del settore. Sono entusiasta di poter mettere al servizio dell'Aiba la mia esperienza in ambito assicurativo e della sostenibilità”.

Il calendario delle riunioni delle delegazioni regionali

Sono ripartiti gli incontri delle delegazioni regionali di Aiba, con la possibilità di partecipare all'evento in presenza o seguirlo in live streaming. L'agenda e i temi degli incontri sono in via di definizione. Seguiranno aggiornamenti da parte dell'Associazione tramite il sito, i canali social e le comunicazioni della Segreteria agli associati. Le registrazioni alle riunioni sono già aperte, tramite compilazione di un form dedicato per ciascun incontro. Per coloro che volessero partecipare alla delegazione da remoto è possibile farne richiesta in fase di compilazione del modulo di registrazione. La segreteria provvederà all'invio del link allo streaming.



Consulta il calendario

I rischi dell'intelligenza artificiale tra tecnologia e umanesimo

Associati, partner e stakeholder di Anra si sono ritrovati il 24 e 25 ottobre per il 22° convegno annuale svoltosi ad Allianz MiCo – Milano Convention Centre sui temi dell'applicazione, della sicurezza, della normativa e dei rischi del digitale e dell'intelligenza artificiale



Carlo Cosimi,
presidente di Anra

Sono stati 1.112 gli ingressi registrati per la 22esima edizione del Convegno Annuale di Anra svoltosi 24 e 25 ottobre ad Allianz MiCo – Milano Convention Centre, che quest'anno si è sviluppato attorno a un tema centrale nell'evoluzione tecnologica che sta vivendo il sistema produttivo, sintetizzato nel titolo "Lecosistema digitale del rischio. Intelligenza Artificiale e Big Data". Le opportunità e i connessi rischi dei sistemi digitali sono stati discussi da risk manager, esponenti di rilievo delle compagnie assicurative leader a livello globale e da professionisti dei settori informatico, del mondo della ricerca,

dell'etica e della giurisprudenza. Trentatré i relatori che si sono avvicendati, durante l'intensa due giorni, in cinque keynote speech e otto tavole rotonde, fornendo a una platea composita e interessata un ritratto a tutto tondo del progresso tecnologico in cui la società contemporanea si trova a muoversi, sia nel contesto lavorativo che in quello privato. Fil rouge della manifestazione, infatti, la pervasività della dimensione digitale nel quotidiano, articolata in differenti macro temi attorno a cui ruotavano gli incontri: safety, healthcare e avatarizzazione, etica, normativa, supply chain. Argomenti che comportano la necessità di evoluzione del mondo del risk management in modo da fornire ai professionisti del presente e del futuro dell'insurance di acquisire competenze ad hoc per poter sfruttare la mole di dati in modo vantaggioso per le imprese del panorama assicurativo.

Non solo spunti di riflessione, ma anche una preziosa occasione di networking: il convegno, come da tradizione, ospitava infatti anche un'area expo dedicata ai partner dell'associazione arricchita da 32 stand a cura dei 38 partner di Anra attivi nei campi delle assicurazioni e del risk management.

"Questo congresso è stato una doppia sfida - ha dichiarato il presiden-

te di Anra **Carlo Cosimi** - una prima, di tipo logistico-organizzativo, ha riguardato l'impegno preso un anno fa di tornare in presenza dopo il Covid. L'abbiamo vinta: i numeri sono stati da record nella storia di Anra. Una seconda sfida, quella della complessità del tema cui abbiamo voluto dare massimo rilievo nel convegno 2022: la rivoluzione digitale".

Per il presidente di Anra, la crescita della rete mondiale di comunicazione dati e la spinta dell'innovazione tecnologica in questi due primi decenni ha innescato molti processi: la progressiva ed esponenziale crescita della digitalizzazione delle aziende, la smaterializzazione degli archivi dei dati e delle informazioni, l'avvento di una dimensione social delle comunicazioni e delle relazioni. "Tutto ciò ha cambiato le abitudini di vita e gli stili di consumo, e ha consentito lo sviluppo di algoritmi e di applicazioni di intelligenza artificiale, significando per le società, le aziende, i singoli cittadini, nuove opportunità ma anche nuove minacce e rischi di cui tener conto. La capacità di analisi e di gestione dei dati richiederà una crescente diffusione di soluzioni di intelligenza artificiale che, di per sé, non è né buona né cattiva, ma dipende dall'uso che se ne fa". La digitalizzazione può presentare

straordinarie opportunità, ma se mal concepita o utilizzata può determinare danni e disequilibri sociali. "Vi è dunque consapevolezza del fatto che l'intelligenza artificiale può, se utilizzata in modo improprio, generare notevoli rischi, riconducibili all'interazione dei sistemi di Intelligenza Artificiale con gli esseri umani e con altri sistemi di IA, nonché rischi sociali quando viene utilizzata per escludere o discriminare fasce sociali o minoranze, o per manipolazione dell'opinione pubblica fino ad arrivare all'utilizzo di scopi militari" ha concluso Cosimi. Tema centrale del convegno è stata quindi l'analisi dell'ecosistema del rischio digitale, una riflessione necessaria in una fase in cui l'innovazione dell'artificiale corre e si deve raffrontare con l'elemento umano, con la persona che è individuo, forza lavoro, società.

Il supporto della tecnologia alla gestione del rischio infatti, seppur sollevata dall'intervento del calcolatore, non è esonerata dalla funzione di responsabilità ed etica, ossia di interpretazione, cui è chiamata a rispondere: un esempio per tutti - riecheggiato nell'intervento di apertura da **Salvatore Lampone**, presidente del Comitato tecnico-scientifico di Anra - è quello di Stanislav Petrov, che il 26 settembre 1983 nel bunker Serpukhov 15, visualizzando sugli schermi cinque missili americani, decise di non avviare la prevista risposta al supposto attacco, interpretando il segnale come un errore: si era trattato, si comprese dopo, dell'abbaglio del sole riflesso dalle nuvole. È l'esempio concreto di come l'uomo abbia sempre una capacità di analisi e di interpretazione più ampia e complessa di quella delle macchine, che rappresentano però un potenziale utilissimo per il settore economico. Senza dimenticare che per garantire l'affidabilità degli hardware è necessario tener conto di due fattori fondamentali: i

potenziali guasti e l'invecchiamento della macchina stessa.

In questo nuovo mondo di "futuro presente" bisogna capire chi è il risk manager oggi, come evolve la sua funzione, come si concilia con l'emergere di nuove famiglie di rischio. Il nuovo risk manager deve supportare le decisioni unendo tutto in un approccio olistico, tenendo fede al processo di risk management e, "nel momento della decisione, deve essere uomo, non computer", ha sottolineato Salvatore Lampone. Appuntamento principe della kermesse, la cerimonia di consegna dei diplomi a tutti i corsisti che, durante l'anno, hanno superato con successo l'esame di certificazione di competenze Ferma Rimap dei professionisti della gestione del rischio, riconosciuta a livello europeo dalla Federazione Europea della Associazioni di Risk Management.

"Il mondo va molto veloce, cerchiamo sempre di anticipare le tendenze ma non ci riusciamo mai. Per noi di

Anra è importante fornire una preparazione adeguata ai nostri associati e i numeri di questo convegno testimoniano che ci stiamo riuscendo - ha aggiunto Carlo Cosimi nell'intervista a margine del discorso di apertura dell'evento -. Dichiarare la volontà della nostra associazione di voler crescere ancora forse è presuntuoso, ma quello che possiamo fare è lavorare sulla qualità della nostra formazione e dei nostri eventi, cercando di individuare i fabbisogni di conoscenza e formativi della categoria dei risk manager. Abbiamo scelto un tema complesso e in qualche maniera ostico per l'industria assicurativa in generale perché stiamo parlando di innovazione tecnologica, di processi di digitalizzazione in corso in tutte le industries e di come il risk manager dovrà dotarsi in futuro di algoritmi di Intelligenza Artificiale e di come potrà utilizzare in maniera efficiente nel suo lavoro i big data che ha e avrà a disposizione". ■



Sopra e a fianco due immagini del 22° convegno annuale svoltosi ad Allianz MiCo - Milano Convention Centre lo scorso 24 e 25 ottobre, dal titolo "L'ecosistema digitale del rischio. Intelligenza Artificiale e Big Data"



Un ruolo più centrale per i “claims”

Le compagnie assicurative devono dare un maggior peso alla direzione sinistri nella loro strategia e in termini di budget, con ricadute positive in termini di conto economico, efficienza e servizio agli assicurati



Umberto Bocchino

Professore ordinario di Economia Aziendale e Docente di Bilancio delle Assicurazioni, Università degli Studi di Torino

Riflettere sul futuro della gestione dei sinistri non può prescindere dal considerare il quadro socio-economico generale, attualmente ancora condizionato dalla crisi del post Covid-19, ma soprattutto caratterizzato dalla totale incertezza

conseguente al conflitto Russia-Ucraina, di cui non si intravede la fine soprattutto per i suoi effetti economici. Questa situazione generalizzata si ritrova incardinata in un contesto socio-demografico che vede l'elevato e veloce invecchiamento del Paese, con tutto quanto ciò cagiona, e la presenza sempre più estesa di giovani che si avvicinano al mondo delle assicurazioni, ma con l'approccio tipico di chi vuole soluzioni a portata di mano, presto e subito con in più ausili tecnologici sempre più evoluti; una categoria di clienti che cambia velocemente il player assicurativo a seconda delle esigenze e del livello di prestazioni che riceve in caso di sinistri, ma anche con un livello di consapevolezza elevato verso le prestazioni delle varie piattaforme assicurative: uno scenario che ben fa intendere ciò che davvero potrebbe servire alle assicurazioni. In tale ambito si inserisce ciò che risulta sempre più centrale per l'assicurato: il sinistro, e come questo viene affrontato dalle compagnie. Per i giovani l'assicurazione è intesa come un servizio temporaneo,

Per i giovani l'assicurazione è intesa come un servizio temporaneo, che faccia acquistare tranquillità nel caso del verificarsi del sinistro

La consapevolezza della copertura dei rischi da parte degli assicurati crescerà ancora e si accompagnerà al maggiore bisogno di conferma che tali rischi vengano realmente coperti e velocemente

non necessariamente acquistato dalla rete agenziale, facilmente comparabile con le piattaforme esistenti, ma soprattutto come un servizio che - con la sottoscrizione della polizza - faccia acquistare tranquillità nel caso del verificarsi del sinistro. La risposta in tal senso è affidata dunque all'area organizzativa più esposta della compagnia, ossia la Direzione Sinistri che, in caso di sinistro, deve risolvere velocemente tutti i problemi che ne derivano, quindi la stima del danno, l'eventuale intervento per minimizzarne gli effetti, e la "liquidazione" del problema; dove la parola liquidazione non si identifica per forza con il denaro del risarcimento. Questo scenario futuro è ragionevole influenzerà nel breve anche i clienti maturi che hanno nel nucleo familiare dei giovani conviventi, ma anche non necessariamente, che però sono interessati alla condizione dei propri congiunti. Tuttavia, la Direzione Sinistri è solo apparentemente l'attore principale: infatti, da una domanda rivolta a 5 direttori sinistri tra le principali compagnie di assicurazione del Paese, risulterebbe che nessuno di loro dispone di un proprio budget, contingenza alquanto anomala per enti che acquisiscono rischi di probabili eventi avversi futuri; gli stessi hanno peraltro confermato che la medesima situazione risulterebbe in essere anche per i loro colleghi in altre compagnie. Ciò vale soprattutto per gli aspetti gestori che pertengono la capacità di spesa per migliorare i processi che si attivano nel caso di sinistri. Questo spetto è alquanto delicato dal punto di vista delle performance di processo. Infatti gli assicurati si porranno verso le compagnie con atteggiamenti di ancora

maggiore prudenza ed elevate aspettative nella sottoscrizione delle polizze. La paura che il Covid ha disseminato nello stato emotivo del mercato retail, ma anche aziende, ha generato la consapevolezza che l'evento avverso esiste, può accadere, ma che i suoi effetti devono essere minimizzati nei disagi conseguenti; ciò a prescindere dal ramo in cui il rischio si colloca. La consapevolezza della copertura dei rischi da parte degli assicurati crescerà ancora e si accompagnerà al maggiore bisogno di conferma che tali rischi vengano realmente coperti e velocemente: per l'assicurato il sinistro eventuale deve essere sempre meno un problema nei suoi effetti principali come in quelli collaterali: e tutto ciò dipende dall'area sinistri, proprio quella che è priva di budget di spesa, e chi eventualmente ce l'ha dispone di cifre irrisorie, da quanto risulta. Il management delle compagnie non può però più fare a meno di considerare il sinistro solo come un

Riflettere sul futuro della gestione dei sinistri non può prescindere dal considerare il quadro socio-economico generale, attualmente ancora condizionato dalla crisi del post Covid-19



elemento negativo ed un fattore di costo, ma deve, invece, essere considerato come una grande opportunità. I claims, infatti, diventano una preziosa fonte di informazioni, a patto che vengano sottoposti ad un'accurata analisi in fase peritale. Quest'ultima, di conseguenza, non è più solo un percorso finalizzato al risarcimento o all'esclusione del "moral hazard", ma la componente chiave di un sistema informativo integrato che "scandaglia" il sinistro e contribuisce ad alimentare un ampio data base. Per questo motivo, peraltro, la figura del perito non può che essere rivalutata quale soggetto chiave della corretta stima del danno, perché possiede competenze tecniche adeguate, congruamente valorizzate e remunerate, eliminando la falsa vulgata che il perito è un individuo che non trovando altra occupazione ha ripiegato su tale attività. I periti sono e devono essere tecnici competenti nelle loro materie e in grado di utilizzare le tecnologie che il progresso ci ha reso

Il management delle compagnie non può però più fare a meno di considerare il sinistro solo come un elemento negativo ed un fattore di costo, ma deve, invece, essere considerato come una grande opportunità

disponibili. Da una maggiore sinergia della Direzione Sinistri, con adeguate disponibilità di budget, con il sistema peritale - in un'ottica di customer relationship management - le informazioni provenienti dai sinistri consentiranno di rimodulare i premi e di ridisegnare le polizze stesse, rendendole più rispondenti ai bisogni dell'utenza, ma anche migliorando la riservazione.

In determinati rami, il sinistro ha maggiori possibilità di essere studiato e per questo le compagnie dovrebbero, dunque, investire in una rinnovata gestione dei sinistri trasformando le perizie in veicoli di raccolta dati per alimentare la prevenzione e, insieme, alimentare il ridisegno delle polizze e dei premi in funzione del cambiamento che il parco assicurati avrà a causa di un retail più giovane. Il sinistro in sé - valutato nell'insieme dei sinistri dei vari rami, analizzato a consuntivo se occorso, o a preventivo - costituisce, pertanto, uno strumento informativo per capirne la genetica e creare condizioni di prevenzione anche attraverso una migliore "educazione" dell'assicurato: un cliente che ricorrerà nel futuro sempre più a polizze temporanee, spostandosi tra compagnie in funzione di ciò che si dirà, sui social, in particolare circa la gestione dei sinistri occorsi. Per le compagnie, quindi, una delle principali sfide per il prossimo futuro sarà trasformare il sinistro - e l'area sinistri - da costo da presidiare a luogo di investimento, da quasi "cenerentola del management" in funzione apicale per la effettiva redditizia continuità dell'impresa assicurativa. ■

La figura del perito non può che essere rivalutata quale soggetto chiave della corretta stima del danno, perché possiede competenze tecniche adeguate



È in edicola BancaFinanza

SPORTELLI
LE BANCHE DEL TERRITORIO
di Giuseppe De Lucia Lumeno

IMPRESA
NUOVO CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA
di Luigi Gesaldi

SOSTEGNI
PNRR, MEZZOGIORNO E BANCHE
di Gianfranco Torriero

N.4 | Novembre 2022 | 5 | Newspaper

BancaFinanza

Il futuro dell'energia ha il nucleo a Torino

Incontro con
Stefano Buono
Amministratore delegato newcleo

NUOVA SFIDA
Presentato a Canale il Greenhas Research Center
di Alberto Rizzo



ABBONATI!

**CON SOLI 25,00 EURO AVRAI DIRITTO A RICEVERE 5 NUMERI
E CON 23,00 EURO LA VERSIONE DIGITALE IN PDF**

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

Chiama il n.0171.392201 (dalle 8,30 alle 12,30)

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959
intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it



Consap ha incontrato le imprese designate

L'appuntamento romano ha sancito l'avvio di una nuova e determinante fase nei rapporti con le imprese, insieme ad Ania e ad Ivass, sul tema del Fondo di Garanzia Vittime della Strada e sull'indennizzo diretto

Importante incontro quello di inizio ottobre tenutosi presso l'auditorium di Consap (Concessionaria servizi assicurativi pubblici) che ha sancito l'avvio di una nuova e determinante fase nei rapporti tra Consap e le imprese designate, insieme ad Ania e ad Ivass, sul tema del Fondo di Garanzia Vittime della Strada e sull'indennizzo diretto. Portando avanti un percorso già avviato di confronto e di collaborazione questo incontro rappresenta, infatti, il primo di una serie di altri tavoli di lavoro periodici che

Consap intende sviluppare con le Imprese Designate al fine di condividere soluzioni e obiettivi comuni. Presenti all'evento tutti i Responsabili delle Imprese Designate e di Ania. Con l'occasione, l'amministratore delegato **Vincenzo Sanasi d'Arpe** e il direttore generale di Consap **Vittorio Rispoli** hanno mostrato il positivo risultato dell'esercizio 2021 del Fondo di Garanzia per le Vittime della Strada - che registra un avanzo di 13,9 mln di euro portando il patrimonio netto a 357,6 mln di euro - e hanno illustrato i progetti per il futuro

del Fondo.

"Siamo impegnati e determinati - continua Sanasi - a cogliere tutti gli ampi spazi di miglioramento per far crescere l'efficienza e l'economicità della gestione del Fondo di Garanzia Vittime della Strada". Altro argomento trattato nell'incontro è stato quello della sesta Direttiva Auto, direttiva comunitaria che dovrà essere recepita in Italia entro il 23 dicembre 2023.

"Con la sesta Direttiva - dice l'ad Sanasi d'Arpe - è stata colmata una lacuna nella normativa comunitaria volta

a rendere omogeneo in tutti i Paesi europei l'intervento del Fondo di Garanzia in caso di insolvenza di un assicuratore Rc auto e garantire il diritto di rivalsa nei confronti del Fondo del Paese di origine dell'impresa estera insolvente operante in regime di libera prestazione di servizi (l.p.s.) o di stabilimento. In Italia, in particolare, dovranno essere emanati i provvedimenti di recepimento della Direttiva che confermino la competenza del Fondo Strada per i sinistri nazionali relativi alle Imprese poste in liquidazione coatta amministrativa (ovvero sinistro in Italia con danneggiato residente in Italia) e riconoscano all'organismo di indennizzo italiano la gestione dei sinistri relativi alle imprese poste in lca, subiti all'estero da residenti in Italia".

L'occasione dell'incontro è data dalla presentazione del nuovo applicativo gestionale - denominato FGVSNew - per l'elaborazione, la verifica ed il rimborso dei rendiconti.

"Nell'ambito del programma evolutivo di digitalizzazione di Consap - ha sottolineato il dirigente dell'area Funzioni assicurative **Carlo D'Andrea** - è in atto un lavoro di analisi dei sistemi operativi delle attività del Fondo, che si svilupperà ulteriormente nei prossimi mesi, al fine di favorire, nella logica del miglioramento continuo, l'adozione di nuovi processi più efficienti e automatizzati. In particolare, è stata realizzata la "Virtual data room", operativa dal 1° ottobre 2022,



Nella foto grande a sinistra, pubblico e relatori nel corso dell'incontro organizzato da Consap. Qui sopra il tavolo dei relatori in primo piano

che costituisce la prima fase di un progetto informatico finalizzato ad ottimizzare la comunicazione tra il Fondo e le Imprese Designate. La "Virtual data room" rappresenta uno strumento di organizzazione del lavoro e realizza un archivio condiviso per la conservazione delle informazioni in un luogo sicuro, consentendo così una facile ed immediata consultazione dei documenti, della corrispondenza e delle comunicazioni fornite dagli Uffici del Fondo in relazione ai vari sinistri".

Sono stati illustrati, poi, i successivi passaggi del pro-

gramma di digitalizzazione dei processi operativi delle attività del Fondo: la creazione di un sistema di reportistica evoluta; la formazione del fascicolo digitale del sinistro e la realizzazione di servizi web che consentano l'interfacciamento dei sistemi informativi delle Imprese con l'applicativo gestionale del Fondo.

Ad arricchire l'incontro, il fruttuoso dialogo tra i manager delle Imprese Designate, dell'Ania e di multipartner con i vertici aziendali di Consap e i titolari di servizio del Fondo di Garanzia per le Vittime della Strada. ■

Pubblicazione modalità e termini di pagamento del contributo

Ruolo Periti

A fine settembre sono state pubblicate le modalità e i termini di pagamento del contributo annuale di gestione dovuto dai periti assicurativi per il 2022. Maggiori informazioni sul sito internet della Consap



Inquadra il Qr code per accedere



Alessandro Curioni

Presidente DI.GI. Academy S.r.l.

L'evoluzione dell'auto-vettura la sta progressivamente trasformando in uno smartphone su ruote. Le auto attuali presentano tra le 70 e le 100 unità elettriche/elettroniche (E/E) di controllo (ECU) che hanno permesso l'introduzione di software che consentono al conducente e ai passeggeri di avere a disposizione funzionalità avanzate. L'obiettivo è quello di trasformare le autovetture in vere e proprie piattaforme di servizi permanentemente connesse alla Rete. L'inevitabile conseguenza della trasformazione in smartphone ha determinato la progressiva esposizione dei veicoli a una nuova classe di incidenti, quelli cyber. A questo proposito si apre uno scenario completamente nuovo per le compagnie da molti punti di vista. Se da un lato si pone il tema della classica polizza auto, dall'altro non si può trascurare il tema di eventuali assicurazioni che potrebbero essere richieste dai car-maker. Entrambi i casi sollevano la questione della valutazione di questo tipo di rischio per la definizione del premio. Le oggettive difficoltà di ricondurre il tema alle tradizionali tecniche attuariali sono note, e nel momento in cui l'auto diventa cyber il problema per le assicurazioni assume una dimensione enorme. La quantità di software, il più delle volte sviluppato dai fornitori della componentistica o da subfornitori degli stessi, lascia facilmente prevedere che conterrà dei bug e di conseguenza delle vulnerabilità. Un elemento

Le autovetture di oggi? Smartphone su ruote

La progressiva esposizione dei veicoli ad una nuova classe di incidenti, quelli cyber, apre un nuovo scenario per le compagnie

aggravato dalla presenza dei molteplici canali di comunicazione di cui dispone una vettura, ma reso drammatico dall'inevitabile pervasività del difetto, poiché esso sarà presente su tutti gli esemplari circolanti del veicolo. Un attacco cyber potrebbe causare con la stessa facilità un singolo sinistro come un milione di incidenti contemporanei. Nel caso di autovetture elettriche di tipo plug-in, sono stati già evidenziati scenari che consentirebbero di utilizzare l'auto come vettore di un malware destinato a infiltrarsi e danneggiare la rete elettrica con conseguenze catastrofiche.

L'elenco potrebbe essere molto lungo, ma ulteriori esempi non aggiungerebbero nulla a quanto appare già evidente. L'Unece, la Commissione economica delle Nazioni Unite per l'Europa, ha emanato due normative internazionali focalizzate sulla cybersecurity e gli aggiornamenti software che, dal 2022, renderanno obbligatori per l'omologazione dei veicoli l'adozione da parte dei produttori di una serie di misure di cybersecurity da applicare all'auto. Questo spingerà i car-maker a rivolgersi verso il mercato assicurativo per coprire il rischio residuo. Tuttavia, possiamo imma-

ginare che le compagnie considereranno l'aderenza a tali norme necessaria per sottoscrivere, ma non sufficiente per definire il premio. Dall'altra parte ci sono gli automobilisti e il tema della responsabilità civile, un ambito nel quale si aprono scenari imprevedibili. Un esempio? Cosa accadrebbe se il conducente infettasse in modo inconsapevole la sua vettura con un malware, collegando il suo smartphone al sistema di intrattenimento e, successivamente, tale virus si diffondesse sulla rete elettrica causando un black out? ■

"Certe morti non fanno rumore"

Dopo aver anticipato l'ondata di attacchi hacker dell'ultimo anno in "Il giorno del Bianconiglio", Alessandro Curioni - esperto di cybersecurity - conduce il lettore alla scoperta dei rischi più gravi che comporta la sempre più sofisticata Intelligenza Artificiale. Alessandro Curioni (1967) nasce giornalista e nel 2003, dopo un biennio di studio, pubblica per Jackson Libri il volume Hacker@tack dedicato alla sicurezza informatica. Da questa esperienza, e dopo sette anni nel settore, fonda nel 2008 Di. Gi. Academy, azienda specializzata nella formazione e nella consulenza nell'ambito della cybersecurity, della quale è azionista e presidente. È autore di saggi di successo, divulgatore, docente universitario e commentatore presso organi d'informazione come Rai, "Il Sole 24 Ore" e Class Cnbc. "Certe morti non fanno rumore" (Chiarelettere) è il secondo romanzo della serie che vede protagonista l'esperto di cybersecurity Leonardo Artico. È un romanzo che ci pone di fronte a temi di stringente attualità e ci fa riflettere sul ruolo dell'umanità nel momento in cui la tecnologia, con l'avvento delle intelligenze artificiali, sembra pronta a un nuovo grande balzo.



Ad Ivass il titolo di “Miglior pratica” nel contest “Buona Pratica Regolatoria”

Il progetto permette alle amministrazioni pubbliche di condividere le loro “buone pratiche”, sottoponendole al giudizio di un comitato di esperti



Il riconoscimento è andato ad Ivass per il “documento di discussione” sulla riforma dei prodotti vita

L'ivass ha ricevuto il titolo di “Miglior pratica” nell'ambito del contest “Buona Pratica Regolatoria”, organizzato dalla Cattedra Jean Monnet sulla qualità della regolazione dell'Università Lumsa, in collaborazione con l'Osservatorio AIR e con il patrocinio del ministro per la Pubblica amministrazione e dell'Ocse.

Il contest permette alle amministrazioni pubbliche di condividere le loro “buone pratiche”, sottoponendole al giudizio di un comitato di esperti.

Obiettivo del contest è di diffondere pratiche valutate come “buone” dagli esperti e facilitarne la replicabilità presso altre amministrazioni. Nell'edizione di quest'anno, le “buone pratiche” dovevano rispondere a tre criteri: innovazione, risultati e riproducibilità.

Il riconoscimento è andato ad Ivass per il “documento di discussione” sulla riforma dei prodotti vita. Il comitato, nel ricordare che ad oggi è diffusa la “cattiva pratica” di avviare le consultazioni su documenti già in avanzata fase di definizione, ha

premiato la pratica del “documento di discussione” perché “dà seguito alle indicazioni per una consultazione anticipata e prodromica rispetto al procedimento (eventuale) di regolazione, avanzate da tempo dalle organizzazioni internazionali e europee che si occupano di better regulation”.

Inoltre, la “buona pratica” Ivass “rappresenta un esempio importante per le amministrazioni indipendenti, governative, centrali e locali, consentendo di acquisire una valida base informativa e di arginare anche il confirmation bias che potrebbe gravare sull'amministrazione”. ■

Ripresi gli incontri con le grandi compagnie assicurative

Si è tenuta nelle scorse settimane la riunione tra l'Ivass e le grandi compagnie. Questi incontri, inaugurati nel 2016, consentono al regolatore e all'industria di confrontarsi sull'andamento generale del mercato assicurativo e sulle principali tematiche che lo interessano. Dopo la sospensione dovuta all'emergenza sanitaria, riprenderanno a tenersi periodicamente, con frequenza tendenzialmente annuale. Alla riunione hanno partecipato i vertici dei sette maggiori gruppi italiani, selezionati sulla base del campione Eiopa sulla stabilità finanziaria, e i due maggiori gruppi stranieri presenti in Italia, oltre alla presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina. I lavori sono stati aperti dal presidente dell'Ivass, Luigi Federico Signorini. La riunione è stata incentrata sui rischi che maggiormente gravano sul settore assicurativo, tenuto conto del quadro macro-economico di riferimento, e sulle sfide regolatorie che interessano il settore.

“La redditività del settore vita è sotto lo zero”

L'intervento del presidente dell'Ivass Luigi Federico Signorini all'Insurance Summit del Sole 24 Ore



Luigi Federico Signorini

Martedì 8 novembre si è svolto a Milano, presso l'Auditorium “Giorgio Squinzi” di Assolombarda l'Insurance Summit del Sole 24 Ore. Evento di riferimento per i soggetti del settore assicurativo giunto alla ventiquattresima edizione, Insurance Summit ha analizzato, insieme ai maggiori attori coinvolti, come l'incertezza del contesto economico e geopolitico, assieme ai cambiamenti climatici, influenzino il settore assicurativo. All'evento è intervenuto anche Luigi Federico Signorini, presidente Ivass. A seguire ecco l'intervento del numero uno dell'Istituto di Vigilanza.

I tempi che viviamo sono duri e incerti. Ma, come ho avuto modo di dire solo pochi giorni fa, la resilienza della nostra economia nella lunga fase di uscita dalla crisi pandemica, e poi di fronte alla nuova crisi determinata dall'attacco russo all'Ucraina, è stata notevole, considerando l'intensità dello shock.

I dati ci dicono che anche nella fase più recente il nostro Paese ha mostrato una robustezza di fondo. A livello internazionale, il ciclo economico risente dell'incertezza legata al conflitto in Ucraina, dell'indebolimento dell'attività in Cina, del peggioramento delle condizioni finanziarie, del forte rialzo dell'inflazione. Questo non potrà che ripercuotersi anche sull'economia italiana.

Ciononostante, le proiezioni degli esperti della BCE di settembre e quelle degli esperti della Banca d'Italia pubblicate nel nostro ultimo Bollettino economico indicano che la crescita, almeno nello scenario di base, dovrebbe rimanere positiva anche nel 2023, sia nell'area dell'euro sia in Italia. Solo in uno scenario avverso, con una completa interruzione dei flussi di gas dalla Russia, il Pil si contrarrebbe nella media dell'anno.

L'incertezza resta però marcata, data la natura estrema e imponderabile dei rischi, in particolare di quelli legati alla guerra. In questo contesto, è motivo di seria preoccupazione il forte rialzo dell'inflazione, che ha raggiunto

livelli che non si registravano nei nostri paesi da decenni. Secondo gli ultimi dati disponibili, l'aumento dei prezzi al consumo ha quasi raggiunto l'11 per cento nell'area dell'euro in ottobre. In Italia l'inflazione si è avvicinata al 13 per cento.

Per sconfiggerlo serve l'operare congiunto di tutte le politiche, con la politica monetaria in prima linea. La normalizzazione monetaria da parte delle banche centrali è necessaria per contrastare l'aumento dell'inflazione e mantenere ancorate le aspettative.

Il rialzo dei tassi ufficiali e l'elevata incertezza, in parte legata agli effetti del conflitto in Ucraina, si sono riflessi in un aumento dei rendimenti dei titoli di Stato italiani. Il mantenimento di una politica fiscale orientata alla stabilità è molto importante.

Come ho notato di recente, in occasione dell'Insurance Summit dell'Ania, l'impatto delle turbolenze di mercato sull'indice di solvibilità degli assicuratori italiani non è stato finora elevato. Nel regime prudenziale di Solvency II, basato su valutazioni al prezzo di mercato, gli aumenti dei tassi di interesse privi di rischio agiscono su entrambi i lati del bilancio degli assicuratori. Il fair value degli attivi diminuisce, ma diminuisce anche il valore attuale delle passività assicurative.

L'impennata dei rendimenti e l'aumento dell'inflazione stanno invece incidendo in maniera significativa sulla redditività delle compagnie assicurative italiane. Le plusvalenze nette non realizzate sono diventate negative da maggio. Questo fatto, unito alla diminuzione della raccolta premi, sta portando la redditività del settore vita sotto lo zero. Nel ramo danni, i costi dei sinistri sono in aumento. Per le compagnie assicurative, l'esigenza di accrescere l'efficienza di costo, contenendo al massimo l'impatto sui clienti, è ancora più impellente del solito.

I difficili tempi che stiamo vivendo costituiscono una sfida per tutti i settori economici, anche quello assicurativo. L'attenzione si deve concentrare su innovazione, investimenti, competenze. Tutte questioni che, ne sono certo saranno ampiamente trattate nella

A tutte le compagnie chiediamo di assicurare un'applicazione sempre migliore del concetto di governance del prodotto, di ideare e promuovere prodotti che rispondano alle effettive esigenze della clientela

discussione. È importante anche che non si allenti l'attenzione per i profili di condotta e tutela dei consumatori, sulla cui fiducia si basa il buon funzionamento dei mercati finanziari e assicurativi. Da parte nostra l'attenzione è certamente sempre elevata.

Oltre ad assicurare la puntuale applicazione delle norme esistenti, stiamo lavorando su vari fronti. Migliorare la documentazione pre-contrattuale, semplificando il linguaggio; renderla sempre più utile. Accrescere la consapevolezza dei consumatori: lo abbiamo testimoniato anche con una serie di iniziative durante il mese dell'educazione finanziaria, ma soprattutto con l'intensificazione dei nostri programmi per l'educazione assicurativa.

Alle compagnie chiediamo di assicurare un'applicazione sempre migliore del concetto di governance del prodotto. Ideare e promuovere prodotti che rispondano alle effettive esigenze della clientela. E, in generale, di tutti i sani principi del corretto rapporto con la clientela. Assicurare "qualità" nel momento dell'erogazione delle prestazioni. Non sono solo prescrizioni normative, ma fattori chiave dello sviluppo dell'attività assicurativa. Sono già – o saranno tra poco – a disposizione del sistema due importanti strumenti nuovi: il cosiddetto "preventivatore", che mira a rendere più trasparente ed efficiente il mercato dell'assicurazione Rc auto; e l'arbitro assicurativo. Entrambi richiedono la forte collaborazione delle imprese per poter esprimere al meglio i loro effetti. Ci attendiamo dalle compagnie un'attuazione piena e leale, sostanziale. Sono certo di poterci contare.■

Luigi Federico Signorini, presidente dell'Ivass



Marco Contini

Insurance Business Advisor

In assicurazione negli ultimi anni abbiamo constatato come la crescita dimensionale non è facile da realizzarsi, vuoi per la scarsa attitudine o volontà dell'italiano ad acquistare una polizza assicurativa, che non sia quella Rca, vuoi per la migrazione di clienti, a saldo zero, da una compagnia all'altra con caduta della retention o della fidelizzazione alla propria società. Ecco perché parlo di ossimoro tra retention e crescita. Da anni, ormai, sentiamo parlare e dire che il futuro dell'assicurazione non passa solo dall'adozione di nuove tecnologie o dall'analisi dei dati, ma che bisogna ripensare e ridisegnare il rapporto con il cliente. Serve riscoprire il ruolo sociale del fare assicurazione e che il digitale va pensato come fattore abilitante per soddisfare il consumatore. Le polizze, specie quelle Rca, ormai sono diventate delle Commodity, un bene indifferenziato e la sottoassicurazione in Italia è l'enorme bacino di utenza che si sta cercando di aggredire per aumentare la esposizione assicurativa su tutti i rami di esercizio e soprattutto per aumentare il fatturato delle Compagnie assicurative sui rischi a maggiore redditività, ma senza successi eclatanti.

Assistiamo, non sempre, a risultati di semestrali di aziende che offrono buoni risultati, non tanto dovuti alla crescita della cifra di affari ma al miglioramento della qualità dei servizi o all'abbat-

timento dei costi. La crescita dimensionale latita e la sottoassicurazione rimane inalterata.

Quindi l'obiettivo primario delle imprese che fanno assicurazione è quello di mantenere i clienti (retention) e nel contempo aumentare la propria cifra di affari (crescita assicurativa).

Retention quindi: ma cosa vuol dire e perché è importante? Retention è una parola difficile da tradurre in italiano. Se volessimo dargli una declinazione potrebbe essere qualcosa come "ritenzione". Potremmo dire che retention significa in genere "fidelizzazione" del cliente. La retention è il punto di partenza (e non quello di arrivo) di un business, qualunque esso sia, anche se spesso viene sottovalutata o addirittura non considerata. E il mondo assicurativo ha sottovalutato molto questo aspetto.

Per retention intendiamo quindi "fidelizzazione" o conservazione del cliente e un'azienda che riesce a fidelizzare e conservare i suoi clienti, è già un'azienda vincente che non ha bisogno di rincorrere disperatamente l'ultima trovata per acquisire nuovi clienti o investire buona parte del budget di marketing in azioni volte all'acquisizione di nuovi consumatori per sopperire a quelli persi.

La attività di acquisizione è di converso l'altro aspetto di fondamentale importanza che come detto, se legato ad una ottima retention porta

Retention e crescita assicurativa, come conciliare e/o superare l'eterno ossimoro

Obiettivo primario delle imprese è mantenere i clienti e nel contempo aumentare la propria cifra di affari

si manifesta nella vita delle persone? La seconda: quanto bene il prodotto che proponiamo risolve questo problema ed è migliore delle alternative proposte dal mercato. La seconda domanda ci permette di riflettere sulla qualità del nostro prodotto, che ci conduce ad una riflessione di secondo ordine: stiamo rendendo piacevole la nostra offerta ai nostri clienti? E se sì, in che modo? La prima domanda, invece, ci permette di capire che tipologia di azienda siamo e come poter lavorare nel modo corretto sulla retention. Possiamo dividere le aziende in due tipologie:

- 1) Quelle costruite intorno a prodotti che le persone usano in modo regolare per un tempo prolungato.
- 2) Quelle costruite intorno a prodotti che risolvono un problema che si verifica nella vita dei nostri clienti, ma soltanto per un periodo di tempo limitato.

Le società assicurative dove e come le possiamo posizionare. Sono l'azienda numero 1, la numero 2 o entrambe? Io penso entrambe.

Caliamo le due domande in campo assicurativo e iniziamo a chiederci come poter instaurare la giusta relazione con il cliente e illustrargli (consulenza) quanto e come gli si possono risolvere i problemi potenzialmente esistenti nell'ambito della sua vita familiare, nell'ambito della sua azienda, ecc fornendo loro tutte le possibili soluzioni. Questo comporta al di là della relazione, la conoscenza del cliente, ma soprattutto la esistenza di prodotti validi a supportare quanto indicato nei punti 1 e 2 sopra citati. Una polizza può diventare uno strumento di utilizzo prolungato nel tempo per la sua natura, così come una polizza assicurativa

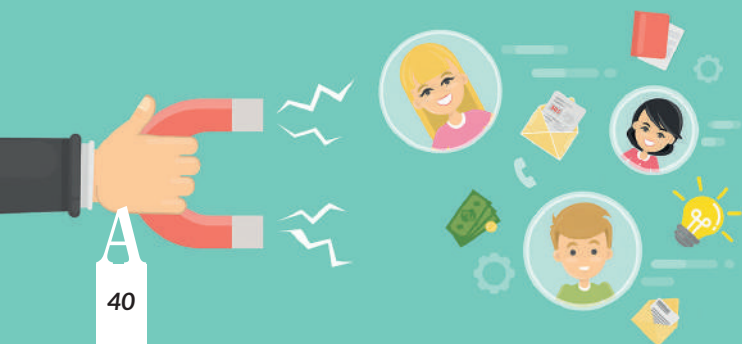
può, costruita Taylor made diventare la soluzione anche ad un problema temporaneo o non necessariamente prolungato nel tempo. In conclusione, una valida attività di retention potrà svilupparsi in queste quattro fasi:

- **Analisi predittive.** L'elemento più importante in un programma di retention è identificare con un elevato livello di confidenza quali clienti stanno considerando altre compagnie. Utilizzando tecnologie di machine learning si possono costruire modelli per predire quali tipologie di clienti stanno iniziando a guardarsi intorno e qual è la probabilità che questi lascino la compagnia, permettendo all'assicuratore di capire come agire proattivamente per mantenere il cliente. Con questa analisi, un'azienda può agire in modo mirato, investendo in azioni per influenzare il comportamento di un suo cliente e convincerlo a non cambiare azienda e cercare sul mercato clienti insoddisfatti da poter acquisire e poi cercare di mantenere e fidelizzare.
- **Design esperienziale.** I clienti iniziano a valutare il passaggio ad altre compagnie assicurative dopo essersi imbattuti in uno di questi quattro fattori: un aumento del premio, il perdurare di una situazione negativa, l'essere attratto da azioni di marketing competitive o al verificarsi di circostanze che richiedono un aggiornamento/miglioramento della polizza in corso. Basandosi su questo possono essere costruite strategie di retention mirate sul fattore umano e l'analisi comportamentale
- **Analisi prescrittiva.** Dopo aver sviluppato un set di tattiche possibili, il passo successivo è quello di testarle in modo analitico, individualmente e in combinazioni diverse.
- **Implementazione delle strategie e sostenibilità.** Una volta che i modelli e le tattiche sono state finalizzate, è necessario applicare il processo su base settimanale o giornaliera per identificare i clienti a rischio e quali azioni li convinceranno a rimanere con la compagnia assicurativa attuale.

Nel gioco a somma zero delle assicurazioni, chi ignora la possibilità di migliorare la retention rischia di perdere quote di mercato verso i concorrenti che cominceranno o hanno già cominciato ad utilizzare invece questa opportunità. Buona retention, quindi e occhio al Customer Churn! ■

Retention è una parola difficile da tradurre in italiano. Potremmo dire che retention significa in genere "fidelizzazione" del cliente

CUSTOMER RETENTION





0171 39 22 08/09
+39 329 1933557



MARKETING@POLOGRAFICO.IT
PUBBLICITA@POLOGRAFICO.IT



DA OGGI, ANCORA PIÙ DIGITALI

WWW.EDICOLADIGITALE.INFO



“AssicuraRe”, il broker assicurativo del gruppo Gabetti

Obiettivo: raggiungere nei prossimi 3 anni il 30% dei clienti delle società del Gruppo, con almeno 25.000 coperture assicurative annesse a intermediazioni immobiliari/credizie

Il Gruppo Gabetti ha oggi la sua linea di brokeraggio. Ha infatti recentemente dato vita ad “**AssicuraRe**”, la nuova società di consulenza assicurativa con polizze specifiche per il “property e la famiglia”, dedicata alle reti Gabetti Franchising, Grimaldi e Professionecasa, nonché alle altre società del Gruppo come Gabetti Home Value, Santandrea, Gabetti Lab e Monety.

L'obiettivo è garantire ai clienti del Gruppo una consulenza assicurativa volta a proporre loro le migliori polizze per l'immobile, il mutuo, la locazione, la famiglia, ma anche aprirsi al resto del mercato.

A guidare la nuova Società sarà **Antonio Esposito**, già formatore e consulente allo sviluppo del business con delega ai servizi assicurativi in Monety (società del Gruppo Gabetti specializzata in mediazioni creditizie) e che vanta un'esperienza ventennale nell'ambito finanziario-assicurativo.

“AssicuraRE rappresenta un'opportunità per tutte le società del gruppo; il broker assicurativo ha al proprio interno esperienze e competenze trasversali tali da gestire al meglio il risk management. Per il Gruppo Gabetti rappresenta un valore assoluto che consentirà di affrontare qualsiasi esigenza assicurativa interna, con particolare attenzione all'adeguatezza delle coperture e alla convenienza economica che impatterà favorevolmente anche sui costi. Valorizzeremo, tra l'altro, anche le opportunità di business collegate al settore

condomini, alle costruzioni edilizie e a tutto l'ambito dell'efficientamento energetico. Come ben sappiamo il tema della protezione dai rischi offre una grande opportunità per tutti gli attori del business”.

Prosegue Esposito: “Tre gli ambiti su cui lavoriamo: l'offerta di prodotti abbinati a finanziamenti e mutui della rete creditizia, l'offerta di prodotti per soddisfare le richieste dei clienti delle reti immobiliari e l'offerta al resto del mercato. Con la nascita di AssicuraRE, vogliamo presentarci come l'unico broker specializzato nell'ambito real estate, che soddisfa le esigenze di tutelare gli immobili e anche le famiglie che li abitano e nell'arco dei prossimi anni vogliamo diventare il punto di riferimento. Lavoriamo con le maggiori compagnie assicurative con cui abbiamo studiato ad hoc prodotti destinati alle esigenze dei nostri clienti. La nostra esperienza nell'ambito dell'abitare abbinata alla loro garantisce un prodotto a valore aggiunto. Sicuramente ci specializzeremo nel ramo vita e ramo danni: parlando dei prodotti assicurativi dedicati alle famiglie, abbiamo già soluzioni molto competitive per la tutela dai rischi più severi come l'invalidità permanente legata a malattie e infortuni, il decesso e anche la perdita del lavoro”.

La nuova Società si occuperà quindi di tutto ciò che riguarda il mondo assicurativo in relazione al settore del Real Estate: polizze a protezione delle famiglie che sottoscrivono mutui, polizze per la locazione protetta, polizze a copertura dei rischi sulle donazioni, fideiussioni per le caparre confirmatorie, polizze CAR e decennali postume, nonché prodotti innovativi con una forte componente tecnologica legati alla casa e alle famiglie.



AssicuraRE



Antonio Esposito
amministratore delegato AssicuraRE

“Il mercato assicurativo riferito al residenziale ha un grosso potenziale, considerato che il 75% delle famiglie italiane è proprietario della casa in cui vive e che il patrimonio immobiliare del Paese è in gran parte vetusto, con 9/11 milioni di unità in classe F G. Inoltre le nuove esigenze abitative indotte dalla pandemia hanno aumentato la sensibilità nei confronti della propria abitazione, non solo in termini di comfort, ma anche di sicurezza - precisa **Antonio Esposito, amministratore delegato di AssicuraRE** -. I numeri irrisori di copertura sulle proprietà fotografano bene la situazione: secondo i dati Ania, nonostante i rischi idrogeologici e sismici a cui è sottoposta buona parte dell'Italia, solo poco più del 3% delle case ha attiva una polizza contro le calamità naturali, salvo le polizze incendio necessariamente sottoscritte con i mutui. Di fatto l'intero patrimonio immobiliare italiano è fortemente carente di adeguate garanzie assicurative e ciò non è giustificabile dal momento che l'immobile rappresenta per le famiglie italiane la forma più rilevante di investimento della ricchezza accumulata durante tutta la vita”.
L'obiettivo di AssicuraRe è quello di posizionarsi come broker assicurativo di riferimento specializzato nel Real Estate, raggiungendo il 30% di penetrazione rispetto al mercato captive con almeno 25.000 coper-

ture assicurative annesse a intermediazioni immobiliari/credizie nei prossimi 3 anni. Sono programmati investimenti per la nuova identity della società per cui è previsto un nuovo brand commerciale e un piano di comunicazione a supporto, oltre alla selezione di partner da iscrivere in sezione E del RUI per la gestione e il coordinamento delle richieste generate.

“AssicuraRE nasce dalla collaborazione con la rete creditizia di Monety e con le reti immobiliari Gabetti, Grimaldi e Professionecasa - specifica Esposito -. Già da oltre 4 anni esiste una divisione assicurativa interna che ha prestato assistenza formativa e commerciale alle reti e finora ha risposto a specifiche esigenze legate alla mediazione creditizia con i mutui casa e alla vendita e locazione. La decisione di dar vita ad AssicuraRE è stata maturata già da diverso tempo, quando ci siamo resi conto che in Italia mancava una vera e propria cultura dell'assicurazione legata alla casa e intendiamo sensibilizzare i cittadini a proteggersi da eventi gravi che potrebbero compromettere la loro famiglia e il loro patrimonio. Una grande novità sarà l'offerta di servizi aggiuntivi di valore, come ad esempio il job coaching, un aiuto concreto per rilanciarsi nel mondo del lavoro dopo il licenziamento e anche il care manager, un servizio di assistenza a domicilio dedicato al lavoratore autonomo in difficoltà per motivi di salute. I servizi aggiuntivi caratterizzeranno parte della nostra offerta: oltre a tutte le più importanti prestazioni a tutela di imprevisti severi, proseguirà la nostra attenzione anche alle piccole esigenze. A tal proposito, abbiamo pensato di offrire a ogni cliente delle agenzie immobiliari un servizio di assistenza che preveda, ad esempio, un artigiano sempre a disposizione per risolvere velocemente fastidiosi imprevisti, come il restare fuori casa perché si è semplicemente rotta la serratura”.

L'importanza di promuovere una cultura assicurativa

L'Italia è il fanalino di coda in Europa per spesa assicurativa procapite: spende meno di un terzo a confronto di nazioni come la Francia e la Germania, eppure è tra i Paesi più vulnerabili agli eventi climatici, idrogeolo-

AssicuraRE nasce dalla collaborazione con la rete creditizia di Monety e con le reti immobiliari Gabetti, Grimaldi e Professionecasa

gici e sismici. Per esempio, in tema di polizze casa, il rapporto premi (escluso auto)/Pil è dell'1,1% contro una media europea del 2,8%. Mediamente un italiano spende 300 euro l'anno in assicurazioni (sempre escluso auto), contro una media europea di 937 euro (dati Ania). Eppure, secondo i dati di un recente sondaggio Ivass, il 44% degli italiani proprietari di immobili

teme i terremoti, il 38% le fughe di gas, il 30% gli incendi, il 23% le perdite d'acqua e il 18% i cortocircuiti. Ciò nonostante, solo il 13% degli italiani ha una polizza contro le calamità naturali, il 16,8% contro incendi e scoppi, il 32% ha una polizza casa.

"Gli italiani credono nel ruolo sociale assistenziale del Paese anche se spesso, in occasione di ripetute calamità naturali come alluvioni o terremoti, lo Stato stesso non è riuscito ad assistere completamente la popolazione colpita. Coloro che acquistano una casa, spesso ricorrendo a un mutuo e rinunciando per tanti anni a una fetta importante del proprio reddito, rimangono incredibilmente insensibili ai rischi che circondano la propria famiglia e abitazione. Anche i rischi che riguardano la persona possono minare la serenità e il benessere della famiglia, eppure in pochissimi agiscono con coperture assicurative adeguate" commenta Antonio Esposito.

Sempre restando sul versante casa, sappiamo che il patrimonio immobiliare italiano è obsoleto. Dei 12,2 milioni di edifici residenziali censiti dall'Istat, 7,2 milioni (il 60%) sono stati costruiti prima del 1980 e ben 5,2 milioni (42,5%) hanno più di 50 anni. Per citare un esempio: solo negli ultimi dieci anni, tra il 2012 e il 2022, si sono verificati ben 10 terremoti di magnitudo superiore a 5, eppure le coperture assicurative contro le calamità naturali interessano solo il 13% dei proprietari di abitazioni. Vi è quindi una forte discordanza tra i timori dagli italiani e il loro comportamento effettivo in materia di prevenzione. Ciò dipende dalla mancanza di quella

che chiamiamo cultura assicurativa.

Interessante a tal proposito l'analisi redatta da Ivass dal titolo "Conoscenze e comportamenti assicurativi degli italiani" a cura del Professore Riccardo Viale. Secondo tale analisi, la conoscenza assicurativa media degli italiani è di 30,4 su una scala da 0 a 100.

Gli indici sulla conoscenza di base e sulla conoscenza dei prodotti assicurativi mostrano punteggi poco incoraggianti: la conoscenza di base si attesta su 40,6 e la conoscenza dei prodotti assicurativi su 20,1. La situazione appare più critica per le donne, rispetto agli uomini. Le donne, infatti, raggiungono un punteggio medio di 32,5 (rispetto al 49,3 degli uomini) sulla conoscenza base, e un punteggio di 18,5 (rispetto a 22,4 degli uomini) per quanto riguarda la conoscenza dei prodotti assicurativi.

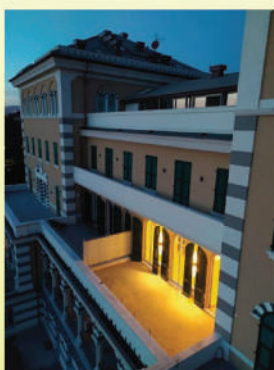
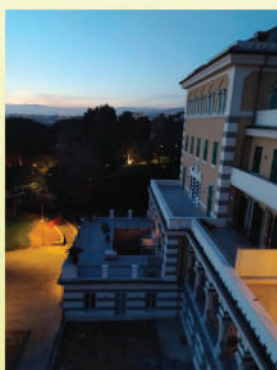
All'interno delle varie fasce d'età, si assiste a un incremento della conoscenza oltre i 35 anni e a un successivo decremento a partire dai 65 anni in poi. Significative sono anche le differenze tra le diverse aree geografiche, con una conoscenza più bassa al Sud e nelle Isole, rispetto al resto d'Italia. La conoscenza sembra anche essere influenzata dal titolo di studio: a una maggiore scolarizzazione sono infatti associati punteggi più alti sia sulla conoscenza di base, sia su quella dei prodotti.

Interessante anche il dato Ivass di valutazione della logica assicurativa, ovvero la capacità deduttiva di derivare conclusioni corrette da premesse concettuali conosciute, che si attesta su un livello di 63,7 (su una scala da 0 a 100). Come si specifica nella ricerca "Ragionando sulle polizze malattia, sulle polizze con franchigia, sulle polizze RC Auto, gli intervistati hanno quindi avuto l'opportunità di dimostrare di saper cogliere, o meno, che al crescere del rischio assunto dalla assicurazione tendenzialmente aumenta il premio richiesto al cliente e che, quindi, anche nelle situazioni di valutazione e acquisto di un prodotto assicurativo, i due concetti devono essere ponderati integrativamente".

"Gli italiani sono quindi consapevoli dell'importanza di stipulare polizze assicurative per prevenire rischi e calamità, sia sulla casa sia sulla persona, ma manca una vera e propria cultura del prodotto assicurativo - specifica Esposito -. Forse il Paese è rimasto legato all'immagine dell'assicuratore come commerciale, come colui che "cerca di venderti qualcosa", ma non si sa bene che cosa. Ecco, quindi, che diventa centrale la figura del consulente assicurativo, che deve porsi come un vero e proprio sostegno per le famiglie e i patrimoni familiari. Non solo, si parla ormai da anni di diffondere la cultura finanziaria all'interno delle scuole, sarebbe utile se in questi piani formativi fossero date alcune nozioni base anche sul mondo assicurativo". ■

"Gli italiani sono consapevoli dell'importanza di stipulare polizze assicurative per prevenire rischi e calamità, sia sulla casa sia sulla persona"

S. C. C. COSTRUZIONI GENERALI



Tel. 0174/570011

fax 0173/570003

mail: info@scccostruzioni.com



Da 65 anni costruire è il nostro lavoro.
MOTEC, SOMOTER, B&M, CONICOS, GARBOLI
e dal 2009 S.C.C.

Capacità ed esperienze acquisite con la costruzione di strade, ponti e viadotti, gallerie, acquedotti e fognature, urbanizzazioni, edifici residenziali, artigianali, commerciali e industriali, alberghi, restauro e ristrutturazione di fabbricati.

In possesso di Certificazioni Qualità, sostenibilità e competenza;
Attestazione rating di legalità; Iscrizione nella white list e nell'Albo Nazionale Gestori Ambientali; Attestazione SOA.



Garanzia Ex Legge 210, un nuovo stimolo all'edilizia abitativa

Un modello standard di garanzia fideiussoria a tutela delle somme anticipate per la promessa di vendita di cosa futura



**Salvatore
Magliocca**

Specialista ramo cauzioni

A seguito della pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale (Serie Generale n.197 - il 24-08-2022) del regolamento 125 del 06 giugno 2022 è entrato in vigore, lo scorso 8 settembre 2022, il modello standard di garanzia fideiussoria a tutela delle somme anticipate per la promessa di vendita di cosa futura. Questo provvedimento era atteso fin dall'adozione del D.LGS. 14/2019 - in vigore il 16 marzo 2019 - con il quale si emendava

il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza in attuazione della legge 19 ottobre 2017, n. 155. In tale sede fu demandato ad un successivo provvedimento attuativo il proposito di curare le caratteristiche e il testo della garanzia a tutela di detti negozi giuridici.

Inutile sottolineare quanto il modello standard, oggetto di attenzione in questa dissertazione, fosse atteso dal mercato delle costruzioni private, estremamente penalizzato da questa lacuna. L'assenza di uno strumento così importante rendeva molto oneroso e complicato il ricorso all'utilissimo strumento del finanziamento interno, fondamentale nel segmento delle costruzioni civili ad uso abitativo.

Giova ricordare che le garanzie adottate dalla legge 210 del 2005 - che trova attuazione nel D. Lgs 122/2005 - hanno rappresentato una svolta epocale per la tutela dei diritti dei compratori, i quali risultavano essere letteralmente indifesi rispetto alle insolvenze e fallimenti degli operatori del settore

delle costruzioni. L'adozione di un testo di garanzia uniforme, sia per la garanzia delle somme versate in anticipo, sia per la tutela decennale per le difformità e i vizi occulti delle costruzioni, rappresenta ormai un caposaldo irrinunciabile del mercato cui tutti i protagonisti - costruttori ed acquirenti - fanno riferimento per le reciproche tutele nei rapporti.

La scelta di percorrere la strada del modello standard, con l'utilizzo di uno schema tipo che faccia riferimento ad un unico testo univoco, valorizza l'esperienza pluridecennale maturata negli appalti pubblici attraverso lo strumento della scheda tipo. A questo si aggiunge un capitolato minimo abbastanza interessante.

Il testo, pur risultando abbastanza "tecnico", appare molto più leggero dal punto di vista del rimando ai vari riferimenti codicistici, senza peraltro rinunciare alla tutela dei diritti degli acquirenti che risultano essere abbastanza protetti. Senza entrare troppo nel dettaglio, appare interessante

la scelta dell'estensore che ha mantenuto un sobrio equilibrio tra le parti evitando di eccedere in alcune pretese che - al contrario - come accade in altri ambiti, possono sbilanciare molto il contratto. Infatti, quando si abbonda nella tutela di una sola parte, ne consegue un inefficace sbilanciamento che genera solo contrasti nella fase di assunzione del rischio.

Risulta molto apprezzabile la scelta di mantenere ferme le tutele di cui all'articolo 3, comma 3 del decreto legislativo 122/2005 (come modificato dal "Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza" di cui al decreto legislativo 12 gennaio 2019, n. 14), regolate dalla rinuncia agli effetti di cui al 1944 c.c. che potrebbe apparire ridondante, ma la conferma costituisce quantunque una opportuna tutela. Altrettanto interessante il contro bilanciamento a favore del garante, contenuto in alcuni passaggi importanti inseriti nell'articolo 6 "modalità di escussione della garanzia". Tra questi l'esibizione della prova del pagamento a cura del garante, l'evidenza delle trascrizioni pregiudizievoli, visure ed estratti del registro delle imprese che certifichino eventuali stati di insolvenza e procedure concordatarie a carico del contraente che possano determinare il diritto all'incameramento della garanzia da parte del beneficiario.

Sono confermate le

tutele riconducibili alle scelte di continuità operate dagli organi preposti e la restituzione al garante di somme eccedenti nel caso in cui il beneficiario, successivamente all'escussione, si avvallesse di un diritto di prelazione con conseguenti vantaggi economici.

Dirimente, a parere di chi scrive, la possibilità di stipulare l'atto definitivo di trasferimento dell'immobile anche senza l'assicurazione postuma decennale. Tale tesi è confermata dal comma 3 dell'art. 2 del nuovo testo della fidejussione, nel quale si dispone che "La Garanzia cessa altresì di produrre effetti qualora l'atto di (trasferimento) cui al paragrafo precedente sia stipulato nonostante l'inadempimento all'obbligo assicurativo (della postuma decennale) di cui all'articolo 4 del Decreto legislativo." È evidente che, alla luce di quanto riportato, è possibile trasferire il bene anche senza aver prestato l'assicurazione postuma decennale.

Questa prescrizione parrebbe

andare in contrasto con l'art. 4 del D. Lgs 122/2005 che testualmente riporta "Il costruttore è obbligato a contrarre ed a consegnare all'acquirente all'atto del trasferimento della proprietà a pena di nullità del contratto che può essere fatta valere solo dall'acquirente, una polizza assicurativa indennitaria decennale a beneficio dell'acquirente ...".

È del tutto evidente che la nullità riguarda il cosiddetto "compromesso di acquisto" e non osta in alcun modo la possibilità per il promittente acquirente di stipulare l'atto di trasferimento definitivo dell'immobile oggetto di interesse che - giova ricordarlo - è sottoposto alle ordinarie norme previste nel Codice civile e non soggiace affatto alle disposizioni (di nullità) previste dal D. Lgs 122/2005. In conclusione, al lordo di queste novità, il testo del modello standard adottato dal regolamento rappresenta un interessante equilibrio tra i diritti delle parti coinvolte. Questa apprezzabile scelta potrà rappresentare una svolta fondamentale per sbloccare il settore delle costruzioni, da tempo in attesa di questo provvedimento. Un testo ostico e troppo penalizzante per le Imprese di assicurazioni, che fin dall'entrata in vigore della legge 210 hanno sempre guardato con sospetto queste garanzie, avrebbe potuto ulteriormente condizionare il mercato dell'edilizia privata. ■

Nasce InSalute Servizi: Intesa Sanpaolo Vita e Blue Assistance insieme per proteggere la salute

La nuova società opererà nella gestione specializzata di prestazioni sanitarie e assistenziali, con una decisa spinta verso i servizi digitali. Il closing è previsto entro il primo semestre 2023, previo ottenimento delle autorizzazioni necessarie



Nicola Fioravanti
amministratore delegato
Intesa Sanpaolo Vita



Luca Filippone
direttore generale
Reale Group

Il Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo Vita ha approvato l'avvio di una partnership con Reale Group. L'accordo prevede il conferimento di un ramo d'azienda di Blue Assistance – Società di servizi di Reale Group, specializzata nell'assistenza sanitaria – alla nuova Società "InSalute Servizi", costituita all'interno della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo, dedicata alla gestione dei sinistri e allo sviluppo di un network di strutture sanitarie convenzionate ("TPA", Third Part Administrator), a supporto dell'offerta assicurativa di Intesa Sanpaolo RBM Salute. Il closing è previsto entro il primo semestre 2023, previo ottenimento delle autorizzazioni necessarie.

Il progetto conferma la strategia della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo ed il suo piano di sviluppo nell'assicurazione sanitaria, avviato nel 2020 acquisendo RBM Salute. L'obiettivo è di sviluppare un network di strutture sanitarie convenzionate, a supporto dell'offerta dei servizi assicurativi in ambito salute, partendo dalla condivisione dell'attuale network di Blue Assistance e delle sue competenze e tecnologie. La società di servizi di Reale Group proseguirà, parallelamente a questa joint venture, le proprie attività con le compagnie del gruppo e il business extra-captive, senza alcuna variazione di impegno rispetto alle strategie pianificate.

InSalute Servizi – società partecipata al 65% da Intesa Sanpaolo Vita ed al 35% da Blue Assistance – promuoverà rilevanti sinergie tra i due partner, mettendo a fattor comune i sinistri da loro gestiti e facendo leva su una serie di asset di proprietà di Blue Assistance, quali: know how tecnico e relazionale, con esperienza trentennale nel settore e forte di una cultura incentrata sulla Qualità. Blue Assistance, infatti, è certificata secondo la norma ISO 9001:2015, per assicurare nel tempo un costante miglioramento dei livelli di performance; network di circa 4.000 strutture sanitarie, attentamente selezionate e monitorate, e una piattaforma web per il governo degli aspetti operativi ed amministrativi; sistema operativo proprietario, flessibile e con meccanismi automatizzati per la gestione delle pratiche; accesso all'area riservata per gli assistiti che permette azioni dispositive e informative sulle

La Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo prosegue il percorso di sviluppo nel ramo protezione e nell'assicurazione sanitaria

proprie pratiche, disponibile anche tramite APP, caratterizzata da una user experience semplice ed intuitiva; partnership e relazioni consolidate con fornitori e outsourcer, per il servizio di customer care; innovazione in tutti gli ambiti in cui opera, in particolare nel Digital Health grazie alla creazione di piattaforme (VirtualHospital.blue) che integrano servizi di medicina digitale (telefonici, video-consulti), domiciliarità (consegna farmaci, medici e personale sanitario a domicilio), network convenzionato. La società sarà attiva nella gestione delle prestazioni sanitarie e assistenziali verso la clientela captive di Intesa Sanpaolo, verso i fondi sanitari Integrativi, le casse assistenziali, le mutue, le aziende e gli altri enti operanti nei comparti della sanità integrativa e dell'assistenza.

Massimo Tessitore, amministratore delegato e direttore generale di InSalute Servizi, porterà nel settore protezione e salute le competenze messe a disposizione del Gruppo Intesa Sanpaolo fin dal 2012, in particolare nella trasformazione dei canali digitali del retail banking e nello sviluppo dell'app Intesa Sanpaolo Mobile, pluripremiata tra i servizi bancari mobile europei. Digitalizzazione e automazione dei servizi, rappresentano uno dei punti caratterizzanti il Piano d'Impresa 2022-2025 di tutto il Gruppo Intesa Sanpaolo e saranno i fattori decisivi per un migliore e distintivo livello di servizio.

Con questo accordo, la Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo conseguirà diversi obiettivi strategici in ambito salute: servizio proattivo e migliore qualità complessiva dei servizi erogati, a vantaggio dei clienti; maggiore agilità nell'evoluzione dell'offerta assicurativa e flessibilità nello sviluppo di partnership con strutture convenzionate, intermedie direttamente; integrazione ed innovazione del servizio offerto, attraverso soluzioni informatiche evolute, booking online, accesso alla cartella digitale del paziente, prestazioni innovative, come la telemedicina; sinergia con Blue Assistance nella gestione delle attività in comune, sui network dedicati ai servizi Salute.

Blue Assistance, realtà leader e premiata per l'unicità del suo ruolo di TPA nel mercato Salute e Assistenza, attraverso il suo team e Marco Mazucco, amministratore delegato della società, vede riconosciuto il grande lavoro di sviluppo e qualificazione profuso in questi anni. Blue Assistance, infatti, unisce la cura della relazione con gli assistiti, la precisione e velocità nei servizi ad una customer experience digitale.

L'accordo permetterà una ancora più proficua collaborazione con il network convenzionato grazie alla messa a fattor comune con un partner della dimensione di Intesa Sanpaolo, dei volumi dei sinistri gestiti. Questo consentirà ottimizzazione dei costi, dei processi e migliore servizio per gli assistiti; il consolidamento della leadership nel settore assicurativo; un'ulteriore spinta all'innovazione tecnologica grazie alla sinergia con un partner fortemente sensibile ai temi digitali.

Nicola Fioravanti, Ad di Intesa Sanpaolo Vita, Responsabile della Divisione Insurance del Gruppo Intesa Sanpaolo e presidente della nuova società, ha dichiarato: "L'accordo odierno, con una realtà dalle competenze consolidate come Blue Assistance, costituisce una spinta fondamentale per lo sviluppo del nostro business nel mondo della protezione e della salute, che già da diversi anni abbiamo individuato come settore decisivo per l'ulteriore crescita della nostra Divisione. Grazie al modello di bancassurance di Intesa Sanpaolo, unico in Italia, alla strategia digitale vincente del nostro Gruppo e all'ampliamento delle strutture sanitarie a disposizione della nostra clientela, offriremo un servizio sempre più efficiente ed avanzato ai cittadini e agli Enti che si affidano alle nostre soluzioni di sanità integrativa".

"La protezione delle persone è al centro delle nostre strategie - ha aggiunto **Luca Filippone**, direttore generale di Reale Group -. L'ecosistema salute è già oggi per Reale Group un'area strategica prioritaria e di eccellenza, sia per la vertente assicurativa, che per quella dei servizi. La joint venture con un player del livello e della qualità di Intesa Sanpaolo ci permetterà di rinforzarla ulteriormente. Uniamo infatti la professionalità, l'esperienza e l'eccellenza del servizio di Blue Assistance con l'importante numero di clienti di Intesa Sanpaolo, per assicurare risposte innovative e tempestive ai bisogni di un mercato sempre più esigente". ■

Swiss Re, non assicurato il 90% dei rischi informatici

I premi assicurativi globali in ambito cyber nel 2021 sono arrivati a totalizzare 10 miliardi di dollari con una previsione di crescita annua del 20% da qui al 2025



Jérôme Haegeli

Gli attacchi informatici sono sempre più gravi e sofisticati, gli hacker utilizzano tecniche ogni giorno più evolute, la diffusione dei ransomware ha abbassato le barriere di ingresso per i criminali informatici, la crescente digitalizzazione delle infrastrutture le rende vulnerabili fino a potenziali interruzioni di servizi essenziali come fornitura di acqua, energia o connessione ad Internet. Secondo un nuovo studio di Swiss Re, una delle principali compagnie di riassicurazione al mondo, in ambito informatico è perciò necessario un nuovo approccio da parte delle compagnie e del settore assicurativo. "L'aumento degli attacchi informatici ha aumentato

to la consapevolezza dei rischi e quindi la domanda di protezione assicurativa in ambito cyber – dice **Jérôme Haegeli**, Capo economista di Swiss Re – ma per la difficile quantificazione delle potenziali perdite e per via di uno scenario in rapida evoluzione, il rischio informatico ha attualmente una 'assicurabilità' limitata. Questo restringe la capacità del mercato, con un gap di protezione in ambito cyber che è intorno al 90%".

Nel rapporto pubblicato da Swiss Re si riscontra che l'aumento degli attacchi informatici ha spinto il mercato, con i premi assicurativi globali in ambito cyber che nel 2021 sono arrivati a totalizzare 10 miliardi di dollari e la previsione di una crescita annua del 20% da qui al 2025, quando si stima verrà raggiunto un ammontare complessivo di 23 miliardi di dollari di raccolta. Tuttavia, considerando che i danni globali derivanti dal rischio informatico ammontano a circa 945 miliardi

di dollari, il 90% delle perdite rimane non assicurato. Nonostante la rapida crescita, i premi rimangono una frazione delle perdite e questo 'gap' è dovuto ad alcuni limiti di assicurabilità per questo tipo di rischio. Per esempio, per via dell'interconnessione dell'economia ogni singolo attacco può potenzialmente avere impatti sull'intero portafoglio di un riassicuratore, con danni di tipo sistemico la cui copertura può essere insostenibile. Inoltre, le perdite sono prevalentemente causate da errori umani e sono quindi, non essendo di tipo accidentale o casuale, di difficile quantificazione.

"C'è un enorme potenziale di crescita in ambito cyber, ma il mercato deve ancora maturare. Il nostro settore ha un ruolo chiave in tre ambiti: migliorare uso dei dati e dei modelli, aumentare la coerenza e la chiarezza dei contratti, individuare nuove fonti di capitale" dice **John Coletti**, Responsabile Cyber Reinsurance di Swiss Re. Secondo Swiss

Re è cruciale una migliore conoscenza dei rischi perché ciò contribuisce a mitigare le conseguenze degli attacchi. Inoltre, poiché il 'cyber' si compone di elementi sia umani che tecnologici è per sua natura in continua evoluzione ed è perciò necessaria una collaborazione rafforzata tra aziende, assicuratori e governi. ■



IL PATRIMONIO IN UN BIT

La conoscenza approfondita dei processi e delle normative di riferimento, unita a competenze tecnologiche, permettono di offrire al mercato consulenza e soluzioni informatiche per tutti gli aspetti legati alla **gestione di beni immobiliari**.

- Conosci il tuo patrimonio
- Efficienti i tuoi processi
- Valuti le performance

SISTEMA COMPLETO DI GESTIONE IMMOBILIARE

SISTEMA INFORMATIVO SIA WEB CHE APP

TECNICI JUST IN TIME PER LE ESIGENZE DEL CLIENTE

IdeaRE
www.idearespa.eu

A subsidiary of
RINA Prime Value Services



Ritorno alle origini per Alleanza Assicurazioni, compagnia del Gruppo Generali, che sceglie Genova – la città dove fu fondata nel 1898 – per riunire agenti e management di tutta Italia in occasione del suo 124° anniversario.

Alla convention annuale dal titolo “In viaggio insieme”, che si è tenuta lo scorso 12 ottobre ai Magazzini del Cotone di Genova davanti a una platea di 700 persone e oltre 11.000 collaboratori collegati in diretta streaming, **Davide Passero** (nella foto sotto), CEO della compagnia, ha annunciato risultati record e tracciato il prossimo piano triennale di crescita sostenibile della Compagnia, che fa leva su: Protezione, Investimenti, Qualità Distributiva, Digitalizzazione, e Utilizzo dei Dati. **Giancarlo Fancel**, country manager e amministratore delegato di Generali Italia ha così dichiarato: “Da 124 anni Alleanza accompagna i propri clienti e cresce insieme a loro. Un cammino lungo, affascinante e ricco di sfide che Alleanza ha saputo sempre cogliere. Nel 2022



Convention Alleanza Assicurazioni 2022 “In viaggio insieme”

La compagnia è da 124 anni al fianco delle famiglie per risparmio, investimenti, previdenza e protezione. La “consulenza di valore” spinge la Nuova Produzione record a oltre 3 miliardi di euro nel 2021

la compagnia si è distinta con numeri importanti sia nella produzione sia nella raccolta e lo ha fatto in uno scenario che rimane sfidante, caratterizzato ancora dalla pandemia, da tensioni geopolitiche e da un contesto macroeconomico globale complesso. Questi risultati confermano che Alleanza è un'eccellenza per il Gruppo Generali e per il nostro Paese”.

Davide Passero ha dichiarato: “Questo ritorno a Genova, la città dove la nostra Compagnia è stata fondata nel 1898, ha per noi un forte significato simbolico di ripartenza dopo un lungo periodo attraversato dalla pandemia. Gli ultimi tre anni, infatti, hanno rappresentato per Alleanza un percorso impegnativo e sfidante, attraverso cambiamenti epocali. Nonostante il contesto globale complesso, abbiamo concluso con successo il piano 2019-21 raggiungendo risultati record e centrando tutti gli obiettivi che ci eravamo posti. Ora si apre il nuovo ciclo strategico 2022-24 fondato su cinque pilastri: lo sviluppo della protezione e degli

investimenti, l'ulteriore spinta sulla digitalizzazione, la qualità distributiva, l'utilizzo di dati. Con la consapevolezza di saper rispondere al meglio alle nuove sfide che ci attendono, proseguiremo con il nostro piano di crescita sostenibile per continuare ad essere al fianco delle famiglie in tutti i momenti rilevanti della vita. Questo per noi significa fare bene impresa contribuendo alla sostenibilità del Paese, attraverso azioni concrete a favore della collettività e dei territori in cui operiamo”. Alleanza, assicuratore leader in Italia nel ramo Vita con 1,9 milioni di clienti, è oggi il primo network assicurativo digitalizzato in Europa con un modello consulenziale “Stile Alleanza” fondato su tecnologia digitale, consulenza di valore e un rapporto diretto e personalizzato con i clienti. Questa strategia ha portato a un innalzamento delle competenze consulenziali, con investimenti in formazione della Rete (1 milione di ore di formazione erogate ogni anno), tecnologia e innovazione della gamma di offerta. Tutto ciò ha

consentito di registrare nel 2021 una Nuova Produzione record di oltre 3 miliardi di euro, cresciuta del 33% nel triennio, a partire da fine 2018.

Nel primo semestre 2022 la Nuova Produzione ha raggiunto quota 1,6 miliardi (+6% vs I semestre 2021, in un contesto di mercato negativo che segna -11% nello stesso periodo). Oggi l'indice di solvibilità della Compagnia si attesta al 265%, tra i più alti del mercato.

Forte delle sue competenze distintive in ambito Protezione Vita, Salute e Casa, Alleanza prosegue la sua crescita in questo settore registrando una Raccolta Totale Protezione che è raddoppiata nel triennio 2019-21 e oggi sfiora i 300 milioni di euro.

Contestualmente, a testimonianza di questi importanti risultati, è aumentata la soddisfazione riscontrata dai clienti: l'NPS (Net promoter score) nel 2021 ha raggiunto quota 23%, crescendo di oltre 10 punti nel triennio 2019-21. ■

Unipol gruppo e Shell Italia per la mobilità e la transizione energetica

La partnership favorirà lo sviluppo di un'offerta completa e innovativa rivolta agli automobilisti con l'obiettivo di contribuire alla transizione ecologica del Paese



Unipol Gruppo e Shell Italia hanno firmato un accordo di collaborazione, per avviare una partnership strategica nel settore della mobilità in Italia. La partnership favorirà lo sviluppo di un'offerta completa e innovativa rivolta agli automobilisti con l'obiettivo di contribuire alla transizione ecologica del Paese e basata su cinque aree principali: telepedaggio, carta carburante, mobilità elettrica, telematics e gestione delle flotte aziendali. Sul fronte del telepedaggio, dove UnipolMove, realizzato da UnipolTech, ha debuttato con successo con 300.000 dispositivi distribuiti nei primi 5 mesi, la sinergia con Shell rivestirà un ruolo rilevante per accelerare l'espansione di UnipolMove in Italia, sia tramite la forza vendita di Shell che attraverso la presenza fisica presso le stazioni di servizio a marchio Shell. Shell ha di recente lanciato in Italia la Shell Card EV, la carta carburante di Shell Fleet Solutions che, con un solo strumento, permette ai clienti di rifornirsi di carburante tradizionale presso circa 7.000

stazioni di servizio convenzionate in Italia e oltre 30.000 in Europa, e di effettuare la ricarica elettrica presso 28.000 punti di ricarica pubblici in tutta Italia (oltre il 95% del totale) ed altri 370.000 in tutta Europa. L'obiettivo è raggiungere una crescita consistente all'interno del segmento di mercato delle carte carburanti insieme a Unipol, promuovendo la carta Shell alle flotte che vogliono un'opzione di riduzione di emissioni e un'offerta di mobilità integrata. La nuova offerta verrà proposta ai clienti di UnipolRental e di UnipolMove e a quelli delle agenzie UnipolSai, oltre al crescente mercato dei flexible benefit attraverso la piattaforma Tantosvago, recentemente acquisita dal Gruppo e che ha permesso l'ingresso nel mercato del welfare aziendale. Entrambi i Gruppi hanno come priorità strategica la sostenibilità: pertanto la diffusione della mobilità elettrica è un capitolo importante dell'accordo. Essa si concretizzerà da subito con la diffusione della Shell Card EV, e si svilupperà in seguito con l'instal-

lazione di colonnine di ricarica, pubbliche e private, proprio per favorire la diffusione della mobilità elettrica. La partnership permetterà non solo di ampliare ulteriormente la rete di destination point di Shell Recharge con le realtà affiliate al Gruppo Unipol, come per esempio la catena di alberghi UNA, ma darà anche accesso alle colonnine di ricarica ai clienti privati e corporate del Gruppo Unipol.

Telematica e gestione delle flotte aziendali rappresentano le altre due aree in cui Unipol Gruppo e Shell uniranno le forze per sviluppare un'offerta congiunta a partire dalla conoscenza dei bisogni dei propri clienti, utilizzando i dati disponibili delle oltre quattro milioni di scatole nere Unipol e l'ampia base clienti delle flotte aziendali di Shell. Una cooperazione che permetterà di creare offerte su misura per rispondere, in maniera tempestiva e innovativa, alle esigenze dei clienti, e soprattutto di favorire ancora una volta l'efficienza, con benefici diretti sull'ambiente. ■

Telematica e gestione delle flotte aziendali sono altre due aree in cui Unipol Gruppo e Shell uniranno le forze

Il loss adjuster nel mercato assicurativo europeo

Nuove prospettive per una professione in evoluzione



Fabrizio Vignati

Giornalista

In Italia continuiamo a chiamarli “periti non auto”, ma – nello scenario assicurativo europeo – la figura del loss adjuster è una delle professioni più aperte ad evoluzioni e sviluppi futuri. È quanto emerge da un’interessante ricerca dei professori Alberto Monti e Lydia Velliscig della IUSS di Pavia dal titolo *La disciplina giuridica e il ruolo operativo del perito assicurativo non motor in Europa*. Dallo studio – un’analisi comparativa della figura professionale in Francia, Germania, Spagna e Italia – emerge soprattutto l’assenza di un inquadramento giuridico unitario a livello europeo. Per questo, nei singoli Stati – con la sola eccezione virtuosa della Spagna – molto viene an-

Il perito assicurativo non motor è una figura consulenziale multidisciplinare che – sebbene non ancora adeguatamente regolamentata a livello nazionale e comunitario – presenta ampi margini di evoluzione del ruolo e di crescita professionale. Anche in senso imprenditoriale, come dimostra la presenza sempre più rilevante dei “provider”: società di capitali che offrono alle compagnie servizi integrati nei settori perizie, riparazione diretta, bonifiche, audit e formazione

cora lasciato all’autoregolamentazione dei professionisti e alla prassi delle compagnie di incaricare un perito in caso di sinistro. In tutti gli ordinamenti, però, emerge “una progressiva valorizzazione della figura del fornitore di servizi peritali con riferimento al meccanismo liquidativo” e “una generale tendenza a rendere il perito sempre più protagonista della fase operativa di indennizzo, prevedendo che lo stesso si debba strutturare per offrire una gamma di prestazioni più ampia alle imprese e, in ultima analisi, agli assicurati”. Anche in Italia, quindi, i loss adjuster oggi non sono più soltanto liberi professionisti – rappresentati da associazioni storiche come l’Aipai

(Associazione Italiana Periti liquidatori Assicurativi Incendio e Rischi Diversi) e riuniti in studi professionali – ma operano sempre più spesso in grandi imprese: “Un’evoluzione moderna della professione è quella rappresentata dai provider – spiega **Alessandro Chiari**, presidente di Assiprovider – società di capitali che offrono alle assicurazioni servizi integrati nei settori perizie, riparazione diretta, bonifiche, audit e formazione”. L’associazione annovera oltre 20 società, con un fatturato complessivo di oltre 150 milioni di euro, un migliaio di addetti, oltre 300.000 sinistri e 10.000 riparazioni e centinaia di risanamenti/bonifiche ogni anno. “Ad esempio, nel caso della gestione degli eventi atmosferici – prosegue Chiari – aggregare risorse in modo tempestivo è oggi possibile solo a società con dimensioni tali da consentire la copertura di aree territoriali rilevanti. Ma anche nella gestione dei reclami per conto delle compagnie solo i provider dispongono delle risorse umane e tecnologiche necessarie per analizzare centinaia di pratiche ed elaborare processi che – nel breve periodo – portino a minimizzare il numero e l’incidenza dei reclami stessi, migliorando il servizio per gli assicurati e garantendo risparmi e ricadute reputazionali positive alle compagnie”.

Ai loss adjuster – liberi professionisti o operatori di un provider – sono richieste non solo capacità consulenziali e skill multidisciplinari, di tipo sia tecnico-ingegneristico che giuridico, ma sempre più anche skill relazionali e comunicative: grazie anche alla loro conoscenza del territorio, infatti, essi hanno un’interlocuzione privilegiata con gli assicurati. Nonostante spesso operino per conto di assicurazioni e banche, poi, essi devono sempre mantenere un certo grado di autonomia, anche se all’interno di linee guida precise fornite dal committente.

In tutti gli ordinamenti considerati dalla ricerca, inoltre, l’analisi delle prassi operative ha mostrato come le assicurazioni richiedano ai fornitori di servizi peritali “maggiore speditezza” nella gestione delle fasi di accertamento e di liquidazione del sinistro, grazie anche all’uso più

frequente di tecnologie, compresa l’intelligenza artificiale. “Quello dell’innovazione tecnologica è oggi uno snodo fondamentale – conferma **Adriano Celenza**, ceo di TIS Group, provider tra i più attivi nell’innovation –; in Italia il corpo peritale è, ad esempio, tra i più avanzati in Europa ad applicare le nuove tecnologie alla perizia tradizionale nel campo degli eventi atmosferici: la “pre-perizia digitale”, un check up preventivo basato sull’hi-tech che consente alle compagnie di risparmiare nei risarcimenti e di incrementare la soddisfazione del cliente”. “Tuttavia – precisa Celenza – la tecnologia, da sola, non basta: per essere efficaci queste innovazioni tecnologiche hanno sempre bisogno dell’intervento della persona umana esperta”. I provider, poi, sono anche in grado di offrire servizi di riparazione in forma specifica, dove, però, la diffusione negli altri Paesi europei è maggiore che da noi: alcune stime che circolano nelle compagnie parlano di un livello superiore al 30%, mentre in Italia saremmo ancora sotto il 4%. Un ampliamento del perimetro delle attività attribuite al loss adjuster che – dice ancora la ricerca della IUSS – “implica una maggiore specializzazione e la necessità che il fornitore di servizi peritali sia in grado di offrire servizi specialistici con riferimento alla fase indennitaria”.

Nei principali Paesi europei assistiamo, quindi, ad una progressiva valorizzazione della figura del loss adjuster. In Italia, invece, gli operatori del settore lamentano ancora una scarsa disponibilità di personale, dovuta al fatto che il perito non auto è ritenuto ancora una figura poco attrattiva, con scarso ricambio generazionale. Per questo, forse, le compagnie dovrebbero pensare di investire maggiormente in questa professione consulenziale pluri-competenze, che potrebbe anche costituire una valida opzione lavorativa per le nuove generazioni. ■



Generali sigla in Portogallo un accordo di distribuzione di prodotti assicurativi con il Gruppo CTT

Tranquilidade, il marchio di Generali nel Paese della penisola iberica, ha stipulato un'intesa a lungo termine con la società attiva nei servizi postali



Jaime Anchustegui,
CEO International di Generali

Generali ha siglato in Portogallo un accordo con il Gruppo CTT, società attiva nei servizi postali, per la distribuzione di polizze Vita e Danni attraverso la rete di CTT. Alla partnership si affiancherà l'acquisizione da parte di Generali di una partecipazione in Banco CTT, attraverso un aumento di capitale riservato pari a 25 milioni di euro. Generali diventerà così azionista dell'istituto con una quota pari a circa l'8,71%. Attraverso questa partnership, i prodotti assicurativi di Tranquilidade saranno distribuiti da CTT e da Banco CTT, sulla base di un accordo di distribuzione a lungo termine, con un periodo di esclusiva quinquennale rinnovabile.

Jaime Anchustegui, (nella foto) CEO International di Generali, ha affermato: "Questo accordo conferma la strategia di Generali di consolidare la posizione di leadership del Gruppo nel mercato assicurativo portoghese ed è pienamente in linea con il piano strategico 'Lifetime Partner 24: Driving Growth'. La partnership con il Gruppo CTT ci permetterà di accrescere ulteriormente il valore per i nostri clienti in Portogallo grazie all'ampliamento della nostra capacità distributiva".

Pedro Carvalho, CEO di Tranquilidade, Gruppo Generali, ha aggiunto: "La partnership con il Gruppo CTT è un importante passo strategico per Tranquilidade e per la crescita del Gruppo Generali in Portogallo. Ci consentirà di ampliare in modo significativo le nostre attività nel Paese nel corso dei prossimi tre anni e di cambiare il paradigma attuale del mercato assicurativo portoghese attraverso l'introduzione di soluzioni innovative e avanzate. Siamo molto lieti di avere il Gruppo CTT e Banco CTT come partner di lungo termine e, di conseguenza, di contribuire alla loro crescita, facendo leva sulle sinergie previste dall'accordo e beneficiando della solida presenza del Gruppo CTT nel Paese, grazie al suo esteso network retail e alla sua piattaforma digitale all'avanguardia". Grazie all'accordo con il Gruppo

CTT e con Banco CTT, Tranquilidade raggiungerà nuovi clienti, in particolare nel segmento Vita, aumentando significativamente i premi complessivi.

Alla fine del 2021, i premi di Tranquilidade ammontavano a 1,14 miliardi di euro di cui 1,06 miliardi nel segmento Danni e 80 milioni di euro nel segmento Vita.

Banco CTT ha attualmente oltre 600mila clienti, assistiti da strumenti digitali avanzati e una rete di oltre 200 filiali estesa su tutto il territorio nazionale. Banco CTT, nato nel marzo 2016, conta oggi oltre 2 miliardi di euro di depositi dei clienti, con oltre un miliardo di credito erogato. L'operazione sarà perfezionata a seguito dell'approvazione da parte delle autorità regolatorie competenti. Tranquilidade e il Gruppo Generali sono stati assistiti da Arcano Partners in qualità di advisor finanziario esclusivo e da Morais Leitão in qualità di advisor legale. ■

L'accordo rafforza la capacità distributiva di Generali in Portogallo che investe 25 milioni di euro e diventa azionista di Banco CTT

È in edicola



**CON SOLI 25,00 EURO AVRAI DIRITTO A RICEVERE 5 NUMERI
E CON 23,00 EURO LA VERSIONE DIGITALE IN PDF**

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:
Chiama il n.0171.392201 (dalle 8,30 alle 12,30)
Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com
Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959
intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

CRESCITA RECORD PER IL VALORE GLOBALE DEL BRAND ALLIANZ

Per il quarto anno consecutivo, Allianz si conferma il brand assicurativo #1 al mondo, secondo la classifica Best Global Brands 2022, pubblicata dall'importante società di consulenza Interbrand. Quest'anno, con un eccezionale valore del brand salito a 18,7 miliardi di dollari, Allianz registra una crescita di 3,5 miliardi rispetto al 2021, con un incremento a doppia cifra pari al 23%, posizionandosi tra i 15 Top brand globali in più rapida crescita. L'incremento del valore del brand Allianz – che è il più significativo tra i competitor diretti e tutta l'industria assicurativa – è egualmente distribuito fra le tre dimensioni considerate da Interbrand: risultati finanziari, importanza del brand e performance. Nel ranking 2022 Allianz si conferma al 34° posto tra i Top 100 brand globali. L'aumento del 23%, dopo il +17% del 2021, è il più forte da quando Allianz è entrata nella classifica dei Top 100 brand globali nel 2007 Carlo Balzarini, Head of Market Management & Network Communication di Allianz ha commentato: "Siamo orgogliosi di questo traguardo, reso possibile grazie al lavoro e all'impegno costante di tutti i dipendenti, gli agenti e i financial advisor che ogni giorno seguono con passione i clienti e li preparano a vivere al meglio, perché assicurati, tutto il bello della vita. Un brand in crescita è il riconoscimento da parte dei nostri clienti e investitori del fatto che Allianz rappresenta una parte sempre più importante e rilevante delle loro vite, in linea con il nostro Purpose 'Assicuriamo il vostro futuro'". ■

SARA VITA RINNOVA IL PIP "LIBERO DOMANI"

L'obiettivo è di offrire un piano previdenziale completo e su misura per il cliente

Sara Vita presenta sul mercato una nuova edizione di "Libero Domani", il piano di previdenza individuale pensato per integrare la pensione pubblica e non rinunciare al proprio stile di vita, arricchito con un nuovo ventaglio di opzioni di investimento. L'obiettivo di Libero Domani è di offrire un piano previdenziale completo e su misura delle esigenze del cliente, attivabile attraverso versamenti ricorrenti e/o con il trasferimento del TFR. Il cliente può scegliere quanto e con quale periodicità versare i premi

(mensile, trimestrale, semestrale e annuale) e differenziare la modalità di gestione finanziaria degli stessi, il tutto modificabile nel tempo a seconda delle proprie esigenze. Il prodotto si arricchisce di una soluzione con maggiore componente finanziaria, per offrire ai clienti diversi profili di investimento e ottenere le migliori opportunità di rendimento, sulla base dell'orizzonte temporale e della propensione al rischio. Il piano previdenziale può cambiare nel tempo in base alle condizioni dei mercati e alle necessità individuali. Le scelte iniziali non sono vincolanti ed è possibile modificare l'investimento passando da una linea all'altra, creando la soluzione ideale e garantendo un elevato livello di personalizzazione e flessibilità. ■

CON ITAS PROGRAMMA FORMATIVO DEDICATO AL TERZO SETTORE

Itas Mutua è una realtà da sempre attenta al sociale, che nel corso del tempo si è resa protagonista di diverse iniziative volte a favorire la partecipazione comunitaria e l'inclusione. Ora lo storico gruppo assicurativo trentino – che ha da poco

superato i 200 anni di storia ed è la Compagnia assicurativa più antica d'Italia – ha aggiunto un tassello in più al proprio impegno in questa direzione, con la nascita di Itas Academy, un programma formativo dedicato al Terzo Settore

Itas Academy mette a disposizione delle realtà non profit strumenti e consigli per sviluppare potenzialità e competenze

attivo su Attiviamo Energie Positive (AEP), la piattaforma di formazione di Produzioni dal Basso, punto di riferimento nell'ambito di crowdfunding e social innovation. A compendio della proposta di ITAS Academy, anche diversi strumenti

a supporto delle realtà del Terzo Settore, come le pratiche guide scaricabili sulla raccolta fondi o sugli ETS o il tool sugli SDGs per misurare l'impatto sociale. Per informazioni: www.attiviamoenergiepositive.it/itas-academy/. ■

NEL MERCATO PERITALE C'È ADENES ITALIA

Un salto di qualità per il comparto con nuovi servizi per il mondo assicurativo

Saint Roch srl, holding delle aziende afferenti ad A&A srl, e Adenes sas, azionista di maggioranza di AlfaCin-cotti spa, si sono unite per dare vita a un nuovo gruppo di servizi per il mondo assicurativo. Alla

guida del nuovo gruppo, che si pone così come il maggior player del settore in Italia per estensione di servizi offerti e numero di dipendenti, ci sarà la holding Adenes Italia srl. Le aziende operative del gruppo Adenes Italia

(nella foto il CdA) insieme costituiscono un'offerta multispecialistica per il mercato della valutazio-

ne dei danni e dei servizi collegati, in tutti i settori e ambiti, nazionali e internazionali. ■



WEFOX APRE NUOVO TECH HUB A MILANO

wefox

Wefox, l'insurtech numero uno al mondo, continua a investire in innovazione e intelligenza artificiale con l'apertura di un nuovo Tech Hub a Milano, il terzo Hub in Europa dopo Parigi e Barcellona. In questo nuovo polo di innovazione tecnologica, che si concentrerà sull'AI per accelerare la strategia sviluppata da wefox, lavorerà un team di esperti altamente qualificati, confermando la crescita delle risorse interne, passate da 650 dipendenti nel 2021 a quasi 1600 oggi. Il Team si dedicherà alla progettazione e all'implementazione di soluzioni all'avanguardia per dare una nuova forma alle tendenze insurtech, incentivare la ricerca e rivoluzionare il settore assicurativo. L'obiettivo è affermare sempre più wefox come un importante player del settore tech. Nel nuovo Hub sarà inoltre dato largo spazio ad attività di formazione, mentoring e valorizzazione dei talenti. Il nuovo Tech Hub di wefox a Milano si trova nella sede di wefox Italy in via Filzi 27, in zona stazione Centrale. ■

WELBEE SPA, NUOVA SOCIETÀ DI UNIPOLSAI

UnipolSai ha costituito la società WelBee Spa, interamente partecipata dalla compagnia assicurativa, con l'obiettivo di commercializzare flexible benefits tramite una piattaforma proprietaria che utilizza direttamente il catalogo di servizi e prodotti di Tanto-svago Srl, di cui UnipolSai ha acquisito il 75% nel luglio scorso, attraverso diversi canali: rete diretta, rete di agenti assicurativi e accordi con canali terzi. L'operazione si inserisce nell'ambito della direttrice strategica "Beyond Insurance Enrichment" del Piano Industriale Unipol 2022-2024 "Opening New Ways", in particolare nell'ecosistema Welfare, attraverso cui UnipolSai intende rafforzare la propria presenza nel mercato,

in costante crescita, dei flexible benefits, ossia beni e servizi che non concorrono alla formazione del reddito da lavoro subordinato, lanciando una piattaforma ottimizzata per i settori Big Company e PMI. WelBee sviluppa, gestisce e commercializza soluzioni tecnologiche che consentono alle aziende di mettere a disposizione dei propri dipendenti flexible benefits. Nel dettaglio, la società predispone la piattaforma sulla quale i dipendenti delle aziende clienti finalizzano gli acquisti sfruttando il credito welfare e si occupa, inoltre, di tutte le attività propedeutiche alla predisposizione della piattaforma, quali consulenza e formazione, e di tutte le attività di presidio del cliente in termini di assistenza. ■



Franco Amicucci

Presidente Skilla, autore di *Apprendere nell'infosfera*, FrancoAngeli

Il capo come valutatore. Ispiratore di crescita

In certe organizzazioni la figura del responsabile è un ruolo non codificato, ma viene esercitato informalmente

Ogni capo è necessariamente anche un valutatore, attività formale in molte organizzazioni, con processi definiti e formalizzati, mentre in altre è un ruolo non codificato, ma esercitato informalmente. La valutazione evolve, da momento di giudizio, ad alta tensione emotiva per il valutatore e il valutato, a momento di sviluppo, di crescita, sia per il valutato che per il valutatore. Questi i valori ed i consigli presenti nei programmi formativi online di Skilla.

Ispiratori di crescita

"Tratta un uomo per quello che è ed egli rimarrà quello che è. Tratta un uomo per come potrebbe e dovrebbe essere ed egli diventerà come può e deve essere". J. W. Goethe
È questa l'affascinante sfida che viene affidata a tutti coloro che sono impegnati nella valutazione delle persone e nello sviluppo delle competenze. Nella sua accezione più evoluta valutazione significa gestione di un processo di relazione con l'altra persona, finalizzato al miglioramento di tutte le sue potenzialità.

Consapevolezza di sé

"Noi non vediamo le cose per quello che sono. Noi le vediamo per quello che noi siamo". Massima del Talmud
Valutare mette in gioco le nostre emozioni, i nostri atteggiamenti e comportamenti, la nostra cultura. Il nostro modo di rapportarci con il mondo e con gli altri è condizionato da filtri e schemi mentali acquisiti. Essere consapevoli di questi filtri e

di questi schemi ("conosci te stesso") ci fa evolvere come persone. Essere più efficaci nel nostro ruolo di valutatori ne è la conseguenza naturale.

Consapevolezza del proprio ruolo

"Chiunque creda che tutti i frutti maturano contemporaneamente come le fragole, non sa nulla dell'uva". Paracelso

Sappiamo che non è facile dichiarare differenze nella qualità del livello di prestazione tra le persone, soprattutto tra quelle che ci sono vicine. Ma è l'assunzione di responsabilità che conferisce valore vero e continuo al processo di valutazione. È necessario un reale riconoscimento delle capacità espresse per consolidare o, se necessario, offrire alle persone vere opportunità di miglioramento.

Processo continuo

"L'incontro tra due esseri umani è come il contatto di due sostanze chimiche. Se c'è reazione entrambe vengono trasformate". Carl Gustav Jung

Vogliamo fare nostra una cultura della valutazione delle competenze centrata sullo sviluppo delle persone, sulla creazione del valore, sulla maggiore comunicazione tra responsabile e collaboratore, sulla quotidianità del processo di valutazione al di là degli aspetti formali e delle tempistiche predefinite. Non si tratta di una valutazione fine a se stessa, ma di un processo di sviluppo delle persone ed esaltazione delle potenzialità di ognuno.

Alla scoperta di nuove mete

"Molti individui, come diamanti

Ogni capo è necessariamente anche un valutatore, attività formale in molte organizzazioni, con processi definiti e formalizzati

grezzi, nascondono splendide qualità dietro una ruvida apparenza".

Decimo Giunio Giovendale

L'azienda è una realtà in continua evoluzione. La necessità di cambiamento non deriva dall'insoddisfazione nei confronti della situazione attuale; anzi dalla consapevolezza di ciò che si è e delle potenzialità nasce l'energia per una nuova evoluzione, la spinta verso la scoperta di terre inesplorate. Lo stimolo a creare continuamente valore viene dalla consapevolezza di tesori nascosti, in noi e nei nostri collaboratori. Intraprendere un viaggio di ricerca comporta sempre incertezza e talvolta diffidenza; rimanere al sicuro, invece che partire, è una tentazione naturale per tutti. L'energia generata dal pensiero di una nuova conquista, dal pensiero di andare oltre le proprie abitudini, di generare miglioramento per sé, per i propri collaboratori, per l'organizzazione, garantisce un viaggio sicuro, che vale la pena intraprendere in piena responsabilità.

Le tappe del processo di valutazione. Definizione ed assegnazione degli obiettivi

"Non c'è vento favorevole per chi non sa in che porto vuole andare". Seneca

Il primo passo del processo, come sappiamo, è costituito dall'assegnazione delle attività che il collaboratore è chiamato a svolgere, specificando il livello di performance atteso, i tempi da rispettare gli standard richiesti, i risultati da ottenere. Come un faro, occorre dare chiari punti di riferimento per la direzione del lavoro. Tramite un colloquio è essenziale esplicitare il livello di aspettative, il quadro di riferimento all'interno del quale si collocano le richieste e le finalità, in modo tale che la risorsa possa assumersi la responsabilità del suo compito e autodirigersi consapevolmente nello svolgimento della propria attività lavorativa.

In questa fase occorre distinguere due diversi livelli di intervento: il primo, relativo alle attività ordinarie quotidiane, è finalizzato a consolidare e migliorare gli standard di prestazione legati alla posizione occupata; il secondo mira alla definizione di mete ulteriori, obiettivi di crescita attuabili e al tempo stesso sfidanti, che evidenziano il riconoscimento del valore della persona.

Monitoraggio, verifica e continuità del processo

"La grandezza dell'uomo si misura in base a quel che cerca e nell'insistenza con cui egli resta nella ricerca". Martin Heidegger

E nei momenti critici di ogni percorso che occorre essere presenti come punti di riferimento. I momenti di calma saranno utili per la raccolta puntuale e metodica di informazioni ed eventi significativi sulle competenze. E quindi utile costruire il diario di viaggio: una "banca dati" affidabile, per non contare esclusivamente sulla nostra memoria e per metterci al riparo dal rischio di opinioni soggettive e pregiudiziali, più vicine alla percezione che alla valutazione dei fatti.

Valutazione delle competenze

"Il dubbio o la fiducia che hai nel prossimo sono strettamente connessi con i dubbi e la fiducia che hai in te stesso". Kahlil Gibran

Questa fase del processo di valutazione consiste nella compilazione della scheda con cui si procede alla valutazione delle competenze. Dopo ogni bel viaggio ci si siede e si raccontano le avventure vissute, con lucidità si ripercorrono vittorie e sconfitte e ci si prepara per nuovi percorsi. È questo il momento in cui tirare le somme sugli obiettivi raggiunti e da raggiungere e su comportamenti organizzativi acquisiti ed acquisire. È una fase importante, sintesi del percorso attivato. È il momento di assumere pienamente la propria responsabilità e di esercitare il proprio ruolo, con serenità e chiarezza.

Feedback. Colloquio di comunicazione e confronto col valutato

"L'uomo diventa spesso ciò che crede di essere. Se continuo a dire che non riesco a fare una certa cosa, è possibile che alla fine diventi realmente incapace di farla. Al con-

trario, se ho fiducia di poterla fare, acquisterò sicuramente capacità di farla, anche se, all'inizio, magari non ne sono in grado". Mahatma Gandhi

Il colloquio di feedback deve essere un momento intenso, sincero, in cui come nei viaggi importanti, nelle avventure forti, si possono creare rapporti più solidi ed autentici, che rimarranno nel tempo.

Questa fase presuppone la capacità di riconoscere e comunicare i punti di forza da consolidare e le aree di miglioramento attese. È importante approfittare di questo momento per stipulare un patto con i valutati: impegnarsi reciprocamente a sviluppare la relazione comunicativa nella quotidianità, per uno sviluppo continuo di entrambi.

Per affrontare questa fase è necessaria una buona preparazione finalizzata a sviluppare la capacità di osservare, ascoltare, gestire le pause, accettare il silenzio e, più in generale, ad acquisire una piena consapevolezza del proprio stato emotivo per entrare in sintonia con chi si ha di fronte. ■

"Apprendere nell'infosfera"

Nell'infosfera, lo spazio ibrido dove vita reale e digitale si integrano e compenetrano, sono presenti opportunità di apprendimento come mai nella storia. La vita privata e lavorativa sono sempre più popolate da APP, realtà virtuale e aumentata, coach virtuali, sistemi di intelligenza artificiale e ambienti digitali che integrano e fanno evolvere la formazione tradizionale. In questo ecosistema, l'apprendimento è la nuova moneta che garantisce il futuro delle persone e nuovi spazi si aprono per farlo evolvere, arricchire, diventare più coinvolgente e, soprattutto, più efficace, in tutti i luoghi e i momenti della vita della persona e delle organizzazioni. Il testo di Franco Amicucci accompagna progettisti, insegnanti, formatori, consulenti dirigenti, CEO, responsabili risorse umane all'innovazione dei propri ambienti formativi, con casi, consigli utili e immediatamente operativi, esempi, testimonianze e suggestioni sui futuri possibili. Oltre 100 ambienti e tool per l'apprendimento digitale accompagnano il testo. Un libro basato sulla fiducia che investire sulla formazione creerà un futuro migliore.



Blockchain e Smart Grid: insieme verso il futuro dell'energia



Piercarlo Rolando

CEO e Founder di RINA Prime Value Services,
CEO di Prime Green Solutions

Le reti intelligenti Blockchain, nata con la criptovaluta bitcoin, e Smart Grid, che migliora la distribuzione dell'elettricità, insieme possono rendere possibile un nuovo modello di energia che si basa sulle comunità, sullo scambio e su meccanismi di ricompensa automatici. Queste nuove tecnologie sono a servizio di un futuro in cui l'utente sarà sempre più protagonista in quanto consumatore e produttore, ovvero prosumer, della distribuzione energetica virtuosa. Tutti possono fare la propria piccola parte (e guadagnarci) per arrivare alla

transizione ecologica. Siamo già nell'epoca delle reti intelligenti, sistemi che fino a poco tempo fa neanche esistevano nel nostro immaginario. Blockchain e Smart Grid sono due tecnologie che raccontano i tempi di oggi e che apparentemente sembrano non avere applicazioni in comune. La prima è una rete informatica che, grazie a un sistema strutturato di nodi, gestisce in modo sicuro la trasmissione delle informazioni, come un registro digitale. La seconda è definita una rete elettrica intelligente, in quanto è in grado di ottimizzare la distribuzione dell'energia alleggerendo la centralizzazione.

In realtà questi due mondi si stanno avvicinando più di quanto si potrebbe immaginare, grazie alla generazione rinnovabile distribuita. Anzi, sono i settori con più alto potenziale in cui investire oggi.

Da un lato le reti elettriche stanno diventando sempre più smart, anche passando dall'essere monodirezionali a bidirezionali, ovvero passando dai flussi di energia che percorrono la rete a un solo senso, quello della centrale verso le utenze, al sistema degli utenti che si scambiano energia in virtù del loro status di produttori che allo stesso tempo sono consumatori (prosumer).

Dall'altro lato c'è la Blockchain, tecnologia resa celebre dalla criptovaluta bitcoin, che consiste in un registro elettronico distribuito di transazioni

Le reti elettriche stanno diventando sempre più smart: da monodirezionali sono passate a essere bidirezionali

Immaginate una comunità di abitanti dotata di pannelli fotovoltaici, una comunità che voglia scambiarsi energia liberamente, a seconda delle necessità di consumo e con meccanismi di ricompensa automatici

attraverso blocchi. Le particolarità principali della Blockchain sono la sua immutabilità nel tempo e la possibilità per ogni nodo della rete di partecipare al processo di approvazione delle transazioni in cambio di una ricompensa in criptovaluta.

Poste queste premesse, immaginate ora una comunità di abitanti dotata di pannelli fotovoltaici, una comunità che voglia scambiarsi energia liberamente, a seconda delle necessità di consumo e con meccanismi di ricompensa automatici. Tutto ciò sarebbe reso possibile proprio dall'unione tra Blockchain e Smart Grid. In altre parole sarà possibile vendere o acquistare elettricità in maniera completamente automatica (basandosi sul costo o sulla necessità di ogni singola abitazione), lasciando che sia la Blockchain a trasferire l'energia da un'utenza all'altra e a eseguire le transazioni senza l'ausilio di un intermediario. Può sembrare fantascienza, ma è una realtà che si sta realmente e gradualmente diffondendo. Iniziando dal 2016, con alcuni pionieri abitanti di Brooklyn (New York) dove è stata implementata una microrete elettrica alimentata a pannelli solari chiamata The Brooklyn Microgrid, di cui fanno parte dieci abitazioni del quartiere che possono scambiarsi elettricità senza doversi rivolgere a nessuna società esterna che svolga il ruolo di intermediario¹. Gli abitanti decidono, infatti, in totale autonomia, attraverso aste automatiche, il prezzo a cui comprare o vendere energia rinnovabile ai vicini. Fino ad arrivare a una delle ultime sperimentazioni, lanciata nel febbraio 2020 a Brixton, quartiere a sud di Londra, i cui abitanti stanno testando la compravendita di energia solare tra privati con la collaborazione della società energetica francese EDF².

Ma la Blockchain sarà di aiuto anche nella gestione dei servizi di bilanciamento, fondamentali in presenza di un'alta intensità di rinnovabili nella rete, dove, lo ricordiamo, domanda e offerta di energia devono coincidere costantemente.

E questo è proprio quello a cui sta lavorando Terna, il Transmission System Operator italiano, con il progetto Equigy in collaborazione con i TSO di Germania, Olanda, Svizzera e Austria³. L'omonima piattaforma consente l'inclusione nel processo di bilanciamento anche dei piccoli consumatori (come veicoli elettrici V2G e sistemi di accumulo), gestiti dalle società energetiche di distribuzione in qualità di aggregatori. In questa piattaforma la tecnologia Blockchain ha il ruolo di tenere traccia di tutte le transazioni energetiche, sia per il TSO che per gli aggregatori. In questo modo la disponibilità delle piccole risorse è certificabile. Inoltre, secondo alcuni studi, l'utilizzo della Blockchain in campo energetico può

Cos'è RINA Prime

RINA Prime Value Services è la Legal Entity di RINA - società multinazionale che fornisce un'ampia gamma di servizi ad alto valore aggiunto nei settori energia, marine, certificazione, infrastrutture, trasporti e industry - operante in ambito immobiliare, controllata da RINA al 50% e per il restante 50% dai soci fondatori di AxiA RE. RINA Prime Value Services opera nei Real Estate Services con una focalizzazione nell'ambito della valutazione e della certificazione tecnico immobiliare, con un focus all'innovazione tecnologica, al patrimonio informativo ed alla sostenibilità. Caratterizzata da un track record di eccellenza, RINA Prime Value Services dispone del più grande ed innovativo sistema di business & data intelligence per il Real Estate. Una piattaforma di management e di valutazione di ultima generazione, di proprietà esclusiva, completamente automatizzata e continuamente implementata da intelligenza artificiale. Sensibile al tema degli investimenti sostenibili e della green economy, l'expertise di RINA Prime Value Services spazia dall'implementazione dei protocolli ESG al Green Building. RINA Prime Value Services controlla RINA Prime Property, Idea Real Estate e NPLS RE Solutions. RINA Prime Value Services, inoltre, possiede Prime Green Solutions.

portare a risparmi strutturali del 30-60%⁴. Il merito è anche dell'unione di questa tecnologia con l'Internet of Things, che consentirà di raccogliere i dati inviati dai sensori collocati nelle zone più delicate dell'infrastruttura energetica, permettendo di individuare i problemi nell'erogazione e di prevenire le perdite, sfruttando la Blockchain per trasmettere i dati in maniera sicura e per reagire in maniera automatica (e quindi immediata) a determinati problemi. In un mercato elettrico che si sta confrontando con notevoli cambiamenti, la Blockchain sembra dunque la tecnologia dalle qualità adatte ad assicurare un'infrastruttura e delle regole di funzionamento a nuovi partecipanti, che da ora possono diventare anch'essi protagonisti della transizione ecologica. Dando quasi per scontato che troverà applicazioni anche in altri settori, la Blockchain rappresenta un futuro per gli investimenti nel mondo dell'energia.■

Cos'è Prime Green Solutions

Prime Green Solutions Benefit è il partner ideale per la riqualificazione degli edifici e la realizzazione di impianti di produzione energia rinnovabile. È specializzata nelle attività di ristrutturazione e riqualificazione edilizia in ambito green sia con riferimento all'attuale applicazione dell'Eco e Sisma bonus che nella individuazione di soluzioni ecosostenibili del Real Estate. Opera come Full Service Provider ed EPC Contractor (Engineering, Procurement & Construction) supportando il cliente dalla identificazione delle soluzioni tecniche alla progettazione ed esecuzione dei lavori. Fornisce soluzioni e servizi chiavi in mano curando non solo la realizzazione degli interventi ed i relativi aspetti tecnici, ma anche la gestione degli aspetti amministrativi, la compliance con le normative di settore anche ai fini della fruizione degli incentivi e, non ultimo, l'individuazione ed ottenimento di adeguato supporto finanziario.

CHI È PIERCARLO ROLANDO

CEO e Founder di RINA Prime Value Services, CEO di Prime Green Solutions, Member of the board di IdeaRE-Member of the board di NPLs RE_Solutions. Da sempre protagonista nel mondo del Real Estate, nel 2018, con il Gruppo multinazionale RINA, fonda insieme a Ugo Giordano la società RINA Prime Value Services SpA. La società opera nei Real Estate Services attraverso sei linee di business: Valuation, Technical Services, Loan Services, Corporate Real Estate Management, Sostenibilità, Proptech, NPE Advisory, con una focalizzazione nell'ambito della valutazione e della certificazione tecnico immobiliare. Rolando è Azionista della Società con l'incarico di CEO e di Consigliere d'amministrazione. Rolando è anche CEO di Prime Green Solutions benefit, la società totalmente controllata da RINA Prime Value Services, dedicata al mondo della sostenibilità ed all'efficientamento "green" del patrimonio immobiliare. Dal 2013 al 2016, è stato Presidente Operativo di Prelios Integra, Prelios Valuation e Prelios Agency. Dal 1992 al 2013 per REAG, Gruppo American Appraisal (oggi Duff & Phelps), ha ricoperto incarichi di crescente rilievo, fino alla nomina di Direttore Generale.



¹ The Brooklyn Microgrid, <https://www.brooklyn.energy/>

² PV magazine, "EDF helps Londoners share solar power using Blockchain", <https://bit.ly/2Im2g3Y>

³ <https://www.tema.it/it/sistema-elettrico/innovazione-sistema/luci-piattaforma-equigy>; <https://equigy.com/>

⁴ <https://www.energynomics.ro/en/Blockchain-may-bring-30-60-savings-for-energy-companies/>

L'Economia nero su bianco



ABBONATI!

**CON SOLI 25,00 EURO AVRAI DIRITTO
A RICEVERE 10 NUMERI E CON 23,00 EURO
LA VERSIONE DIGITALE IN PDF**

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

Chiama il n.0171.392201 (dalle 8,30 alle 12,30)

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959

intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Star Guest Italia, la qualità del servizio è l'obiettivo primario

La Star Guest Italia S.r.l. è un'impresa attiva da oltre 15 anni e opera sia nel settore dell'edilizia privata occupandosi della realizzazione di nuove costruzioni, ristrutturazioni totali ed impiantistica, sia nell'ambito dei lavori pubblici per la realizzazione di opere di edilizia civile ed industriale, comprese riqualificazioni, manutenzioni e consolidamenti.

La qualità del servizio offerto alla committenza, è il primario obiettivo imprenditoriale.

Star Guest Italia S.r.l., oltre all'esperienza pluriennale maturata, è in possesso da oltre 10 anni dell'attestazione SOA, oltre alle certificazioni relative alle procedure organizzative validate secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008.

L'azienda si avvale anche, oltre ai propri tecnici già in organico, della collaborazione di studi professionali di provata esperienza ed altissima qualità. La gestione dei cantieri viene sempre seguita con nostro personale diretto, sia per la parte organizzativa che per l'operatività giornaliera, sempre con l'obiettivo di garantire il committente dall'inizio alla fine dei lavori.

La nostra struttura ci consente di operare nel pieno rispetto di tutte le normative in essere, principalmente in materia di prevenzione e sicurezza nei cantieri, che rimane un punto fondamentale della nostra politica aziendale.

I nostri tecnici sono costantemente sottoposti ad aggiornamento professionale ed in materia di sicurezza, con l'obiettivo di mantenere sempre uno standard di primo livello sotto ogni aspetto.

Ponendo il rispetto e la soddisfazione al primo posto, crediamo che, con impegno, innovazione e precisi obiettivi, si possa raggiungere uno sviluppo pienamente sostenibile che incontri la massima soddisfazione da parte dei nostri Committenti.

In questa fase temporale, in particolare, siamo molto presenti nello sviluppo e realizzazione dei progetti che seguono il D.L. rilancio n.34 del 19/05/2020 (cosiddetto Superbonus 110%), che stiamo portando avanti con partner di primissimo livello, in qualità di General Contractor, come Prime Green Solutions S.p.A. del Gruppo RINA.

Professionalità, correttezza ed affidabilità, sono la base fondante dell'Azienda e restano gli obiettivi principali da perseguire per la costante crescita e sviluppo nel tempo.



NPE

~~NON~~
PERFORMING
EXPOSURES

Al fianco di Istituti di credito,
Servicer, Investitori e Banche d'affari
nel recupero crediti immobiliari



ABBREVIAMO
i tempi di recupero

-67%

RIDUCIAMO
i costi della procedura

-49%

AUMENTIAMO
gli incassi

+56%

I DATI AL CENTRO

Un **team di professionisti** elabora **milioni di dati** per darti supporto nelle decisioni di rischio, di investimento e di gestione del recupero.

- Data Gathering
- MAV & DPO
- Auction Facilitation
- Broker Opinion
- Servizi alla REOCO

- Valutazioni
- Due Diligence e Business Plan
- Piani operativi NPE
- Risk Management
- Data Room

- Valorizzazione Asset Bancari
- Assistenza alla dismissione
- Servizi per Portafogli UTP
- Scouting e assistenza investitore
- Servizi per private banking



PRIMEGREEN
SOLUTIONS

*Il partner ideale
per la riqualificazione
del tuo patrimonio edilizio*

VALUTAZIONE REQUISITI DELL'IMMOBILE

STIPULA DEI CONTRATTI

PROGETTAZIONE DEGLI INTERVENTI

ESECUZIONE DEI LAVORI

ASSISTENZA FISCALE

RICHIESTA INCENTIVI

Prime Green Solutions è il partner ideale per complessi condominiali, imprese, fondi immobiliari e privati. In qualità di general contractor affianca il condominio in tutto il processo, dalla progettazione, alla realizzazione degli interventi sino alla fase di accesso agli incentivi.

L'approccio integrato di Prime Green Solutions consente l'ottimizzazione dei tempi, dei costi e della qualità di tutto il processo di gestione degli incentivi fiscali.



UN GRANDE NETWORK SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE