

giornale delle Assicurazioni

N. 3 SETTEMBRE 2021 | € 5

Newspaper

Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici
Il sodalizio, guidato da Maria Bianca Farina, nel corso dell'Assemblea 2021 ha sottolineato il proprio ruolo per la ripartenza del Paese.

CON ANIA 500 MILIONI IN EQUITY DI INFRASTRUTTURE ITALIANE

INCONTRO ANAPA-IVASS

Faccia a faccia a Roma sulle istanze presentate dall'associazione sul Provvedimento 97 e Regolamento 45

CYBERSECURITY

Secondo Assiteca le richieste di copertura assicurativa da attacchi informatici sono salite del 300%

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, Stefano Carta, Marco Contini,
Alessandro Curioni, Claudio Demozzi, Paolo Duranti,
Salvatore Magliocca, Stefano Mazzocchi, 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 Savigliano 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

Publicazione 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.

Newspaper
Milano

N. 3 SETTEMBRE 2021



PRIMO PIANO

Assemblea Ania 2021 4

Previsti 500 milioni in equity di infrastrutture italiane

Attività Ivass 2020 14

Il settore assicurativo italiano si è mostrato resiliente alla crisi

ASSOCIAZIONI

Ania per l'innovazione, premiate le idee vincitrici della "Call for ideas" 22

Assemblea **Aiba**: approvate le modifiche a Statuto e Codice deontologico 24

Generali Italia e **Anagina**: accordo per il trattamento dati 31

Anapa ha incontrato l'Ivass sul Provvedimento 97 e sul Regolamento 45 32

Assiteca: richieste di copertura assicurativa da attacchi informatici su del 300% 36

Ricerca per **IIA**: la digitalizzazione è un passo decisivo per lo sviluppo del settore 38

Sna commenta la sentenza Tar che ha annullato alcuni passaggi del Reg 97/2020 40

IVASS

Nasce il **Comitato FinTech**, per digitalizzare la finanza in una sandbox 47

DALLE ASSICURAZIONI

Intesa Sanpaolo Vita mette in mostra la protezione 56

Allianz Insurance Asset Management riceve la licenza per operare in Cina 57

Per **Groupama** accordo con FairConnect per la cessione del 100% del capitale sociale di G-Evolution 58

Si chiama "**Cattolica4Women**" il programma aziendale dedicato all'empowerment femminile 62

Rinnovata la collaborazione fra **Itas Mutua** e l'Università degli Studi di Trento 63

Swiss Re Institute: nel post-Covid minori capacità di reagire agli shock 64

Zurich Italia acquisisce la rete dei consulenti finanziari di Deutsche Bank 65

Financial Advisors 65

Generali Italia entra nel capitale di YOLO Group 66

Cgpa Europe: nuovo strumento per i professionisti dell'intermediazione assicurativa 67

Assemblea **Revo** approva business combination con **Elba Assicurazioni** 67

Firmato l'accordo per la vendita di **Amissima Vita** ad Athora Holding 67

I NOSTRI FOCUS

L'esperto. Covid, turismo e salute: le ripercussioni sul mercato assicurativo 20

Appalti e cauzioni. Contratto autonomo di garanzia, la Cassazione si esprime sui poteri del Regolatore 26

Formazione. Intelligenza artificiale e personalizzazione della formazione 34

Fisco/1. Il patto di non concorrenza tra disciplina civilistica e fiscale 44

Insurtech. La scomparsa dell'assicurazione tradizionale. Il futuro è nelle compagnie Multispecialty 48

Sicurezza informatica. L'Italia è una "preda" dei cyber criminali 55

Fisco/2. Previdenza per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità svizzera LPP: dal Fisco importanti chiarimenti 60



La presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina, legge la sua relazione dal palco dell'Assemblea svoltasi lo scorso 15 luglio

Assemblea Ania 2021

Cinquecento milioni in equity di infrastrutture italiane

Maria Bianca Farina: “Il settore assicurativo può e vuole assicurare una ripartenza dell'Italia facendo leva su risparmio, investimenti, protezione dai rischi”

“Possiamo e vogliamo essere al fianco del Governo, delle Istituzioni e di tutte le forze produttive e sociali per dare il nostro contributo alla ripartenza del Paese, facendo leva sugli elementi che contraddistinguono la nostra mission: il risparmio, gli investimenti, la protezione dai rischi”. È il messaggio lanciato dalla presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina, dal palco dell'Assemblea 2021 svoltasi lo scorso 15 luglio. **“Il settore assicurativo si impegnerà anche nell'intervento a supporto della protezione di famiglie e aziende per facilitare il loro sviluppo. È tempo di ricostruire il futuro, di certo noi assicuratori ci saremo”.** Nel corso dell'Assemblea sono intervenuti anche Giancarlo Giorgetti (Ministro dello Sviluppo Economico); Luigi Federico Signorini (Presidente Ivass). Successivamente, Federico Fubini (Corriere della Sera) ha intervistato Joseph Stiglitz (Premio Nobel per l'economia) e Lucrezia Reichlin (London Business School). Riportiamo di seguito l'interessante relazione della presidente Maria Bianca Farina.

“Noi siamo qui. Noi siamo di nuovo qui. Ed è la vittoria più bella, quella che deve darci la carica per riprendere tutto il tempo perduto. Abbiamo sofferto, abbiamo sognato,

abbiamo lottato. Per una volta, tutti insieme. Il mondo si è fatto piccolo, unito, veloce. L'uomo contro il male, la scienza e la tecnologia contro la paura, l'ignoto, l'arcano vestito da virus. Finalmente la riconquista della libertà, il bene che è primo tra i beni. Lo dobbiamo a tutti coloro che non ce l'hanno fatta, che hanno sofferto e ci hanno lasciato nella solitudine di un male che ha negato anche il conforto degli affetti più cari. Nell'emergenza, tutti si sono prodigati. Un grande ringraziamento a tutti gli operatori della Sanità (medici, infermieri, tecnici) e delle altre categorie che svolgono servizi di pubblica utilità, che mai hanno fatto passi indietro e sono rimasti in prima linea, in condizioni difficili, a combattere questa durissima, lunga battaglia. Un grazie va anche ai dipendenti delle compagnie assicurative, agli agenti, ai broker, agli sportelli bancari e postali che in tutto questo periodo sono rimasti sempre operativi e vicini ai clienti. È grazie soprattutto a loro se la diga ha retto. La massiccia e veloce campagna vaccinale in atto ci consentirà, con le dovute cautele, di riconquistare spazi di un quotidiano “più normale”.

Adesso quindi è il momento – ancora una volta insieme, uniti – di ripartire, di ricostruire, di ridare slancio al Paese, di utilizzare al meglio le ingenti risorse

INVESTIMENTI

1000mld

Stock degli investimenti complessivi dell'industria assicurativa italiana a fine 2020

che abbiamo a disposizione per costruire un futuro – prossimo e lontano – più sostenibile, più accessibile, più equo.

È questo il tempo della ricostruzione, di rilanciare certo un'economia sfiancata, ma anche di ridisegnare l'impianto stesso di una società complessa che ha mostrato debolezze e insufficienze.

La sfida del Presidente del Consiglio, Mario Draghi, e del suo Governo è esattamente questa: progettare, approvare e rendere operative le necessarie riforme in grado di riconsegnarci nel più breve tempo possibile un'Italia più moderna, più efficiente, più competitiva, più inclusiva. Si tratta di una sfida epocale e decisiva per stabilire dove e come il nostro Paese potrà collocarsi nel mondo nei prossimi anni, sfida che non possiamo certo fallire. **Comunque vada, il mondo nel quale dovremo vivere è cambiato. La pandemia ha modificato abitudini, comportamenti, relazioni sociali, modalità di lavoro. Ha spinto le aziende verso nuovi modelli organizzativi, nuove modalità di interazione con la clientela. Alcuni di questi cambiamenti saranno riassorbiti con il superamento definitivo dell'emergenza, altri sono destinati a permanere, arrivando a definire una “nuova normalità”. Non c'è dubbio, ad**



Guarda il video integrale dell'evento

Maria Bianca Farina confermata presidente dell'Ania

L'assemblea di Ania del 22 giugno su proposta unanime del Consiglio Direttivo ha confermato la dottoressa Maria Bianca Farina presidente dell'Associazione per il prossimo triennio. Maria Bianca Farina, nel ringraziare gli associati per la fiducia e la vicinanza che ancora una volta le hanno espresso, ha affermato di "essere onorata del rinnovato incarico a guida dell'Ania, tanto più in un periodo speciale e per un percorso cruciale come quello che abbiamo appena intrapreso per contribuire alla ripartenza del nostro Paese". "Opereremo insieme ai nostri associati e, come sempre, a fianco del Governo, delle Istituzioni, delle altre forze produttive e sociali, dei cittadini e delle famiglie con lo spirito di unità e responsabilità che questa delicata fase richiede".

Farina è al suo terzo mandato in Ania ed è stata la prima donna a ricoprire l'incarico di Presidente. Ha percorso la sua carriera professionale nel settore assicurativo e finanziario ricoprendo ruoli apicali in compagnie leader di mercato. Tra i suoi attuali principali incarichi annovera quello di Presidente di Poste Italiane, di membro del Consiglio Direttivo dell'Aif, Autorità d'informazione finanziaria e vigilanza della Santa Sede, nonché quello di membro del Consiglio di amministrazione dell'Ospedale Pediatrico Bambino Gesù.

esempio, che segmenti più ampi della popolazione faranno o dovranno fare sempre maggiore affidamento sulle connessioni digitali per il lavoro, l'istruzione, l'assistenza sanitaria, le transazioni commerciali quotidiane e le interazioni sociali essenziali. La pandemia è stata anche l'occasione per imprimere una spinta decisa verso la trasformazione ecologica e sostenibile delle economie. Lo dimostrano i lavori del G20 che ha raggiunto un accordo epocale per un'architettura fiscale internazionale più stabile ed equa, istituendo una global minimum tax. Questa storica decisione rafforza la leadership della presidenza italiana che, come dichiarato dal Ministro dell'Economia e delle Finanze, Daniele Franco, ha nel "cambiamento climatico una priorità dell'agenda

incentrata su Persone, Pianeta e Prosperità", sottolineando che non è più differibile una veloce transizione.

Oggi abbiamo un'opportunità unica: indirizzare gli investimenti verso la costruzione di un'economia più sostenibile e inclusiva, obiettivo ampiamente condiviso nella società, come ci dimostra la crescente attenzione a questi temi da parte dei nostri associati e degli assicurati. Le imprese di assicurazione, che amministrano oltre la metà del totale del risparmio affidato agli investitori istituzionali italiani ed esteri, sentono forte la responsabilità di offrire il proprio lavoro e sostegno per raggiungere la neutralità climatica entro il 2050, accelerando il più possibile verso i diversi obiettivi intermedi.

L'associazione considera la

sostenibilità ambientale e la gestione del climate change una priorità assoluta ed è impegnata nell'identificazione e attuazione di obiettivi ambiziosi, affiancando il Governo e le Istituzioni in questa transizione che condiziona il futuro del Pianeta.

L'ECONOMIA ITALIANA

L'emergenza sanitaria e le inevitabili misure di blocco hanno avuto un impatto rilevante sull'attività produttiva. Il PIL reale è diminuito in Italia nel 2020 di quasi il 9%: con l'eccezione del periodo conclusivo della Seconda Guerra Mondiale, il calo più pesante dall'Unità d'Italia. Nonostante le previsioni di una ripresa vivace nel 2021, con una crescita stimata intorno al 5%, l'attività produttiva tornerà ai livelli pre-pandemici solo nel terzo trimestre del 2022. L'indebitamento netto si è portato al 9,5% del PIL, dall'1,6% del 2019.

La riduzione del reddito delle famiglie (-2,6% in termini reali) e le diffuse percezioni di paura e incertezza si sono tradotte in un drastico calo di investimenti (-9,1%) e consumi (-10,7%) e in un forte aumento della propensione al risparmio, che è raddoppiata in un anno, raggiungendo il 15,3%, ossia il valore più elevato degli ultimi venti anni. Una gran parte del risparmio è stata allocata in strumenti liquidi a breve termine, ma è anche aumentata la quota destinata alle polizze vita.

Il Governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, ha osservato di recente che "con la normalizzazione della situa-

zione sanitaria e la riduzione dell'incertezza, l'elevato risparmio accumulato potrebbe gradualmente tradursi in maggiori consumi". Poiché quasi un terzo della ricchezza è investito in depositi e circolante, gli italiani potranno, allo stesso tempo, aumentare i propri consumi e destinare una quota crescente del risparmio verso impieghi a più lungo termine, volti a rafforzare ad esempio la protezione delle famiglie, soprattutto in materia di previdenza integrativa e di non autosufficienza per il futuro dei giovani e delle donne, che sono oggi tra i soggetti più scoperti. Le prospettive economiche sono ora positive. Siamo perciò in un momento cruciale: dalle scelte compiute oggi dipende il futuro del Paese. Occorre porre le basi per una ripresa economica che poggi su alcuni pilastri fondamentali: la capacità del sistema di far fronte a eventi inattesi come pandemie e calamità naturali; la transizione dell'economia verso un modello di sviluppo rispettoso degli equilibri ambientali; l'inclusione, ossia la capacità di rendere più ampia possibile la platea dei beneficiari della crescita a iniziare dai giovani, troppo di frequente costretti a cercare in altri Paesi opportunità più in linea con la loro preparazione. Di fronte a una crisi senza precedenti, l'Europa è riuscita a trovare soluzioni innovative e comuni; il fondo Next Generation EU ne rappresenta il segno più evidente. L'Italia, che è il beneficiario della quota più ampia dei fondi, ha un ruolo centrale per la riuscita del programma,

che sarà visto come un'iniziativa di successo solo se il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), con cui saranno utilizzate le risorse, consentirà di superare le debolezze strutturali della nostra economia e ambire a una crescita superiore alla media europea.

Il Piano Nazionale, che prevede un volume considerevole di investimenti pubblici, metterà alla prova la capacità di scegliere gli interventi migliori, progettarli bene ed eseguirli nei tempi stabiliti. Ancora più importanti sono le annunciate riforme, indispensabili anche per colmare ritardi accumulati nel tempo, che hanno fortemente penalizzato l'intera economia. Compito certo non facile, considerato anche il limitato tempo a disposizione, ma necessario per riportare il nostro Paese ai livelli che merita. [...]

IL NOSTRO SETTORE

Anche le nostre imprese hanno

subito l'impatto – forte e improvviso – dell'esplosione della pandemia. L'Ania ha dapprima sottoscritto, con le Organizzazioni Sindacali, protocolli condivisi per mettere in sicurezza i collaboratori, garantire continuità dei servizi, operare in uno scenario complessivo fortemente perturbato. Più di recente, sono state sottoscritte le "Linee guida per l'applicazione del Lavoro Agile nel settore assicurativo", una cornice di riferimento per le imprese che, terminata la fase emergenziale, decideranno di sottoscrivere accordi aziendali. Sono state poi tempestivamente messe in campo misure volte a evitare ritardi nell'erogazione delle prestazioni a favore degli assicurati e riconosciuti sconti e agevolazioni nei settori più colpiti dal lockdown. Ampia è stata l'attività di supporto con contributi e finanziamenti anche nei confronti delle reti distributive e dei dipendenti.

Un primo piano della presidente Ania, Maria Bianca Farina



I dati a consuntivo indicano che il mercato assicurativo ha chiuso il 2020 con una contrazione della raccolta premi del 3,9%; in particolare, i premi del comparto danni sono diminuiti del 2,3%, quelli del comparto vita del 4,4%. Per quanto riguarda il Vita, nel 2020 sono cresciuti i premi delle polizze linked (+6,2%) e sono diminuiti quelli dei prodotti tradizionali con forme di garanzia (-9,5%). Nonostante la crisi pandemica, nel 2020 il flusso finanziario netto nei rami vita è stato ampiamente positivo, sia per il ramo I sia per il ramo III, a dimostrazione che, pur con una raccolta premi in calo, non è venuta meno la fiducia dei risparmiatori nella stabilità e sicurezza del risparmio assicurativo. Anche nei rami Danni la raccolta premi è risultata in calo, in ragione soprattutto della contrazione dei premi R.c. auto (-5,7%), prevalentemente dovuta alla riduzione del premio

medio, mentre sono rimasti nel complesso stabili i premi degli altri rami danni.

Il crollo delle attività economiche e della mobilità sperimentati durante i lockdown ha avuto effetti anche sulla dinamica dei sinistri. Non è un fenomeno solo italiano: in 26 Paesi europei su 31 il combined ratio nei rami danni nel 2020 è diminuito. Hanno fatto eccezione i pochi Paesi caratterizzati da una più ampia diffusione delle coperture per la Business Interruption. Nel 2020 la riduzione del costo complessivo dei sinistri R.c. auto è stata del 19,9%, a fronte di un decremento dei premi di circa il 6%, che va inquadrato in un contesto di diminuzione dei premi medi del 35% da marzo 2012. Va peraltro osservato che la sinistrosità R.c. auto sta già sensibilmente aumentando nell'anno in corso, mentre la riduzione dei prezzi prosegue con la stessa intensità osservata lo scorso anno, anche in relazione

RC AUTO

367€

Prezzo medio R.c. auto. Nel 2012 era di quasi 570 euro

agli interventi effettuati dalle imprese del settore sui contratti attraverso sconti, sospensioni (incrementate di oltre il 40%) e differimento dei termini; si tratta di interventi tuttora in corso. Di conseguenza, mentre nel 2020 il ramo R.c. auto ha evidenziato un saldo positivo, si può prevedere un netto peggioramento per il 2021.

L'indice di solvibilità del settore, ridottosi durante il picco della crisi pandemica, ha poi recuperato negli ultimi due trimestri dell'anno, superando il livello registrato a fine 2019 e posizionandosi su un valore di quasi due volte e mezzo il capitale minimo richiesto a fine 2020. L'assicurazione italiana, dunque, è stata colpita dalla crisi, ma ha confermato la validità del suo modello gestionale, continuando a proteggere gli assicurati, a tutelarne il risparmio, a sostenere l'economia e garantire l'occupazione.

RUOLO DEL SETTORE PER LA RIPARTENZA DEL PAESE

Considerato il contesto, è indubbio che l'assicurazione, grazie alle sue caratteristiche fondamentali – quali la gestione mutualistica dei rischi e l'ottica di lungo termine sia del risparmio che le viene affidato sia dei relativi investimenti – può avere un ruolo centrale per accrescere

Un altro momento dell'Assemblea Ania 2021, svoltasi a Roma



la sicurezza e favorire uno sviluppo sostenibile. Anche la protezione assicurativa deve essere parte fondamentale del piano di ripresa dell'Italia perché riduce la fragilità di individui, famiglie e imprese e, di conseguenza, la necessità di risparmio cautelativo liquido, potenziando la rilevante funzione di "ponte" tra risparmio ed economia reale che il settore svolge da sempre. Peraltro, un'economia più protetta è senza dubbio più resiliente, con ricadute positive anche in relazione al debito pubblico. Possiamo e vogliamo, quindi, essere al fianco del Governo, delle Istituzioni e di tutte le forze produttive e sociali per dare il nostro contributo alla ripartenza del Paese, facendo leva sugli assi portanti della nostra mission.

INVESTIMENTI

Un primo asse riguarda risparmio e investimenti, due elementi fondamentali del motore di sviluppo della nostra economia; l'industria assicurativa ne è anello di congiunzione fondamentale. Le polizze vita rappresentano, ormai, il 18,2% dello stock della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane; tuttavia, in un contesto di tassi di interesse storicamente molto bassi e talora negativi, sono necessarie innovazioni regolamentari per permettere al settore di continuare a offrire prodotti di medio-lungo termine con garanzie, strumenti molto richiesti dai risparmiatori e ancor più preziosi oggi per contribuire al rilancio del Paese.

Servono regole che combinino – come nella nostra tradizione – efficacia e prudenza, per introdurre, ad esempio, il cosiddetto Fondo Utili anche nelle gestioni esistenti e per ridefinire le garanzie del ramo I con metodologie coerenti con l'attuale scenario dei tassi. Sono poi in corso aggiornamenti anche dei prodotti Unit Linked, che auspichiamo essere allineati alle regole vigenti negli altri Paesi e, in Italia, a quelle applicate ad altri operatori. Alla fine del 2020 lo stock degli investimenti complessivi dell'industria assicurativa italiana ha superato i 1.000 miliardi di euro (cifra pari al 60% del PIL), di cui 345 miliardi in titoli di Stato italiani (pari al 15% dei nostri titoli pubblici in circolazione). Di particolare interesse per il settore sono gli investimenti in infrastrutture di cui, peraltro, l'Italia ha forte bisogno sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo, tanto che il Piano Nazionale assegna giustamente a tali progetti larga parte delle risorse europee. Siamo convinti però che i fondi pubblici, seppur consistenti, non basteranno a garantire un'adeguata ripresa e messa in sicurezza del nostro Paese. A tal fine riteniamo necessario e urgente affiancare agli sforzi del pubblico gli investimenti privati. Come Ania abbiamo recentemente istituito un fondo di investimento alternativo con l'obiettivo di allocare risorse in equity di infrastrutture italiane selezionate con criteri ESG e rendimenti di mercato. Il fondo ha già effettuato i primi investimenti ed è prossimo a

Le polizze vita rappresentano, ormai, il 18,2% dello stock della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane

raggiungere il target di raccolta di 500 milioni di euro.

Come settore contribuiremo attivamente alla ripartenza del Paese e ai necessari investimenti. Finzieremo progetti coerenti con le priorità e le esigenze del Piano Nazionale e in linea con i requisiti di impiego del risparmio che ci viene affidato. Ci impegneremo anche in investimenti in infrastrutture ad alto impatto sociale, si pensi ad esempio alle necessità della scuola, allo student housing o al senior housing.

Nel contempo, bisogna investire, però, sulla semplificazione del quadro regolamentare e normativo per renderlo favorevole all'attuazione e allo sviluppo di progetti infrastrutturali di lungo periodo. Da questo punto di vista, la strada intrapresa dal Governo con il Piano e con le relative modalità di autorizzazione, controllo e governance, va nella giusta direzione.

È inoltre importante che i policy makers incentivino maggiormente gli investimenti di lungo termine, specialmente le iniziative più "sostenibili". In questa prospettiva, grande attenzione è rivolta al progetto di revisione di Solvency II, che rappresenta l'occasione per apportare gli aggiustamenti resi evidenti in questi primi anni di applicazione.

PROTEZIONE

A sostegno della ripartenza del Paese, oltre al contributo in ambito investimenti, il settore assicurativo si impegnerà anche nell'intervento a supporto della protezione di aziende e famiglie per facilitare il loro sviluppo. Un elemento chiave per poter tornare a crescere è infatti stimolare le imprese a investire per aumentare la propria competitività e intraprendere nuovi progetti.

Un'offerta di protezione completa, innovativa da parte del settore assicurativo copre oggi tutte le diverse categorie di rischi. Nell'ambito dei rischi tradizionali, nonostante un aumento della diffusione delle coperture assicurative negli ultimi anni, l'Italia rimane poco protetta rispetto agli altri Paesi europei, specialmente nel comparto della salute e della casa per le famiglie e per il complesso delle coperture per le PMI.

È poi necessario affrontare la protezione dai nuovi rischi emergenti, quali i rischi di Business Interruption o di attacchi cyber. Le nostre imprese hanno sviluppato nuovi prodotti e

Oltre al contributo in ambito investimenti, il settore assicurativo si impegnerà anche nell'intervento a supporto della protezione di aziende e famiglie

creato unità operative dedicate, ma solo il 3% delle PMI Italiane risulta assicurato per la Business Interruption e anche i nuovi rischi cyber sono ampiamente sottovalutati e sottoassicurati. Siamo attivamente impegnati per far crescere la diffusione sia delle coperture tradizionali sia di quelle innovative, con iniziative di sensibilizzazione ed educazione al rischio di cittadini e PMI, e con un dialogo serrato col legislatore, il regolatore e le associazioni industriali per la promozione di un framework allineato alle migliori pratiche internazionali. Un'altra categoria è rappresentata dai rischi derivanti da catastrofi naturali, che stanno aumentando rapidamente di intensità e frequenza.

Nonostante l'Italia sia tra i Paesi europei maggiormente esposti, le coperture dei danni catastrofali e i servizi connessi sono ancora poco diffusi.

La ridotta sensibilità è favorita dalla percezione che lo Stato sia tenuto a intervenire per risarcire i danni causati. Negli ultimi 50 anni, infatti, lo Stato ha previsto stanziamenti di 150 miliardi per le ricostruzioni post-sisma e di 160 miliardi per altri eventi

naturali, coperti prevalentemente tramite la fiscalità generale, ma con tempi di ricostruzione solitamente lunghi e con rimborsi spesso parziali rispetto agli effettivi danni. Per una soluzione efficace ex ante a protezione di questi grandi rischi sono necessarie, come dimostra l'esperienza della quasi totalità dei Paesi sviluppati del mondo, forme di partnership pubblico-privato, realizzabili in Italia – ad esempio – con l'introduzione di importanti incentivi o con la partecipazione pubblica parziale ai rischi, a fronte dell'obbligatorietà della copertura. Questo sarebbe il modo più rapido ed efficace per garantire una ampia partecipazione al sistema di assicurazione, condizione necessaria per offrire prezzi contenuti su tutto il territorio nazionale, certezza e rapidità dei rimborsi, un sistema equo di ripartizione dei costi, finanziato non solo dalla fiscalità generale.

WELFARE NEL POST PANDEMIA

Anche il sistema di protezione sociale di tutti i Paesi è stato mobilitato per rispondere alla crisi pandemica, per proteggere la salute e il reddito delle persone. L'espansione del sistema di welfare osservata con la diffusione del Covid-19 è stata la più rapida e imponente mai avvenuta nella storia economica.

Un numero record di beneficiari ha ricevuto misure di sostegno. La gran parte delle misure ha esteso con urgenza la protezione sociale ai gruppi della popolazione non protetti; la crisi,



La grafica scelta per l'Assemblea Ania 2021

però, ha anche messo in luce la vulnerabilità dei lavoratori dell'economia formale, tra cui molti lavoratori temporanei, a tempo parziale e autonomi. Di conseguenza, sono state messe in evidenza le debolezze di un modello di welfare che nel mondo avanzato è essenzialmente incentrato sui lavoratori dipendenti, con un percorso professionale stabile nel tempo. Il grande punto interrogativo, oggi, è comprendere se e come le misure di risposta al Covid-19 possano divenire elementi costitutivi dei nuovi piani nazionali di protezione sociale, con l'obiettivo di garantire un livello base di sicurezza per tutti. È identificabile, infatti, una tendenza al rafforzamento dei sistemi di welfare, ai quali verrà richiesto di aumentare la funzione di redistribuzione al fine di ridurre le disuguaglianze di reddito, ricchezza, opportunità e aumentare inclusione e coesione sociale. Mantenendo inalterate le attuali prestazioni, ciò richiederebbe più risorse pubbliche che, però, solo in misura limitata potranno venire da tassazione addizionale, sia perché è già molto elevato il livello di tassazione nelle economie avanzate sia per il fortissimo aumento registrato dai debiti pubblici. Il tema del finanziamento di prestazioni aggiuntive può essere più efficientemente affrontato nell'ambito di una più stretta integrazione tra sicurezza sociale e assicurazione privata. Come ha ricordato Papa Francesco, "Un sistema sanitario che assicuri un buon servizio

accessibile a tutti è un bene prezioso che non va perso, bisogna impegnarsi a mantenerlo". Dobbiamo quindi investire di più nella sanità pubblica e, allo stesso tempo, per massimizzare il servizio offerto ai cittadini, occorre potenziare il pilastro integrativo, che, con il necessario coordinamento pubblico, deve aumentare l'efficienza delle risorse private già oggi impegnate.

Il sistema assicurativo privato – che non può svolgere la funzione di redistribuzione ma è molto efficace nel gestire la mutualizzazione dei rischi e il rafforzamento della prevenzione – può offrire un contributo decisivo per trovare un equilibrio più equo ed efficiente di protezione delle comunità e degli individui.

PREVIDENZA COMPLEMENTARE

Un primo tema è quello della previdenza, oggetto di una intensa discussione in Italia per gli aggiornamenti da apportare al sistema pensionistico quando, alla fine dell'anno, si concluderà il periodo sperimentale della così detta Quota 100. Numero-se proposte sono state avanzate, con obiettivi molto distanti tra loro. In ogni caso, è decisivo ragionare su come rafforzare la previdenza integrativa, sia per garantire un livello adeguato delle prestazioni sia per permettere, ai lavoratori che lo desiderano, un'uscita anticipata nel tempo. Bisogna avvicinare il risparmio alla previdenza con una "spinta gentile", per usare la felice espressione del premio Nobel Thaler, e orientare le

SINISTRI RC AUTO

-19,9%

Riduzione del costo complessivo dei sinistri R.c. auto nel 2020

scelte delle famiglie verso una pianificazione delle risorse finanziarie più razionale nel tempo. Un ulteriore aspetto è legato alla struttura degli incentivi fiscali per la previdenza integrativa. Si tratta ovviamente di un "sentiero stretto" a causa dei vincoli di finanza pubblica, ma che dovrebbe essere finalizzato a un obiettivo primario: favorire l'adesione dei giovani che, a condizioni invariate, riceverebbero nell'età avanzata prestazioni insufficienti per garantire un adeguato tenore di vita.

LA NON AUTOSUFFICIENZA

Un altro tema centrale è quello della non autosufficienza. Come noto gli ultrasessantacinquenni rappresenteranno, nel 2065, più di un terzo dell'intera popolazione. Ciò ovviamente determinerà una maggiore domanda di servizi sanitari e assistenziali: oggi le persone non autosufficienti sono circa 3 milioni, ma il numero è destinato a salire rapidamente. Già oggi lo Stato copre una parte limitata del totale dei costi sociali connessi con la non autosufficienza, mentre le famiglie sopportano di tasca propria la maggior parte dei costi per remunerare i caregiver. Dati i vincoli di finanza pubblica, è plausibile che quasi tutto il maggior onere economico per l'erogazione

Nel più lungo termine, sarà necessario essere pronti e propositivi per affrontare i cambiamenti della mobilità

di servizi di assistenza per gli anziani ricadrà direttamente sulle famiglie. È dovere quindi dell'industria, della società civile e della politica individuare soluzioni per soddisfare questi bisogni crescenti. Disponiamo di analisi e proposte già definite per convergere sulle migliori soluzioni che, sotto la regia pubblica, prevedano anche una partecipazione più efficace ed equa del privato.

R.C. AUTO

Negli ultimi dieci anni, il prezzo medio r.c. auto è diminuito da quasi 570 euro nel 2012 a 367 nel marzo 2021. Il gap con gli altri Paesi europei si è ridotto di quasi l'80% (da 208 euro nel 2013 a 47 nel 2020); anche il divario territoriale tra province si è ristretto significativamente (il divario Napoli-Aosta si è ridotto del 40%). A fronte di questi importantissimi risultati, tuttavia, abbiamo la consapevolezza che ci sia ancora lavoro da fare. Sono maturi i tempi per arrivare a una riforma del ramo lungo due direttrici: da una parte, incrementare l'accessibilità, riducendo i costi complessivi del sistema e annullando i divari ancora esistenti e, dall'altra, ripristinare i valori fondanti di equità e premialità del sistema, attraverso una riforma del Bonus Malus che ha di fatto perso

l'efficacia del suo ruolo. Nel più lungo termine, sarà necessario essere pronti e propositivi per affrontare i cambiamenti della mobilità, cambiamenti che avranno impatti relevantissimi per il settore assicurativo auto: la diffusione di veicoli elettrici e a guida autonoma, lo sviluppo di auto e infrastrutture connesse, il diffondersi di spostamenti intermodali.

ANIA

Un cenno al lavoro della nostra associazione, che nel 2020 ha moltiplicato, come tutti, i propri impegni per far fronte alle emergenze indotte dalla pandemia. In particolare, le buone relazioni sindacali, che da sempre contraddistinguono il nostro settore, hanno consentito, anche in questo periodo di difficoltà, di raggiungere obiettivi e risultati particolarmente importanti. Nei prossimi mesi inizieranno le trattative per il rinnovo dei CCNL dei dipendenti assicurativi, mentre sono in corso le negoziazioni per il nuovo contratto nazionale dei nostri agenti. Con le nostre strutture – la Fondazione Ania, il Forum Ania Consumatori, Ania Safe e Ania Academy – abbiamo sviluppato educazione e formazione finanziaria, sempre all'interno del framework sostenibilità e innovazione, fornendo alle nostre associate servizi tradizionali e per nuove esigenze. Abbiamo dedicato particolare cura al lavoro delle donne, che in Ania rappresentano il 60% del totale, al fine di assicurare le condizioni migliori perché possano esprimersi al meglio e raggiungere

i loro obiettivi professionali e personali.

Abbiamo effettuato significativi investimenti sui giovani: cito solo l'iniziativa che si è conclusa più di recente "Ania is calling" che – con i fondi r.c. auto – ha coinvolto, attraverso molte Università sul territorio, più di 2.000 studenti, che hanno risposto con entusiasmo e passione presentando progetti innovativi e avanzando proposte sul tema della mobilità e della r.c. auto. Stiamo lavorando per rendere operativi alcuni di questi progetti, dando un futuro concreto alle idee migliori dei nostri giovani. Sempre con risorse r.c. auto, abbiamo compiuto atti di liberalità a favore della Protezione Civile e finanziato ricerca scientifica e innovazione con risultati molto interessanti, alcuni dei quali saranno presentati nel nostro evento annuale Innovation by Ania. Abbiamo inoltre sviluppato progetti di carattere sociale con molte iniziative, come ad esempio "Ti accompagno io", il taxi gratuito per accompagnare gli anziani a vaccinarsi. In quest'ambito, sono già pianificate nuove iniziative: avvieremo la campagna "Ania Social" per confermare la concreta vicinanza delle compagnie assicurative ai cittadini, con particolare attenzione ai più fragili. Vorrei ricordare anche che siamo in attesa delle necessarie verifiche delle autorità competenti per costituire un portale antifrode su tutti i rami assicurativi non auto, con l'obiettivo di perseguire solidarietà ed efficienza. Intendiamo rafforzare la nostra

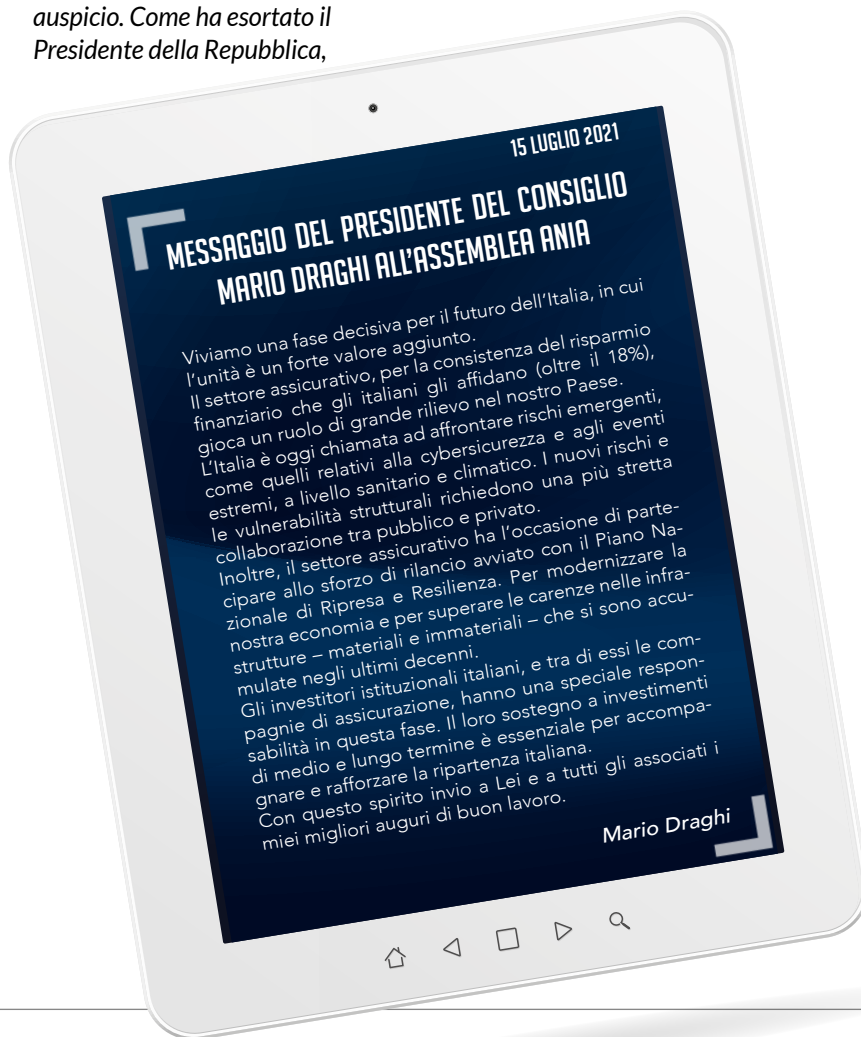
attività di comunicazione e di collaborazione anche con altri settori contigui al nostro business e con confronti a livello internazionale. Già quest'anno terremo il 18 ottobre, a Roma, l'Insurance Summit, un evento, al quale siete tutti invitati, organizzato in partnership con la Presidenza italiana del G20. Sul piano più generale, l'Ania caratterizzerà la propria azione su tre fondamentali pilastri programmatici: saremo partner attivi e costruttivi per affiancare e potenziare il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza; ci adopereremo per ampliare il raggio di protezione di imprese e cittadini, a partire dai giovani, meno protetti ma più preziosi per il nostro futuro; perseguiremo ogni azione necessaria per raggiungere gli obiettivi sui temi imprescindibili del climate change. Infine, lasciatemi dire che se Ania riesce a operare in modo così ampio e costruttivo è in larga parte dovuto al sostegno unanime dei suoi associati.

Associati che voglio caldamente ringraziare per la vicinanza e il costruttivo supporto che hanno costantemente garantito alla nostra associazione e al suo presidente. Un altro sentito grazie devo esprimere nei confronti dei colleghi tutti di Ania che, in un anno così difficile e triste, hanno sempre assicurato impegno e dedizione. Sono certa che con lo stesso impegno ed entusiasmo continueremo a garantire, tutti insieme, il nostro massimo sostegno per lo sviluppo del Paese. Il dopo pandemia è già comin-

ciato, il futuro è un presente che abbiamo iniziato a costruire su fondamenta collaudate e solide, ma anche con nuovi materiali e nuove idee. La forza del passato ci spinge verso nuovi traguardi. E oggi – ne è convinto il Presidente del Consiglio, Mario Draghi – “questa Italia è viva, forte e ha tanta voglia di ripartire”. Siamo infatti ripartiti, con la giusta determinazione: una determinazione che non dobbiamo smarrire, per riportare il nostro Paese nelle posizioni di testa del club delle economie più solide e delle società più inclusive. Intanto, l'Italia è tornata al vertice dell'Europa dello sport, sicuramente un buon auspicio. Come ha esortato il Presidente della Repubblica,

Sergio Mattarella, nel discorso del 2 giugno scorso, “sono passati 75 anni da quando, con il voto nel referendum del 1946, gli italiani, scegliendo la Repubblica, cominciarono a costruire una nuova storia. Anche oggi siamo a un tornante del nostro cammino dopo le due grandi crisi globali, quella economico-finanziaria e quella provocata dalla pandemia. Come allora, questo è tempo di costruire il futuro”. Una chiamata a cui tutti gli italiani risponderanno con convinzione. Di certo, noi assicuratori ci saremo.

Grazie. ■



Il settore assicurativo italiano si è mostrato resiliente alla crisi

Report sull'attività Ivass 2020: nel settore "Danni" i profitti sono cresciuti del 45 per cento grazie al comparto della Responsabilità civile auto (Rca)



Luigi Federico Signorini

L'ivass ha presentato a inizio luglio la relazione annuale sull'attività svolta nel 2020. Il quadro è stato illustrato dal presidente **Luigi Federico Signorini** in diretta streaming. Il discorso del presidente si è aperto con le considerazioni sul Covid19 e come la situazione che abbiamo e stiamo vivendo ha completamente trasformato le nostre abitudini di vita quotidiana e lavorativa.

IL PESO DELLA PANDEMIA

La pandemia ha imposto una repentina e radicale riorganizzazione dei processi pro-

duttivi. Gli investimenti nelle infrastrutture tecnologiche, frutto della sempre maggiore cooperazione con la Banca d'Italia, e il continuo impegno dello staff nell'adattare l'organizzazione e digitalizzare i processi lavorativi, hanno consentito all'Ivass di rispondere in modo efficiente agli effetti della crisi. L'Ivass sta riflettendo, in stretto contatto con la Banca d'Italia, su possibili innovazioni permanenti del modello di lavoro. Lo sfruttamento di sinergie con la Banca d'Italia dovrà continuare a rafforzarsi.

IL MERCATO: LA CRISI E LE ASSICURAZIONI ITALIANE

Il settore assicurativo italiano ha vissuto un anno difficile, ma si è nel complesso mostrato resiliente alla crisi. Una turbolenza di mercato grave e repentina come quella vista nei primi mesi del 2020 avrebbe potuto avere riflessi non secondari sul patrimonio e sulla solvibilità delle compagnie di assicurazione a livello globale. La solvibilità delle imprese, che nei periodi di turbolenza abbiamo sottoposto a un monitoraggio discreto ma pressante, si è alla fine confermata e rafforzata. Il sistema assicurativo italiano è meno esposto di altri all'effetto puro di tassi e corsi, grazie a un migliore allineamento della durata finanziaria di attività e passività; è significativamente esposto alle impennate del rischio sovrano percepito

SETTORE VITA

-20%

Percentuale di calo dei profitti nel settore Vita. La raccolta è diminuita di circa 4 punti

to dai mercati.

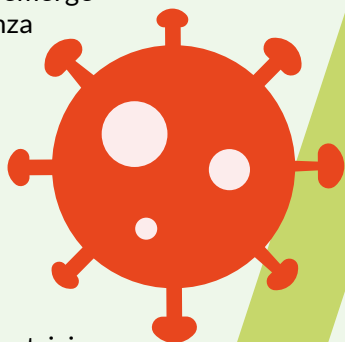
Dopo la significativa flessione degli indici patrimoniali causata dall'aumento dello spread, l'indicatore medio di solvibilità è tornato a crescere nel secondo semestre del 2020: a dicembre 2020 era 243%, maggiore del 235% della fine del 2019 e ampiamente superiore al requisito minimo regolamentare (100%). Nei primi mesi del 2021 il miglioramento è continuato, grazie all'ulteriore attenuazione delle tensioni finanziarie.

Coerentemente con le decisioni condivise in sede europea (European Systemic Risk Board, ESRB) e con l'azione della Banca d'Italia nel campo bancario, l'Ivass ha emesso precise raccomandazioni per limitare temporaneamente la distribuzione di dividendi da parte delle compagnie di assicurazione. L'Ivass ha scelto di tenere un atteggiamento prudente e fermo, in linea con gli indirizzi europei che aveva contribuito a delineare. In altri paesi dell'Unione si sono invece viste divergenze, talora serie, anche nell'approccio dei supervisori al tema; emerge ancora una volta l'importanza di un'azione più coordinata rispetto a quella prevista dall'attuale assetto istituzionale, nell'interesse dell'integrità del mercato unico e della tutela della sua stabilità complessiva. Alla fine di settembre la raccomandazione europea attualmente vigente sulla restrizione dei dividendi cessa di avere effetto. A meno che la situazione economica, finanziaria e sanitaria non torni a peggiorare seriamente (una possibilità che non si può

ancora escludere), non vediamo la necessità di reiterarla. I profitti delle assicurazioni italiane sono rimasti pressoché stabili; il RoE medio è dell'11,6% (era del 12,3% nel 2019).

Nel settore Vita, i profitti sono calati del 20 per cento e la raccolta è diminuita di circa 4 punti percentuali. Il calo della raccolta è stato molto pesante per i prodotti più tipicamente assicurativi, le polizze del ramo I (assicurazioni sulla durata della vita umana: -9,5 per cento). Sono cresciuti i premi del ramo III, dove il rischio di investimento ricade sugli assicurati (polizze unit linked: +6,2 per cento).

La composizione del portafoglio Vita continua a modificarsi in favore dei prodotti più simili a quelli finanziari come fondi o gestioni, dai quali i prodotti del ramo III non si distanziano molto nella sostanza economica. Si riduce l'elemento prettamente assicurativo, cioè la prestazione di garanzie



In Italia, nel complesso, la pandemia ha avuto conseguenze economicamente positive per chi, per mestiere, assicura contro i danni. Una delle cause è da ricercare nella scarsa diffusione nel nostro Paese delle coperture assicurative per danni, auto esclusa

finanziarie e demografiche.

Nel settore Danni i profitti sono cresciuti del 45 per cento, grazie al comparto della Responsabilità civile auto (Rca). Nei rami diversi dalla Rca, premi, oneri per sinistri e utili sono rimasti nel complesso in linea con quelli dell'anno precedente. Nel ramo auto, i premi sono diminuiti del 5,5 per cento ma gli oneri relativi ai sinistri sono calati quasi del 20 per cento, riflettendo la riduzione degli incidenti stradali determinata dalle restrizioni alla circolazione.

L'Eiopa si attende che le compagnie, quando identificano prodotti che non sono più sufficientemente allineati con il mercato di riferimento, valutino se questo fatto comporti un trattamento non equo; e che ove emerga un trattamento non equo, siano prese le misure del caso. L'Ivass fa proprie queste aspettative.

Alcune compagnie hanno riconosciuto, su base volontaria, forme di ristoro ai propri assicurati; non tutte, e non tutte allo stesso modo o nella stessa misura. Ora che le limitazioni alla mobilità sono quasi del tutto rientrate, i ritardatari dovrebbero riesaminare urgentemente la questione. I consumatori potranno intanto informarsi e valutare i comportamenti delle compagnie.

SETTORE DANNI

+45%

Percentuale di crescita dei profitti nel settore Danni, grazie al comparto della Rca

In Francia e Germania, il ritorno eccezionalmente positivo del settore auto è stato in gran parte compensato da oneri altrettanto eccezionali per sinistri relativi ad altri rischi, connessi direttamente all'andamento dell'economia; tra questi, l'interruzione dell'attività produttiva delle imprese.

In Italia, nel complesso, la pandemia ha avuto conseguenze economicamente positive per chi, per mestiere, assicura contro i danni. Una delle cause è da ricercare nella scarsa diffusione nel nostro Paese delle coperture assicurative per danni, auto esclusa. L'incidenza sul Pil dei premi per l'assicurazione contro i danni è meno della metà della media dell'Ocse.

CULTURA ASSICURATIVA E TUTELA DEL CONSUMATORE

Dall'indagine sull'alfabetizzazione assicurativa in Italia è emerso che la conoscenza di alcuni concetti di base è insoddisfacente. Molte persone sembrano fraintendere concetti di base, come 'premio', 'franchigia' o 'massimale'. Molte si smarriscono nella valutazione della probabilità e del rischio, o si lasciano fuorviare da errori comuni.

Lavorare per un miglioramento della cultura assicurativa è necessario se si vuole che il mercato delle assicurazioni funzioni meglio. Le stesse norme sulla trasparenza dei contratti perdono molta della loro efficacia se i consumatori non dispongono degli strumenti informativi e concettuali per farne l'uso migliore. L'Ivass si coordinerà con le iniziative della Banca d'Italia sull'educazione finanziaria, sfruttandone l'esperienza. La tutela dei consumatori è sempre stata nel dna dell'Ivass. Occorre fare ancora progressi sulla semplificazione delle regole a tutela della clientela. Alcune norme semplificatrici introdotte per fronteggiare la crisi possono fornire l'occasione per snellimenti permanenti.

L'Ivass rivedrà la normativa sulla modulistica precontrattuale, seguendo lo spirito e la lettera delle disposizioni europee, in modo da eliminare il superfluo e concentrarci

sull'essenziale.

Il Tar del Lazio ha recentemente annullato alcune delle disposizioni emanate dall'Ivass che modificavano il regolamento in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa. L'intervento mirava a rafforzare i presidi a protezione del consumatore introducendo taluni obblighi, a cui gli intermediari si sono opposti, giudicandoli eccessivi. L'Ivass si adegnerà alla sentenza; ne studierà con attenzione le motivazioni procedurali e sostanziali.

Dal 3 maggio scorso è disponibile per i consumatori il nuovo "preventivatore" Rca, destinato ad agevolare le decisioni degli assicurati e ad accentuare le dinamiche concorrenziali. Ci attendiamo una pronta e leale collaborazione da parte di tutti gli interessati.

È partito il progetto "mystery shopping" dei distributori. Nel 2020, attraverso società specializzate, sono state svolte 140 visite pilota presso banche, Poste, agenzie e comparatori on line, al fine di sperimentare la tecnica e definire una metodologia. Perché la sperimentazione si trasformi in attività

effettiva occorre che il Parlamento definisca la norma che, in ottemperanza a una direttiva europea, ne regolerà l'uso a fini di vigilanza.

TRE QUESTIONI CHIAVE SULLA TRANSIZIONE DIGITALE

① Il pieno sfruttamento da parte delle imprese di tutte le potenzialità offerte dal digitale richiede che il sistema informativo dell'azienda si avvalga di un'architettura razionale, integrata e flessibile. Dalla vigilanza a distanza e ispettiva emerge che molte compagnie hanno accumulato ritardi non da poco in questo campo. Colmando queste carenze si rafforza anche la capacità del settore di rispondere all'ingresso di competitori non tradizionali.

② È necessario rafforzare nel continuo le difese contro i rischi cibernetici. Gli operatori ricorrono a fornitori esterni per l'adempimento di molte funzioni finanziarie e assicurative. L'outsourcing accresce la necessità di presidi di governo, organizzativi e operativi pienamente adeguati e funzionanti. La concentrazione delle attività esterne

Il presidente dell'Ivass, Luigi Federico Signorini, legge la relazione sull'attività 2020 svolta dall'Istituto





Luigi Federico Signorini in un altro momento dei lavori

in un numero ristretto di grandi operatori può migliorare l'efficienza e ridurre i costi ma intensifica il rischio sistemico legato alla possibilità di una caduta operativa di uno di questi fornitori, ovvero all'esposizione delle informazioni individuali a usi illeciti, in seguito ad attacchi intenzionali o anche a semplici errori o fatalità.

3 La governance degli algoritmi di intelligenza artificiale deve essere presidiata. Le compagnie devono evitare il rischio di introdurre verso la clientela discriminazioni indebite, implicite ed esplicite. Ivass intende avviare un'indagine sul ricorso da parte di compagnie ed intermediari ad algoritmi avanzati nei rapporti con gli assicurati. I processi che conosciamo spaziano dalla tariffazione personalizzata, alla profilatura della clientela, dal robo-advisory alla gestione dei sinistri. L'iniziativa si propone di rilevare l'intensità e le modalità del ricorso a tali strumenti, non per frenarlo, ma per scongiurare il rischio di abusi.

LA FINANZA VERDE

Per le assicurazioni, la valutazione dei fattori climatici è necessaria sia per la gestione del rischio del portafoglio di investimenti,

sia per l'orientamento delle strategie di offerta di prodotti di copertura.

Nell'ottica assicurativa il rischio climatico, e più in generale i rischi fisici derivanti dall'ambiente, non potranno essere affrontati con successo se non con una combinazione di azioni pubbliche (investimenti, regole, incentivi) e sviluppo del mercato dell'assicurazione contro i danni. "Mi auguro - dice il presidente - che anche nel nostro Paese si apra un dibattito sulla possibilità di introdurre, come altrove, forme di assicurazione obbligatoria, semi-obbligatoria o più efficacemente incentivata sui rischi legati a catastrofi naturali. Si tratta di riflettere - continua il presidente - sul modo migliore in cui la collettività può rispondere efficacemente a questi rischi, minimizzando ex ante i costi pubblici e privati, incentivando comportamenti responsabili, scongiurando per quanto possibile il cosiddetto "rischio morale", accrescendo la probabilità di un uso efficiente dei fondi messi a disposizione dei danneggiati, assicurando un grado sufficiente di mutualità e solidarietà tra cittadini".

La sfida climatica coinvolge molte istituzioni; le autorità di regolamentazione e vigilanza finanziaria hanno un ruolo importante. Spetta però alle istituzioni di governo, attraverso regole, tasse e incentivi, stabilire il come, il quanto e il quando delle politiche per la transizione. La regolamentazione prudenziale deve rimanere fondata sul rischio. Eventuali riduzioni dell'assorbimento di capitale per investimenti ed emissioni "verdi" dovrebbero essere introdotte solo sulla base dell'evidenza del minore rischio a essi associato.



Guarda l'intervento del presidente Ivass Luigi Federico Signorini



Belvedere di Quarto - Genova

ovunque...per la tua casa,
per un edificio nZEB



Mondovì
0174-570011
www.scccostruzioni.com
info@scccostruzioni.com



Dante 47 - Cuneo



Residenze Palazzo Poste - Verona



Covid, turismo e salute: le ripercussioni sul mercato assicurativo



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Dopo un 2019 che aveva registrato una crescita praticamente pari a zero, gli effetti della pandemia sono pesantemente ricaduti sul nostro Paese, con un crollo dell'economia, nel 2020, di quasi il 9%.

Com'è noto, tutti i settori ne sono stati colpiti, compreso quello assicurativo. Ad ogni modo, i segnali di ripresa del mercato delle polizze non mancano e già per il 2021

si prevede una forte ripresa, in particolare per il comparto salute, ma anche per quello relativo ai viaggi. Comparti che, mai come nel periodo pandemico, sono stati legati a doppio filo e strettamente correlati.

In effetti, il turismo è uno dei settori più colpiti dall'emergenza sanitaria globale. Rappresenta circa il 10% del PIL dell'Unione Europea ed impiega circa 27 milioni di persone. Di questi, purtroppo, circa sei milioni di posti di lavoro risultano attualmente a rischio. Non potrebbe essere diversamente, visto che nel corso del 2020 l'Europa, ossia la prima destinazione turistica mondiale, ha accolto il 66% in meno di turisti internazionali nei primi sei mesi ed il 97% in meno nella seconda metà dell'anno. Tuttavia, i segnali di ripresa non mancano, favoriti anche dall'accelerazione della campagna vaccinale, negli Stati Uniti ed in Europa, e dalle nuove disposizioni sugli spostamenti legati al turismo. Si tratta di misure

fondamentali che favoriscono la domanda, innescando l'aumento anche delle polizze viaggio a copertura dei rischi connessi al Covid-19 (peraltro da molti Paesi previste come obbligatorie per l'accesso dei flussi provenienti dall'estero). Non può comunque negarsi che non sono in pochi a ritenere la ripartenza del settore ancora lontana dal definirsi stabilizzata. Del resto, i dati riguardanti la fiducia dei viaggiatori, relativi ai



primi mesi estivi dell'anno in corso, registrano pochi turisti stranieri, soprattutto se riferiti ai flussi intercontinentali, ma altrettanto pochi europei in movimento per le vacanze. Non soltanto. Anche gli italiani sembrano rimodulare le proprie ferie, limitando i giorni fuori casa, posticipando le loro vacanze e, purtroppo, tendendo a disdire le prenotazioni in modo più frequente rispetto al passato.

In ogni caso, di fatto e soprattutto rispetto ai dati registrati lo scorso anno, i segnali di ripresa del settore non mancano e non sono soltanto le misure dell'attuale governo (a differenza di quello precedente) ad incidere sulla domanda. Un ruolo importante lo riveste anche il diverso atteggiarsi della domanda stessa.

Tutti gli studi riguardanti il mercato svolti negli ultimi mesi sono concordi nel riscontrare una radicale modifica, legata all'emergenza pandemica, delle preferenze dei consumatori, ora indirizzate verso opzioni che prediligono un maggiore contatto con la natura e mete meno battute dai flussi turistici tradizionali. Di qui, la crescita parallela di politiche indirizzate a sviluppare forme più sostenibili di turismo che siano in grado di ridurre l'impatto ambientale del settore.

Una ripresa alla quale è direttamente legato il mercato delle polizze viaggio che coprono infortuni ed anche la malattia da Covid-19. Si tratta di un mercato tutt'altro che marginale, visto che, secondo alcune stime, a livello mondiale si aggira tra i 30 e i 40 miliardi di dollari l'anno.

Stime e dinamiche poste in assoluta evidenza dall'ultimo rapporto annuale dell'Ania, che giudica positivamente il dato, soprattutto se analizzato guardando alla prima fase dell'emergenza sanitaria, quando il rischio pandemico era escluso da quasi tutte le coperture viaggio. A questo si aggiunge l'aumentata propensione degli italiani, in seguito della crisi sanitaria, a spendere per una maggiore protezione di sé stessi.

Per il 2021, ci si attende un sensibile recupero di tutto il mercato

Per il 2021 è atteso un sensibile recupero di tutto il mercato assicurativo italiano, con stime di crescita dei premi contabilizzati del 7%

assicurativo italiano, con stime di crescita dei premi contabilizzati del 7%, per un volume complessivo, sia del ramo vita che del ramo danni, di oltre 144 miliardi (nel 2020, era stato di 135 miliardi).

Naturalmente, gli elementi di incertezza sull'evoluzione della pandemia non mancano (si pensi soprattutto dalla diffusione delle varianti del coronavirus), ma le misure e le politiche adottate potrebbero costituire fattori di impulso in grado di contribuire alla ripresa economica. Infatti, il progredire della campagna di vaccinazione, l'abolizione delle restrizioni alla mobilità nazionale ed internazionale, nonché il recupero del PIL dovrebbero contribuire in maniera determinante alla crescita del settore.

Il comparto malattia è quello, in particolare, che potrebbe registrare il maggiore incremento (+11%), visto che la pandemia ha innescato un sensibile aumento della domanda di coperture sanitarie private, in buona parte legate alle difficoltà di accesso alle strutture pubbliche durante i periodi più critici dell'emergenza sanitaria.





Ania is CALLing!

Sono Blink, Mio Garage, P.Place e Huli le idee vincitrici del contest Ania is CALLing, iniziativa promossa dall'Ania

Ania per l'innovazione, premiare le idee vincitrici della "Call for ideas"

Il progetto, nato nel mese di maggio 2020, ha coinvolto 35 università italiane e 10 incubatori universitari di start up raggiungendo 1,5 milioni di studenti

Si è tenuta a metà giugno on-line la premiazione delle idee vincitrici della "Call for ideas" di Ania, il contest che l'associazione ha lanciato alle nuove generazioni nell'ambito di 'Ania is CALLing, i giovani protagonisti dell'innovazione'. Un progetto, nato nel

maggio 2020, che ha coinvolto trentacinque università italiane e dieci incubatori universitari di start up raggiungendo 1,5 milioni di studenti universitari e raccogliendo centotrenta idee per innovare i prodotti assicurativi auto. In finale sono arrivate

nove idee, quattro delle quali sono state giudicate le migliori per livello di innovazione, di fattibilità, di attrattività, di sostenibilità economica. Queste si sono aggiudicate un premio di 5mila euro. Il progetto è nato per coinvolgere anche le nuove generazioni

nella sfida del settore di proporre nuovi modelli assicurativi in grado di rispondere ai bisogni che sono emersi dai cambiamenti in atto nei contesti urbani e dagli stili di vita determinati dall'emergenza del Covid 19. Per questo, l'Ania ha chiesto a tutti i gio-

vani partecipanti di proporre soluzioni per innovare le caratteristiche e le funzionalità delle assicurazioni auto e per presentare possibili evoluzioni degli spazi urbani, al fine di aiutare l'Italia a transitare verso un nuovo concetto di città sicure, inclusive e sostenibili.

La presidente di Ania, Maria Bianca Farina, che ha introdotto l'evento, ha rimarcato l'importanza del coinvolgimento delle nuove generazioni in un progetto che guarda al futuro di questo Paese: "La scelta di avviare la Call for Ideas, in un periodo così difficile per tutti, è stato un modo per supportare i giovani studenti universitari in un momento fondamentale per la propria crescita culturale e professionale: quella del passaggio verso il mondo del lavoro. Il settore assicurativo con questa iniziativa li ha coinvolti in un vero e proprio percorso di innovazione, mettendo a disposizione di tutti i partecipanti gli strumenti, i modelli e le competenze del mondo assicurativo più idonee per concretizzare le proprie idee

in progetti di business ad elevato impatto sociale per la collettività.

L'innovazione e le politiche per le nuove generazioni, acceleratori di crescita e trasformazione, sono le nostre priorità per accompagnare il Paese in questo momento di ricostruzione e di ripresa dalla crisi pandemica, nell'attuazione dei tre assi strategici del PNRR: digitalizzazione e innovazione; transizione ecologica ed inclusione sociale. Tre obiettivi che sono anche quelli di Ania e di tutto il settore assicurativo". Nel dettaglio ecco le quattro idee vincitrici:

BLINK - LAST MILE AS THE BLINK OF AN EYE

È un sistema multimodale per la consegna delle merci che, attraverso algoritmi, coordina operatori logistici con mezzi differenti (es. furgone + cargo bike) semplificando la gestione della catena di distribuzione nelle

fasi finali. Questa soluzione consente ai clienti di tracciare un pacco in tempo reale tramite app e di prenotare/ricevere la merce in giornata. I benefici sono la riduzione del traffico e dell'inquinamento dei centri abitati, con uno sguardo attento al decoro urbano e alla sostenibilità.

MIO GARAGE - CONDIVIDI E GUADAGNA, PARCHEGGIA E RISPARMIA

È un'app che mette in contatto gli utenti alla ricerca di un parcheggio con i proprietari di box e posti auto privati. È possibile prenotare on-demand un box e/o un posto auto privato accessibile tramite dispositivo bluetooth, collocato sul sistema di accesso al parcheggio (es. cancello, serranda). La piattaforma ha l'obiettivo di ottimizzare la capacità di posti auto sottoutilizzati.

PPLACE - PARCHEGGI URBANI 2.0

Si tratta di stazioni di

bike parking innovative posizionate nei punti nevralgici della città, dotate di servizi di manutenzione, assistenza e coperte da assicurazione danni e furti. Per i clienti è prevista inoltre una copertura assicurativa anche durante gli spostamenti. Parcheggio 2.0 permetterà di superare i problemi legati all'incuria dei mezzi abbandonati nelle nostre città e i furti di mezzi 'green'.

HULI

È un'applicazione che aggrega i diversi servizi di sharing e consente agli abbonati al trasporto pubblico di utilizzarli ad un prezzo ridotto al termine del servizio di trasporto pubblico. Previsti inoltre sconti per le donne nelle fasce orarie serali. L'idea ha saputo integrare la mobilità pubblica e privata con un approccio sostenibile. ■

In finale sono arrivate nove idee, quattro delle quali sono state giudicate le migliori per livello di innovazione, di fattibilità, di attrattività, di sostenibilità economica. Per loro un premio di 5mila euro



Il presidente di Aiba, Luca Franzini de Luca

Assemblea Aiba: approvate le modifiche a Statuto e Codice deontologico

Inquadramento e regolamentazione delle attività del Comitato Tecnico Scientifico quale Organo della associazione e revisione delle regole sui passaggi di portafogli: queste le principali modifiche che entreranno in vigore dal 1° gennaio 2022

Lo scorso 24 giugno i broker associati all'Aiba sono stati chiamati al voto sulle modifiche allo Statuto e al Codice deontologico dell'associazione. Le proposte di modifica avanzate dal gruppo di lavoro e poi discusse e approvate in Giunta e in Consiglio direttivo, nascono dall'esigenza, sempre viva all'interno dell'Aiba, di seguire i cambiamenti che investono la società e il mercato dell'intermediazione assicurativa, adattando anche le norme che regolamentano l'attività dei broker propri associati, ispirate ad elevati standard di etica e di professionalità. "Sulla scorta delle segnalazioni che ci sono pervenute dalla base associativa sono intervenuti ulteriori elementi ed emerse alcune criticità per cui risulta indispensabile una parziale rivisitazione delle norme, riformando alcuni punti relativi sia allo statuto che al codice deontologico - commenta il presidente di Aiba,

Le proposte di modifica avanzate dal gruppo di lavoro e poi discusse e approvate nascono dall'esigenza di seguire i cambiamenti che investono la società e il mercato dell'intermediazione assicurativa

Luca Franzi de Luca -. La riforma è un'iniziativa che si inserisce in un percorso di rinnovamento partito con la revisione delle norme sulla nomina delle cariche elettive, garantendone l'alternanza e quindi la rappresentatività, e che sta proseguendo in più direzioni, da un lato, nei rapporti tra associazione e broker, con la transizione della comunicazione verso gli associati a modalità digitali e immediate. È un percorso coerente con la mission dell'associazione, di rappresentanza e tutela di tutti i broker, dalle aziende piccole, a quelle medie, ai grandi gruppi, che costituiscono il patrimonio della nostra associazione".

Tra le novità introdotte nel Codice deontologico il fulcro è nelle norme dedicate al rapporto tra i broker, in particolar modo quelle sui passaggi di portafoglio, con gli obiettivi di essere più moderni nella relazione con i clienti, di tutelare una leale e sana concorrenza e di ridurre i contenziosi, restituendo all'attività del broker la dignità professionale che le compete. Un'evoluzione dell'autoregolamentazione dei broker Aiba che mira in primis alla salvaguardia della loro attività, soprattutto quella della realtà più bisognose di tutela sul mercato, resa



ancora più necessaria dopo l'attuazione della direttiva europea con le norme entrate in vigore lo scorso 31 marzo. I principali interventi di modifica dello Statuto, invece, riguardano:

- Inserimento dei soci onorari, in ottica di un ampliamento della base associativa.
- Inserimento del Comitato Tecnico Scientifico tra gli Organi associativi, definendone così l'organizzazione e il funzionamento a livello statutario, e ufficializzando e valorizzando il ruolo centrale che il Comitato da sempre ha nelle attività di formazione e di promozione della cultura della gestione del rischio.
- Ampliamento delle deleghe in capo ai componenti di Giunta.

Tutte le modifiche approvate entreranno in vigore dal

1° gennaio 2022.

"Sono estremamente soddisfatto della partecipazione attiva dei broker Aiba, che ancora una volta hanno dimostrato una forte consapevolezza di essere parte di una comunità la cui mission è, da sempre, quella di qualificare il broker, tutelandone la professionalità in funzione della salvaguardia dei diritti del cliente - conclude Franzi de Luca -. Lo Statuto e il Codice deontologico rappresentano un quadro di autoregolamentazione condiviso che costituisce uno strumento per perseguire tali scopi. In un mondo in costante cambiamento, anche tali strumenti devono evolversi per poter restare coerenti con gli obiettivi dei broker Aiba. Per questo, ritengo che la votazione con cui oggi i broker Aiba si sono espressi rappresenti un passo importante per continuare a guardare al futuro e affrontare assieme le prossime sfide". ■

La riforma è un'iniziativa che si inserisce in un percorso di rinnovamento partito con la revisione delle norme sulla nomina delle cariche elettive



Contratto autonomo di garanzia, la Cassazione si esprime sui poteri del Regolatore



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

Con la sentenza Cassazione Civile, Sez. II, 9 marzo 2021, n. 6467 ritorna all'attenzione degli operatori la vexata quaestio circa il tema del grado di autonomia di una polizza fideiussoria rilasciata da una impresa di assicurazioni autorizzata all'esercizio del ramo 15. La Corte, tra le altre cose, risulta interpellata anche sulla natura - autonoma o accessoria - di una polizza fideiussoria rilasciata a garanzia del puntuale adempimento delle obbligazioni assunte dal contraente in ordine ad un contratto tra privati. Giova ricordare che il giudice di merito aveva già riconosciuto corretta la qualificazione in chiave di contratto autonomo di garanzia. Ineludibile e per nulla inatteso il richiamo della Suprema Corte ai principi sanciti dalle Sezioni Unite (Cass., sez. un., 18 febbraio 2010, n. 3947).

Rifacendosi alla infungibilità della prestazione garantita, ne consegue l'interpretazione della natura atipica ed autonoma della polizza fideiussoria, con lo scopo di tenere indenne il beneficiario dall'inadempimento dell'obbligazione principale attraverso una prestazione – in danaro – diversa da quella inadempita.

La vicenda, di per sé, non costituirebbe una eclatante novità nell'ambito dei frequenti pronunciamenti della Giustizia competente, ormai orientata in modo consolidato sui contenuti della citata sentenza 3947/2010. Ma assume un rilievo importante per i contenuti, inerenti il ruolo del Regolatore, che sono riscontrabili all'interno del dispositivo. Il riferimento, anche se indiretto, è particolarmente interessante. L'argomento di interesse trae spunto da una delle eccezioni mosse dall'impresa di assicurazioni ricorrente: in una delle contestazioni viene citato il non irrilevante richiamo alla circolare Isvap del 1991 – tutt'ora vigente – che costituisce un vero e proprio caposaldo del ramo cauzioni e del ramo credito. La sentenza della Corte Territoriale, appellata dalla impresa ricorrente, tra le altre prescrizioni ha evidenziato che "la polizza, garantendo l'adempimento di un'obbligazione infungibile, avesse natura atipica ed autonoma, avendo la funzione di soddisfare l'interesse

economico dei contraenti e di garantire il risarcimento del danno (differenziandosi – in tal modo – dalle garanzie accessorie aventi ad oggetto prestazioni fungibili, caratterizzate dall'identità della prestazione)".

Rispetto a tale passaggio, del pronunciamento del Tribunale adito, la ricorrente impresa di assicurazione asseriva - tra le altre eccezioni - che "la Corte di merito avrebbe disatteso anche i criteri di interpretazione oggettiva e conservativa del contratto, poiché, alla luce disposizioni regolamentari adottate dall'Isvap sin dal 1991, le imprese di assicurazioni non possono assumere garanzie autonome, non essendo, altrimenti, in condizione di ponderare il rischio assicurativo e di neutralizzarlo mediante il procedimento tecnico assicurativo...".

L'osservazione del ricorrente è respinta dalla Suprema corte con un passaggio che oltre ad essere dirimente assume un rilievo importante al quale dedicheremo in successione la dovuta attenzione.

Alla contestazione mossa dai legali del ricorrente la Suprema corte replica "... è escluso che il divieto per le imprese assicurative di compiere attività estranee al ramo assicurativo in senso proprio determini automaticamente la nullità dei contratti di garanzia autonoma eventualmente stipulati.

Le restrizioni all'autonomia negoziale delle imprese assicurative sono volte a "non dilatare eccessivamente l'area del rischio imprenditoriale cui tali imprese sono esposte", non agendo come limiti alla stessa capacità di agire della impresa, volendosi impedire lo stravolgimento dell'esercizio della impresa assicurativa, tale che l'attività extrassicurativa, per dimensioni, obiettivi e carattere di "sistematicità" delle operazioni offerte sul mercato ad una clientela indifferenziata, venga a "rivestire le sembianze di un'attività di tipo finanziario, che comporterebbe l'assunzione di un rischio d'impresa ulteriore e diverso da quello assicurativo". Non è precluso, invece, il compimento di singoli atti negoziali non riconducibili all'esercizio del ramo assicurativo, purché ciò non si traduca in una sistematica attività implicante l'assunzione di un rischio

Con la sentenza Cassazione Civile, Sez. II, 9 marzo 2021, n. 6467 ritorna all'attenzione degli operatori la vexata quaestio circa il tema del grado di autonomia di una polizza fideiussoria rilasciata da una impresa di assicurazioni autorizzata all'esercizio del ramo 15

imprenditoriale indipendente ed estremo rispetto a quello tipico dell'assicurato (Cass. s.u. 30174/2011; Cass. 9475/2014; Cass. 20107/2015; Cass. 28319/2017), evenienza quest'ultima, neppure dedotta in giudizio da parte della società garante".

La riproposizione integrale del passaggio della sentenza in parola risulta essere fondamentale per le conclusioni che andiamo a proporre sulla scorta di tale disposizione. La circolare Isvap 162 del 1991, come detto in precedenza, è il testo al quale fanno riferimento e devono obbligatoriamente attenersi tutti gli operatori del settore. In questa occasione viene utilizzata – inutilmente – come difesa da parte dell'impresa per circoscrivere la portata della garanzia fideiussoria: difatti la Suprema corte ritiene che tale prescrizione possa essere superata. Infatti il dispositivo afferma chiaramente

che la strategia dell'impresa, "purché non si traduca in sistematica attività" possa superare il limite imposto dalla Circolare (normativa secondaria) adottata dal Regolatore.

L'occasione è opportuna per un'approfondita riflessione che sta interessando il ramo. Il mercato è ormai saldamente orientato sul concetto della "garanzia autonoma", che in determinati ambiti è da considerarsi una regola (e non una deroga).

Tale concetto, per altri effetti, ha trovato accoglienza anche nella giustizia di merito che si è ormai chiaramente orientata su un principio assorbente che lascia prevalere l'interpretazione incline a ritenere la garanzia "autonoma" anche in presenza della semplice rinuncia agli effetti del 1944 c.c.

Di fronte a tali evidenze si impone una riflessione approfondita. Sarebbe auspicabile un intervento del Regolatore, volto ad aggiornare

L'occasione è opportuna per un'approfondita riflessione che sta interessando il ramo. Il mercato è ormai saldamente orientato sul concetto della "garanzia autonoma", che in determinati ambiti è da considerarsi una regola (e non una deroga)

l'approccio a tale tipologia di garanzie? Oppure, alla luce del principio affermato dall'Ivass, secondo il quale "le imprese di assicurazioni non possono assumere garanzie autonome, non essendo, altrimenti, in condizione di ponderare il rischio assicurativo e di neutralizzarlo mediante il procedimento tecnico assicurativo..." è preferibile evitarlo?





ROYAL PALACE LUXURY SUITES HOTEL GRAND HOTEL SITEA

SUITES DI LUSSO, ATMOSFERE SABAUDE E CUCINA STELLATA



Aperte le sue porte nel centro di Torino il Royal Palace Luxury Suites Hotel ******, dimora storica con sei splendide luxury suites firmate Grand Hotel Sitea, elegante e lussuoso riferimento dell'hôtellerie cittadina da più di 90 anni. Raffinato palazzo dell'800 affacciato sulla centralissima Via Carlo Alberto, è stato ristrutturato rispettando fedelmente l'atmosfera e "l'esperienza sabauda". L'alta cucina è normalità quotidiana grazie allo Chef Stellato Fabrizio Tesse, abile fautore dei piatti del Bistrot "Carlo & Camillo" e del Ristorante "Carignano", insignito nel 2019 dell'ambita Stella Michelin. Grand Hotel Sitea, Royal Palace Luxury Suites, Ristorante Carignano e Bistrot Carlo & Camillo; quattro declinazioni, in pieno centro, dell'art de vivre torinese.



È in edicola BancaFinanza



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

Generali Italia e Anagina: accordo per il trattamento dati

Innovativo accordo per il trattamento dei dati fra Generali Italia e gli agenti di Anagina. L'intesa siglata dall'amministratore delegato di Generali Italia, **Marco Sesana** e dal presidente dell'associazione, **Davide Nicolao**, prevede che entro il 31 dicembre 2021, gli agenti potranno decidere se conservare il ruolo di responsabili nel trattamento dei dati dei clienti oppure diventare contitolari dei dati insieme alla compagnia. Per Nicolao "dall'accordo deriveranno senz'altro maggiori responsabilità ed oneri per gli agenti aderenti, ma anche un ampio riconoscimento del ruolo svolto e delle sue funzioni; un agente imprenditore che, a suo rischio e spese, gestisce la sua azienda, assumendo dipendenti e reclutando personalmente consulenti professionisti di settore, non può che optare per un ruolo diverso da quello di mero responsabile del trattamento dei dati dei suoi clienti".

L'accordo reca tratti distintivi rilevanti: il riconoscimento della contitolarità riguarda non solo i dati identificativi e di contatto dei clienti ma anche i dati

Gli agenti potranno decidere se conservare il ruolo di responsabili nel trattamento dei dati dei clienti oppure diventare contitolari dei dati insieme alla compagnia

funzionali all'attività di distribuzione delle polizze, cioè quelle informazioni che si rendono necessarie al fine di procedere all'attività di distribuzione delle polizze (quali, a titolo esemplificativo, le informazioni che possono fornire dettagli sulle caratteristiche del cliente e sulla sua situazione economica e finalizzate alla valutazione di adeguatezza e/o di coerenza, alla adeguata verifica, alla determinazione del profilo di rischio del cliente) e, soprattutto, le informazioni concernenti la tipologia contrattuale, la scadenza, le garanzie prestate ed il premio annuale in corso.

In caso di risoluzione, per qualsiasi causa, del rapporto di agenzia, i dati potranno continuare ad essere utilizzati dalla compagnia e dall'agente, disgiuntamente ed autonomamente, nel



rispetto della normativa privacy e per le finalità condivise. Per il presidente di Anagina "nell'ambito dell'accordo dati abbiamo anche condiviso alcune funzionalità informatiche essenziali per l'operatività delle nostre Agenzie Gene-

rali che, nel panorama assicurativo, rappresentano un unicum per dimensioni e caratteristiche dei portafogli gestiti. Ci attendiamo una adesione massiva al sistema previsto per il quale Anagina sta già approntando il supporto necessario ai propri associati affinché l'esercizio del nuovo ruolo venga svolto con consapevolezza e nel rispetto delle regole vigenti". ■

In caso di risoluzione del rapporto di agenzia, i dati potranno continuare ad essere utilizzati dalla compagnia e dall'agente, disgiuntamente ed autonomamente, nel rispetto della normativa privacy e per le finalità condivise

Anapa ha incontrato l'Ivass sul Provvedimento 97 e sul Regolamento 45

Cirasola: “Invitiamo alla semplificazione che riteniamo essere una delle migliori tutele per il consumatore”



Vincenzo Cirasola, presidente
Anapa Rete ImpresAgenzia

Si è tenuto martedì 14 settembre, presso la sede di Ivass a Roma, l'incontro tra la delegazione di Anapa Rete ImpresAgenzia presieduta da Vincenzo Cirasola e la delegazione Ivass composta dal consigliere Riccardo Cesari, dal segretario generale Stefano De Polis, dalla responsabile del servizio normative Martina Bignami, dal responsabile Ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio Roberto Novelli, e altri capi dei servizi Normativo e Politiche di vigilanza, in merito alle istanze presentate dall'associazione sul Provvedimento 97 e Regolamento 45. L'incontro aveva la finalità di cercare delle soluzioni migliorative in ottica di semplificazione,

raccogliendo la dichiarazione dello stesso presidente di Ivass, Federico Signorini.

Già lo scorso gennaio, durante un incontro via web con il Segretario generale Stefano De Polis e altri capi servizi, Anapa Rete ImpresAgenzia aveva presentato all'Authority alcune delle criticità in tema di “incentivi vita” e di obbligo delle “registrazioni telefoniche”, prima che la nuova disciplina entrasse in vigore. Successivamente, a maggio, l'associazione degli agenti ha presentato all'Ivass un corposo documento con le proposte di modifiche da attuare e non avendo ricevuto riscontro positivo, più recentemente ha anche presentato un esposto Agcm in merito alla possibile lesione di concorrenza in tema di incentivi vita e di registrazioni telefoniche.

Nel corso dell'incontro la delegazione dell'associazione composta oltre che dal presidente Cirasola, anche dal vice presidente Paolo Iurasek, dal consulente legale Jader Ritrovato e dal coordinatore della commissione Ivass, Alex Chiabera, ha ribadito le criticità già espresse e ha formulato delle proposte migliorative, sia per la tutela del consumato-

L'incontro aveva la finalità di cercare delle soluzioni migliorative in ottica di semplificazione, raccogliendo la dichiarazione dello stesso presidente di Ivass, Federico Signorini

re, ma anche nel rispetto della concorrenza del sistema. In merito alle registrazioni telefoniche la proposta di Anapa è stata quella di invitare l'Authority a considerare l'evoluzione del modello agenziale ibrido-digitale e quindi di ritenere lo strumento della video-conferenza come assimilabile a un contatto de visu. In merito alla comunicazione degli incentivi, Anapa ha ribadito la necessità di abrogare l'obbligo in capo agli agenti di assicurazioni (iscritti alla sezione A del RUI) per evitare la disparità di trattamento che esiste con gli altri intermediari iscritti alla sezione D del RUI (Banche, Poste, SIM). Sul tema invece della pubblicazione delle provvigioni che Ivass ha richiesto di riportare sul DIP aggiuntivo, l'associazione ha rimarcato che si tratta di un'informativa inutile per il consumatore perché sposta l'attenzione di quest'ultimo sulla remunerazione degli intermediari, che è un sistema complesso, e che sarebbe meglio uniformare la norma alle previsioni del legislatore europeo limitando l'obbligo di trasparenza alla sola "natura" della remunerazione, evitando, invece, la pubblicazione della percentuale della provvigione media percepita dall'agente, che potrebbe rivelarsi forviante per lo stesso consumatore. Infine, la discussione si è spostata sulla revisione dell'art. 9 lettera F reg. 45 che delega l'attività di controllo e sanzionatoria alla compagnia di assicurazione "mandante". Per l'associazione non viene assolutamente inquadrato con oggettività il perimetro entro il quale si configura il carattere di "casi di maggiore gravità", da cui fare derivare l'interruzione del rapporto di mandato ovvero di revoca per giusta causa, che comporterebbe a danno dell'intermediario la decurtazione/stralcio delle indennità di fine mandato, previste dall'accordo nazionale agenti, nonché l'interruzione dell'attività di intermediazione qualora monomandatario. "Nell'incontro di oltre due ore ho trovato da parte dei numerosi interlocutori di Ivass grande attenzione per le nostre proposte e quindi mi ritengo soddisfatto - ha dichiarato **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia -. È stato un confronto

In merito alla comunicazione degli incentivi, Anapa ha ribadito la necessità di abrogare l'obbligo in capo agli agenti di assicurazioni (iscritti alla sezione A del RUI) per evitare la disparità di trattamento che esiste con gli altri intermediari iscritti alla sezione D del RUI (Banche, Poste, SIM)

aperto e diretto, nel puro stile di Anapa che preferisce il dialogo costruttivo e il confronto aperto, ma sa essere anche determinata (si veda l'esposto presentato Agcm) laddove necessario" ha continuato Cirasola. "Ora aspettiamo che siano pubblicate le nuove FAQ che dovranno chiarire i primi dubbi operativi e ci aspettiamo una revisione della normativa per gli altri aspetti. Come al solito saremo pronti a monitorare quello che accadrà in futuro, ribadendo che la tutela del consumatore non passa per un eccesso di informativa, anzi che spesso se ne ottiene l'effetto contrario. Noi siamo a favore di una maggiore semplificazione, così come sottolineato dal presidente Signorini, e abbiamo presentato delle proposte proprio in quella direzione. Speriamo che questa volta alle parole seguano dei fatti concreti" conclude Cirasola. ■



Intelligenza artificiale e personalizzazione della formazione



Franco Amicucci

Autore di "Apprendere nell'infosfera",
FrancoAngeli

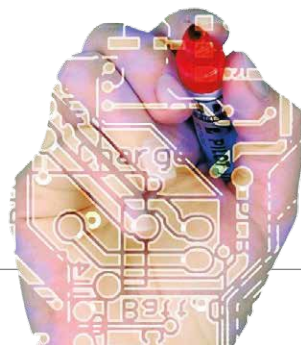
L'intelligenza artificiale, o AI, è la disciplina, nata nei primi anni di storia dell'informatica, che cerca di emulare processi mentali considerati esclusivamente umani

Come cambierà l'e-learning con le nuove frontiere dell'intelligenza artificiale? Come cambieranno la formazione e lo sviluppo delle persone con le tecnologie di prossima generazione? L'intelligenza artificiale, o AI, è la disciplina, nata nei primi anni di storia dell'informatica, che cerca di emulare processi mentali considerati esclusivamente umani. Viviamo un'epoca dove si sono moltiplicate le possibilità di applicazione di questa direzione di ricerca e le applicazioni hanno prodotto risultati di grande impatto, con un'ampia varietà di realizzazioni nel settore della formazione e dell'educazione, come tutor intelligenti, piattaforme di analisi dei big data o sistemi che personalizzano automaticamente i contenuti per ogni specifico discente.

Tutor intelligenti ed analisi semantica

I tutor intelligenti, tipicamente dominio-specifici, ovvero progettati per as-

sistere l'apprendimento di un determinato argomento, cercano di replicare l'azione di un docente umano, invitando il discente a svolgere attività o fornendo feedback durante la pratica. L'analisi semantica, invece, è la capacità di estrarre automaticamente concetti e significati da un testo. Ha trovato molte applicazioni nell'e-learning grazie ad agenti intelligenti in grado di analizzare in maniera semantica i testi, generare quiz a risposte multiple e dare feedback sulle risposte. L'analisi semantica, inoltre, è necessaria per la classificazione e il tagging automatico dei contenuti formativi, utile quando si hanno a disposizione tante risorse. Infatti, la possibilità di comprendere il significato di migliaia di articoli e documenti presenti in un archivio apre la strada a



sistemi che raccomandano il giusto contenuto, alla giusta persona, nel giusto momento.

Modelli di recommendation system

Nelle grandi organizzazioni, anche italiane, stanno iniziando le sperimentazioni di modalità evolute di apprendimento, molte delle quali accompagnate da Skilla, dove si incontrano: persone, con i propri ruoli, stili ed esperienze di apprendimento, bisogni espliciti e taciti, oggetti di apprendimento strutturati e non, interni ed esterni all'organizzazione e ambienti di apprendimento basati su infrastrutture tecnologiche e sistemi di intelligenza artificiale. Come funzioneranno questi ambienti, una volta a regime? Che impatto avranno sull'apprendimento e sulla

certificazione dello stesso? Vediamo, in sintesi, alcuni aspetti fondanti.

1) Nell'ambiente digitale di apprendimento ogni persona è riconosciuta grazie al suo profilo utente, che contiene il ruolo (quindi le competenze formali richieste) e lo stile di apprendimento (inizialmente inserito con un test di ingresso, ad esempio lo stile di apprendimento di Kolb o delle Intelligenze Multiple di Gardner). Una volta a regime, come avviene nell'esperienza quotidiana del web, sulla base del comportamento quotidiano dell'utente, il sistema lo seguirà nei suoi comportamenti e la profilazione evolverà continuamente.

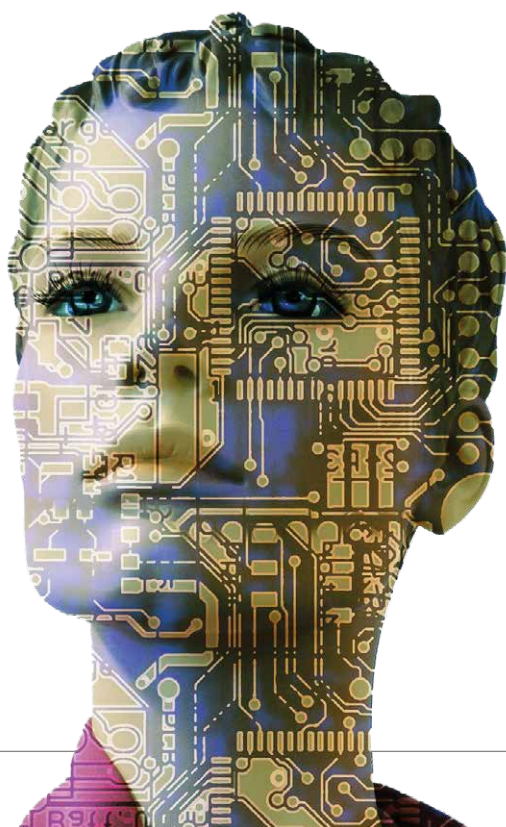
2) La Library aziendale è l'ambiente dove sono raccolte, taggate ed organizzate tutte le risorse formative e documentali, rese accessibili attraverso sistemi di ricerca evoluti. Nella Library tutti gli oggetti di apprendimento e tutti gli oggetti formativi esistenti nell'organizzazione, in qualunque formato (testo, video, power point, altro) sono mappati e riclassificati con diversi livelli di ingegnerizzazione e tagging per il riutilizzo da parte degli utenti.

3) Le infrastrutture e i sistemi di intelligenza artificiale permettono tecniche di analisi semantica dei testi, selezione/filtraggio/estrazione di contenuti spe-

Le classiche piattaforme e-learning forse non scompariranno, ma saranno solo una parte del sistema

cifici, clustering e identificazione di concetti e relazioni, tracciamento e mappatura dei comportamenti. Questi ambienti hanno la potenzialità di creare un vero big data delle esperienze di apprendimento. In quest'ottica, le classiche piattaforme e-learning forse non scompariranno, ma saranno solo una parte del sistema, che comprenderà tutti gli ambienti e le esperienze di conoscenza interne e, nel tempo, esterne.

Con queste evoluzioni, si apre una prospettiva inedita per la formazione del futuro, quella del predictive learning, cioè una formazione che sappia anticipare le competenze necessarie al singolo individuo nello specifico contesto organizzativo. Le parole re-skilling ed up-skilling, oggi di uso comune nelle organizzazioni, si arricchiscono allora di un nuovo valore, che non si limiterà all'aggiornamento professionale per far fronte ai cambiamenti intervenuti, ma andrà verso le competenze del futuro ed il mondo finanziario assicurativo è uno dei settori a più alta potenzialità nella sperimentazione. ■



Assiteca, cybersecurity: “Cresciute del 300% le richieste di copertura assicurativa da attacchi informatici”

Per il Rapporto Clusit 2021 i cyberattacchi sono aumentati del 12% a livello globale

Aumenta esponenzialmente il rischio di attacchi cyber. Da Microsoft a Kaseya, dalla Russia alla Cina, passando per gli USA, la globalizzazione della supply chain, che tocca in particolare le imprese con relazioni internazionali (in Italia l'83%), rende tutte le aziende soggetti a rischio di incursioni digitali. Recentemente si è assistito ad un at-

tacco massiccio ransomware che partendo dalla Florida ha “infettato” molte aziende negli USA e da lì tante italiane, tra cui molte Pmi dislocate in tutte le regioni. Ancora più eclatante il caso Microsoft, che apre a scenari da guerra fredda 2.0 fra USA e Cina. Come tutelare la propria attività e garantirne la continuità? Conoscendo le esigenze

delle imprese, necessariamente molto differenziate le une dalle altre, Assiteca, il più grande gruppo italiano nella gestione dei rischi d'impresa e nel brokeraggio assicurativo, ha selezionato soluzioni ad



hoc per tutelarsi dai danni provocati dal cyber crime. "Prima della pandemia le aziende clienti che avevano sottoscritto una polizza sul cyber risk erano circa il 3% del nostro portafoglio, oggi sono il 10%. Le richieste di copertura che ci sono pervenute nell'arco degli ultimi 12 mesi, da Nord a Sud dalle piccole come dalle grandi imprese, sono cresciute di oltre il 300%" dichiara **Vittorio Veronesi**, responsabile della Divisione Tecnica di Assiteca.

Ma la tutela, ancor prima che dalla protezione assicurativa, parte dalla prevenzione con la valutazione dei rischi e delle vulnerabilità che i consulenti di Assiteca possono svolgere in collaborazione con gli IT manager per avere un quadro realistico della situazione, che fotografi con esattezza il livello di sicurezza dell'impresa. Per il Rapporto Clusit 2021 i cyberattacchi sono aumentati del 12% a livello globale. Nel 2020, anno di pandemia, lockdown e smart working, la sicurezza informatica è stata messa a dura prova, toccando il numero più alto mai registrato di attacchi. I danni globali sono arrivati a toccare cifre impressionanti, paragonabili per ordine di grandezza al PIL italiano. Ipotizzando una tendenza di crescita costante degli attacchi, pari al 15% circa, nel 2024 si stima che le perdite per l'Italia possano arrivare all'astronomica cifra di 20-25 miliardi di euro. Ridurre i danni e prevenire i rischi, grazie a piani di busi-

Assiteca partner del Pordenone Calcio

Assiteca si conferma sponsor di maglia del Pordenone Calcio anche per la stagione 2021/22, la terza consecutiva del club in Serie BKT. Sul fronte delle tre divise da gara, sarà presente anche quest'anno, e con una veste completamente rinnovata, il brand di proprietà di Assiteca ósicuro.it, il primo comparatore di assicurazioni online fondato nel 2000, che ha aiutato milioni di persone ad individuare l'assicurazione più economica e adatta alle proprie esigenze. Lo annunciano il presidente di Assiteca **Luciano Lucca** e il presidente del Pordenone Calcio **Mauro Lovisa**. La partnership tra Assiteca e Pordenone Calcio compie 10 anni: è stata avviata nel 2011 e vede la presenza di Assiteca, il più grande gruppo italiano nella gestione dei rischi d'impresa e nel brokering assicurativo, anche nella compagine societaria neroverde.

ness continuity e con la messa a punto di specifici piani di cyber security deve essere, quindi, una priorità per le aziende di qualsiasi grandezza e settore.

Nonostante tutte le difficoltà economiche del periodo, lo scorso anno la spesa per la sicurezza informatica è cresciuta del 4%, segno di una maggiore consapevolezza dei rischi e della necessità di attuare finalmente una piena digitalizzazione anche come leva di sviluppo.

Anche se gli investimenti in ICT security potrebbero sembrare tanti (nel 2020 sono stati pari a 145 miliardi di dollari a livello globale, di cui 1,5 in Italia) sono nulla se si considera che i danni generati solo dal cyber crime nel 2020 hanno toccato i 945 miliardi di dollari. Per ogni dollaro investito in sicurezza, quindi, se ne contano 7 di perdita. "Per affrontare la questione in modo strategico, il primo passo da compiere è un as-

sessment organizzativo sulla cyber security che consenta di mappare l'esposizione ai rischi e di predisporre un piano di business continuity" consiglia Veronesi. "Senza mai dimenticare la formazione del personale: ogni singolo individuo al cospetto di phishing, malware e ransomware può costituire una breccia nella sicurezza aziendale. Occorre essere formati e allenati a reagire correttamente agli stimoli, ponendosi dei dubbi e fermandosi nei casi sospetti". ■

Ipotizzando una tendenza di crescita costante degli attacchi, pari al 15% circa, nel 2024 si stima che le perdite per l'Italia possano arrivare all'astronomica cifra di 20-25 miliardi di euro



Insurtech e commercial lines: la digitalizzazione è un passo decisivo per lo sviluppo del settore

La ricerca di PWC, realizzata per IIA con l'ausilio di Assiteca evidenzia come la pandemia abbia accelerato processi di cambiamento già avviati e che avranno importanti ripercussioni nel “new normal”

Accelerare ulteriormente la digitalizzazione, senza tralasciare la componente umana, utilizzare l'analisi dei dati per andare incontro alle nuove necessità dei clienti e incrementare la flessibilità del settore assicurativo. Sono queste le

principali linee guide emerse dalla ricerca **“Insurtech e Commercial Lines post Covid-19: direttrici per l'evoluzione verso il New Normal”**, realizzato per **Italian Insurtech Association**, con il sostegno di **Assiteca** e a cura di **PWC**. Il report ha analizza-

to come la pandemia abbia impattato fortemente su tutta l'industria assicurativa, in particolare sulle trasformazioni tecnologiche, che hanno incentivato l'innovazione di prodotti e servizi e quali insegnamenti trarre per far sì che tali cambiamenti possa-

no diventare parte del “new normal”. **L'emergenza sanitaria ha imposto nuove priorità al settore, l'85% delle compagnie assicurative intervistate ha infatti affermato di aver assistito ad un forte aumento delle sottoscrizioni di polizze per ma-**

Iattia. Il cambio di priorità ha comportato anche la necessità di nuovi approcci con i clienti, specie per processi come la prevenzione, la sottoscrizione e la gestione del post-vendita. L'uso delle nuove tecnologie diventa quindi fondamentale per non perdere un cliente sempre più digitalizzato. **Il 70% delle compagnie dichiara che la collaborazione con l'Insurtech è fondamentale per la creazione di nuovi servizi e per velocizzare e migliorare il rapporto con il cliente.**

Sebbene sia necessario un approccio più innovativo, la ricerca evidenzia come la tecnologia non sia un sostituto dell'interazione umana, ma un facilitatore. Questo avviene in particolare quando il cliente si trova in una situazione critica (es. consulenza pre-vendita, sinistro o richiesta di assistenza), dove prevale il canale telefonico. L'interazione umana in questo settore, rispetto ad altre industrie, risulta infatti

essere imprescindibile.

La pandemia ha inoltre portato un cambio nella percezione del rischio nei consumatori, soprattutto per quanto concerne i temi salute e cybersecurity. Questa nuova percezione decreta la necessità di ottimizzare l'analisi dei dati, attraverso investimenti importanti in analytics e big data, per rispondere alla nuova necessità del consumatore di predizione e prevenzione di possibili nuovi sinistri.

A conferma di questo cambiamento, il 50% delle compagnie analizzate afferma di avere già aggiunto nuovi prodotti al proprio catalogo o ne ha modificati di esistenti, adeguandoli alle nuove esigenze e ai nuovi rischi percepiti dalle aziende.

Infine, per far sì che questi processi diventino il "new normal" il settore assicurativo dovrà incrementare sempre più la flessibilità, così come è stato nel settore retail, per essere in grado di offrire servizi,

prodotti e assistenza sempre più taylor made, trasparenti e semplici.

"Dal punto di vista della industry assicurativa quello che emerge dalla ricerca è un segnale importante. Sono in atto cambiamenti cruciali, già presenti da tempo ma in maniera latente e che la pandemia ha avuto il merito di far emergere con forza e accelerare il processo di innovazione in atto. Ora dobbiamo cavalcare la spinta verso la crescita del settore insurtech e saper cogliere le opportunità offerte dalla digitalizzazione, investire in quest'ambito e chiedere alle istituzioni che ci siano risorse adeguati a supporto dell'innovazione del settore." afferma **Gerardo Di Francesco**, segretario generale Italian Insurtech Association.

"Internet è per eccellenza lo strumento della chiarezza e della trasparenza, valori importantissimi per la nostra attività assicurativa. Potrà aiutare a gestire meglio operatività e risorse, serve

quindi una spinta ancora più forte verso la digitalizzazione per recuperare efficienza e migliorare le marginalità." afferma **Luciano Lucca**, presidente di Assiteca.

"Il risultato della ricerca mostra con chiarezza che la pandemia e le sue implicazioni socio-economiche sono state un acceleratore per le trasformazioni technology-enabled: sebbene non siano emersi nuovi strumenti, le innovazioni che le insurtech italiane avevano lanciato prima del Covid hanno avuto un boost significativo. Bisogna dar merito ai player tecnologici e assicurativi per l'importante lavoro di ricerca svolto nell'ultimo decennio che ha guardato nella giusta direzione, producendo frutti che possiamo ragionevolmente pensare avranno un posto nell'ormai prossimo new normal" afferma **Marco Vaccalluzzo**, director insurance transformation di PWC. ■

È così che si fa sindacato

Il presidente del Sindacato nazionale agenti (Sna), Claudio Demozzi, commenta gli effetti della recente sentenza del Tar del Lazio che ha annullato alcuni passaggi del Regolamento Ivass n. 97/2020



Claudio Demozzi

Presidente nazionale SNA

Alcuni mesi fa il Sindacato nazionale agenti (Sna) ha organizzato una conferenza, a porte aperte ed in modalità online, sugli effetti della recente sentenza del Tar del Lazio che ha annullato

alcuni passaggi, alcune disposizioni, del Regolamento Ivass n. 97/2020. Come è stato spiegato da alcuni dei relatori e come è evidente anche dai titoli che la stampa economica e di settore ha utilizzato per darne notizia, la sentenza del Tar ha infatti una portata che va ben oltre i meri effetti giuridici immediati. Una portata che qualcuno ha già definito storica. Il Tar ha accolto il ricorso presentato da Sna, sia nel metodo, che nel merito, esprimendo alcune motivazioni che confermano la fondatezza delle tesi sostenute dagli agenti. Tesi più volte esposte al Ministero competente (Mise) ed all'Istituto di vigilanza (Ivass), ma che hanno trovato accoglimento solo dopo l'iniziativa giudiziaria del Sindacato nazionale agenti. A mio modesto parere, l'esito del ricorso e l'ampiezza delle argomentazioni esposte dal Tar, hanno evidenziato come Sna possieda una capacità di lettura e di comprensione delle norme di settore, nazionali e comunitarie, in alcuni ambiti superiore addirittura a quella espressa dall'Autorità di vigilanza. Lo storico sindacato degli agenti ha quindi

Il Tar ha accolto il ricorso Sna, sia nel metodo, che nel merito, esprimendo motivazioni che confermano la fondatezza delle tesi sostenute dagli agenti

ottenuto, non solo una vittoria giudiziaria, che già è tanto, ma molto, molto di più. Sul contenuto, estensivamente inteso, della sentenza si sono già tenuti corsi di formazione, tavole rotonde ed interviste di esperti. Anche all'interno della relazione annuale Ivass, hanno trovato posto i principali argomenti del ricorso Sna al Tar del Lazio. Il presidente dell'authority ha preso atto delle proteste degli agenti, su una disciplina considerata eccessivamente onerosa ed inappropriata. L'Ivass "riconsidererà" le sue norme sulla distribuzione dei prodotti assicurativi, fortemente criticate dagli agenti e dal loro Sindacato (Sna). Il presidente dell'Ivass, Luigi Federico Signorini, nelle sue considerazioni sulla relazione 2020 dell'Istituto, ha annunciato un passo indietro sulle disposizioni di vigilanza, considerate dal settore della distribuzione eccessivamente onerose ed inappropriate. E sulle quali, scrive una nota rivista di settore, l'Ivass è uscito perdente da un recente ricorso al Tar (se non fosse chiaro, si parla del nostro ricorso al Tar). Scorrendo l'importante documento dell'Authority del settore, si legge: "Riconsidereremo la materia per ridurre al minimo, anche con maggior coraggio che in passato, gli adempimenti burocratici non strettamente necessari. Senza tuttavia perdere di vista l'obiettivo fondamentale, che è quello di assicurare nella sostanza la tutela della clientela e la trasparenza nel collocamento dei prodotti". In un incontro svoltosi in precedenza con i giornalisti, riporta la stampa specializzata, il segretario generale dell'Ivass Stefano De Polis avrebbe precisato che il riesame prenderà spunto dalla pronuncia Tar, ma sarà svolto ad ampio raggio considerando l'insieme della normativa in discussione

così da contemperare, appunto, la riduzione degli oneri a carico degli intermediari con la protezione degli assicurati. "Rivedremo la normativa sulla modulistica precontrattuale, seguendo lo spirito e la lettera delle disposizioni europee, in modo da eliminare il superfluo e concentrarci sull'essenziale", afferma il presidente Ivass Signorini, con ciò quasi ad ammettere che la documentazione, obbligatoria in Italia, non sempre segue i dettami comunitari e che ci sia dell'inutile da rimuovere. Scusate se è poco, visto che Sna da anni si sforza di convincere l'Istituto di vigilanza che la categoria degli agenti è schiacciata dal peso insopportabile di una compliance sproporzionata, persino dannosa per il cliente. Un'altra affermazione, coraggiosa e di rilievo, è quella espressa dal presidente Signorini quando sembra riconoscere che l'Ivass non si sia sempre attenuto alle disposizioni europee o, meglio, non le abbia sempre interpretate ed attuate in modo lineare e coerente. Questa considerazione riprende una delle critiche largamente diffuse, negli ultimi anni, indirizzate all'Ivass, sospettata di spingersi eccessivamente in campo creativo nell'emanazione dei Regolamenti attuativi di norme primarie di apparente lieve portata. In ambito convegnistico e nei corridoi dei palazzi romani, a volte qualcuno si spinge anche oltre. All'Ivass viene rivolto l'invito a non sostituirsi, al potere politico, nell'opera di rimodellamento della strategia assicurativa nazionale. Le scelte di politica assicurativa nazionale competono al Ministero, al Legislatore. Non rientrano negli scopi statutari dell'Istituto di Vigilanza sulle assicurazioni. Eppure quasi dieci anni fa, l'Ivass si era arrogato il

Sna da anni si sforza di convincere l'Istituto di vigilanza che la categoria degli agenti è schiacciata dal peso insopportabile di una compliance sproporzionata



diritto di vietare le libere collaborazioni tra gli Intermediari, attuando un divieto che non risultava sancito da alcuna norma. Per eliminare tale ostacolo alla libertà professionale degli agenti, Sna ha dovuto sollecitare l'intervento del Parlamento e soltanto dopo la conversione in Legge del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179 nella L. 221/2012 ("Fioroni-Vicari") agli agenti è stato riconosciuto il diritto alla libera collaborazione, senza limiti e senza particolari formalità (art. 10 L. 221/2012). Questa disposizione, costituisce ancora oggi uno dei pilastri fondamentali sui quali si basano le libertà e le prerogative professionali degli agenti italiani. È stato il primo risultato eclatante della mia presidenza, alla guida del Sindacato nazionale agenti, ed è per questo che ogni volta che mi trovo a scrivere di questa battaglia parlamentare, vinta dagli agenti Sna solo dopo molti sacrifici e non pochi colpi subiti, vengo assalito da un sentimento di commozione...Penso a quei giorni: a chi, anche tra i colleghi, cercava di assecondare le compagnie prendendo le distanze dalla

nostra "linea del fronte", cercando addirittura di confondere le idee ai parlamentari che avevano sposato le nostre istanze. Questi comportamenti ci amareggiavano, tant'è che ancora oggi non riesco a credere che un agente possa prostrarsi a tal punto, solo per ingraziarsi il dirigente di turno. Ma ci siamo riusciti. E tra i ricordi indelebili, riposti nel cassetto del mio cuore, si trova certamente l'abbraccio che ci siamo dati, con i colleghi dell'Esecutivo nazionale Sna, all'indomani dell'approvazione della legge. Tra le grida di gioia e le lacrime di commozione. Fare sindacato è principalmente questo e ne andiamo orgogliosi. ■

Questa disposizione, costituisce ancora oggi uno dei pilastri fondamentali sui quali si basano le libertà e le prerogative professionali degli agenti italiani

**INNOVATIVA
STRUMENTAZIONE
CHIRURGIA ROBOTICA**
per interventi
protesici al ginocchio

**RIVOLUZIONARIA
PIATTAFORMA**
per la chirurgia
guidata
della colonna

**ACCREDITATA
DALLA REGIONE
PIEMONTE
TRA I CENTRI
DI FASCIA A**

Verifica le nostre
liste d'attesa
su **www.ccbra.it**
tel. 0172 472400

L'ECCELLENZA DELLA CURA

Da oltre cinquanta anni sul territorio, offriamo ai nostri pazienti le migliori cure tramite il servizio sanitario nazionale, attraverso accordi con i principali circuiti assicurativi e privatamente. Medici specializzati nei più importanti settori della medicina, chirurgia e diagnostica, e personale qualificato per una struttura all'avanguardia nazionale. Affacciata sulle colline del Roero a soli 50 km da Torino, 80 km da Savona.

Casa di Cura privata Città di Bra

Via Montenero, 1 | 12042 Bra (CN), Italia
Direttore Sanitario: Dott. Camillo Scimone

**C/SA
DI CURA
CITTÀ
DI BRA**
ACCREDITATA
CON IL SERVIZIO
SANITARIO
REGIONALE

Il patto di non concorrenza tra disciplina civilistica e fiscale



**Stefano
Carta**

Studio Mazzocchi & Associati

Ai fini di una ricognizione circa gli aspetti fiscali del patto di non concorrenza il punto di partenza obbligato risiede nell'articolo 2125 del c.c. Il disposto civilistico, infatti, delinea gli elementi fondamentali di tale accordo, rimarcandolo come uno strumento di limitazione dell'attività di un dipendente all'indomani della cessazione del rapporto di lavoro - nel senso di una astensione da parte di quest'ultimo nello svolgimento di attività di



**Stefano
Mazzocchi**

Studio Mazzocchi & Associati

concorrenza nei confronti del precedente datore di lavoro - e ne individua alcune cause di nullità, ossia l'assenza del relativo atto scritto, la mancanza di pattuizione del corrispettivo da corrispondere al prestatore, l'assenza di previsione circa i limiti di oggetto, tempo e luogo dell'accordo.

Infine, per legge, è prevista una durata massima pari a cinque anni relativamente ai dirigenti e tre anni nei restanti casi.

Se l'obiettivo primario di tale

patto consiste nella tutela della continuità aziendale del datore di lavoro, risulta essere parimenti chiaro che l'attenzione del legislatore si è concentrata nell'individuare tutti quegli elementi di effettività tali da legittimarne l'utilizzo.

Di conseguenza, gli effetti di natura fiscale che caratterizzano questa forma di accordo non possono certo prescindere, da un lato, dall'effettiva corresponsione di detta indennità, mentre dall'altro dalla contestualizzazione relativa al rapporto di lavoro intercorso. Infatti, il patto di concorrenza disciplinato dall'art. 2125 del codice civile è quello relativo al rapporto di lavoro subordinato, così come chiarito dall'Agenzia delle Entrate nella risoluzione n. 234/E del 2008 sulla scorta di un diretto riferimento ad un ormai radicato orientamento della Corte Suprema di Cassazione (sent. n. 11282/1990, n. 9118/1991, n. 14454/2000). In tale sede, infatti, viene evidenziata la distinzione tra il patto di non concorrenza inerente al rapporto di lavoro subordinato, ai sensi del capo IV del TUIR, e quello invece proprio di forme ad esso differenti, come le forme di lavoro parasubordinato che confluiscono invece nella

Secondo la legge, è prevista una durata massima pari a cinque anni relativamente ai dirigenti e tre anni nei restanti casi

disciplina prevista dall'articolo 2596 c.c.

Si noti, comunque che anche quest'ultimo articolo, rubricato "Limiti contrattuali della concorrenza" prevede comunque la formulazione scritta di tale accordo e che sussistano precise determinazioni circa l'area o l'attività oggetto del patto oltre a un limite temporale di non concorrenza della durata massima di cinque anni.

Ai fini del soddisfacimento del requisito di effettività del costo sostenuto e quindi legittimarne la deducibilità, ogni trattamento contabile esperibile (accantonamento in uno specifico fondo nel passivo dello stato patrimoniale, capitalizzazione e relativo ammortamento, rilevazione tra i risconti attivi per citare quelli rilevati in dottrina) non può prescindere dall'avvenuta corresponsione dell'indennità

in parola. In questa sede è interessante rilevare come nell'ambito del contratto di agenzia, il corrispettivo versato a favore dell'agente, possiede, per quest'ultimo, natura risarcitoria ai sensi dell'articolo 1751-bis del codice civile, con conseguente non assoggettabilità ad Iva stante la carenza del presupposto oggettivo. L'assenza di natura provvigionale fa confluire comunque tale componente positivo nel quadro del reddito di impresa.

Infine, una soluzione ipotizzabile è quella di accantonare gli importi previsti tramite la stipula di una apposita polizza assicurativa in modo sia di fornire una garanzia di provata effettività all'atto scritto previsto dall'art. 2125 c.c. e attenuarne così l'impatto amministrativo. Tale strumento consente di reperire quanto necessario ai fini del versa-

Nell'ambito del contratto di agenzia, il corrispettivo versato a favore dell'agente possiede, per quest'ultimo, natura risarcitoria

mento dell'indennità ed inoltre può essere contestualmente esteso alla copertura del trattamento di fine mandato (A. Magliaro, S. Censi, Il fisco, 24/2016). Tecnicamente siamo di fronte a una polizza così detta di capitalizzazione, quindi slegata da ogni riferimento legato alla vita umana o rischio morte. Tale tipologia di polizze presenta una stratta connessione con i prodotti finanziari, dato che gli interessi ritraibili sono legati all'andamento della gestione separata di riferimento. ■



Mensile, anno 52 | N.7 Settembre 2021 | € 2.50

L'Economia nera su bianco

MASTRAPASQUA Gli ostacoli all'attività di impresa **LAVORO** Le aspirazioni dei dipendenti
INVESTIMENTI Non farsi prendere dal panico **TRIESTE** Un porto che guarda oltre il mare
PUGLIA Al top della classifica degli occupati **TEATRO** Inedita accoppiata con la natura



Lando Sileon

Visita il sito www.newspapermilano.it

Nasce il Comitato FinTech, per digitalizzare la finanza in una sandbox

Sotto la regia del Mef il Comitato riunisce Banca d'Italia, Consob e Ivass con l'obiettivo di digitalizzare i servizi finanziari in Italia

È entrato in vigore il decreto che disciplina l'operatività e le attribuzioni del Comitato FinTech quale cabina di regia istituita presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, e le condizioni e le modalità di svolgimento della sperimentazione in Italia di attività di techno-finanza (FinTech). Si tratta di un'iniziativa innovativa e rappresenta un importante passo avanti per la digitalizzazione del Paese. Per la prima volta, infatti, l'Italia si dota di una sandbox regolamentare, uno spazio protetto dedicato alla sperimentazione digitale nei settori bancario, finanziario e assicurativo. La sperimentazione consentirà agli operatori FinTech di testare soluzioni innovative, potendo beneficiare di un regime semplificato transitorio e in costante dialogo con le autorità di vigilanza: Banca d'Italia, Consob, Ivass. Allo stesso tempo, le autorità responsabili per la regolamentazione potranno osservare le dinamiche dello sviluppo tecnologico e individuare gli interventi normativi più

opportuni ed efficaci per agevolare lo sviluppo del FinTech, contenendo già in avvio la diffusione di potenziali rischi.

Per accedere alla sperimentazione, gli operatori dovranno presentare all'autorità di vigilanza competente per materia progetti relativi a servizi, prodotti o processi innovativi nel settore bancario, finanziario o assicurativo e che arrecano benefici per gli utenti finali o contribuiscono all'efficienza del mercato. I progetti dovranno essere in uno stato sufficientemente avanzato per la sperimentazione e sostenibili da un punto di vista economico e finanziario.

Le autorità di vigilanza forniranno indicazioni volte a specificare i criteri di ammissione alla sperimentazione stabiliti dal decreto. Per quanto concerne il momento di presentazione delle domande di accesso alla sperimentazione nel 2021, le autorità di vigilanza, entro il mese di settembre, determineranno la finestra temporale per l'invio delle richieste di ammissione alla Sandbox. È inoltre

disponibile sul sito web di ciascuna autorità un punto di contatto per l'avvio delle interlocuzioni informali con gli operatori.

Terminata la fase istruttoria delle domande, il registro ufficiale degli operatori ammessi alla sperimentazione sarà pubblicato sul sito del Dipartimento del Tesoro.

L'iniziativa, conseguente a quanto disposto dalla legge del 28 giugno 2019 n. 58 di conversione del decreto legge 30 aprile 2019, n. 34, così detto "Decreto Crescita", ha visto la cooperazione del Ministero dell'Economia e delle Finanze con Banca d'Italia, Consob e Ivass. Il progetto si inserisce in una cornice di assiduo dialogo tra istituzioni e operatori del settore, facilitato dai lavori del Comitato di coordinamento per il FinTech, istituito nel 2018 presso il Dipartimento del Tesoro e formalizzato con il Decreto Crescita come spazio istituzionale di confronto, coordinamento, proposta e condivisione di esperienze e best practices tra le autorità e istituzioni competenti in ambito FinTech. ■

L'iniziativa ha visto la cooperazione del Ministero dell'Economia e delle Finanze con Banca d'Italia, Consob e Ivass





Marco Contini

Insurance Business Advisor

L'assicurazione sta diventando una commodity, quindi un bene richiesto ma non caratterizzato più da specifiche qualità di chi lo produce. Il rischio di scomparsa del settore assicurativo da come oggi lo conosciamo è quindi, potenzialmente, molto alto. La vendita infatti di servizi intangibili e non distinguibili e con peculiari caratteristiche, su qualsiasi mercato, potrebbe addirittura portare alla scomparsa dello stesso

La scomparsa dell'assicurazione tradizionale. Il futuro è nelle compagnie Multispecialty

Rendersi conto per tempo che stiamo assistendo, in qualche caso anche passivamente, ad una radicale trasformazione del settore assicurativo è molto importante per chi da questa trasformazione ne trarrà un beneficio cavalcandone il mutamento. L'assicurazione, e parlo principalmente di quella Rca (Ramo 10) sta diventando una commodity, quindi un bene richiesto ma non caratterizzato più da specifiche qualità di chi lo produce. Il rischio di scomparsa del settore assicurativo da come oggi lo conosciamo (e se tale rimarrà

nella sua immutabilità) è quindi, potenzialmente, molto alto.

La vendita infatti di servizi intangibili e non distinguibili e con peculiari caratteristiche, su qualsiasi mercato, potrebbe addirittura portare alla scomparsa dello stesso.

Potenzialmente e secondo la mia chiave di lettura il mondo assicurativo è già destinato a percorrere questa strada. Le assicurazioni diventeranno "trasparenti" tra non molto. In pratica ci assicureremo in maniera diversa da come sta accadendo oggi. La tecnologia sta rendendo tutto molto più

veloce ed automatico e così sarà anche per le assicurazioni. Quello che oggi il cliente ricerca è il servizio, teso a soddisfare le proprie esigenze. In termini assicurativi, traducendo il concetto, il cliente cercherà di soddisfare il proprio bisogno di sicurezza non più nella maniera tradizionale odierna (sistema complesso nella procedura e nell'interpretazione delle norme alla base delle polizze, con prodotti non sempre chiari e soddisfacenti le esigenze del cliente), ma cercherà di acquistare con modalità trasparenti e tecnologiche servizi anche di breve durata (assicurarsi per un certo periodo temporale e pagare solo per il tempo in cui secondo la nostra visione abbiamo usufruito del servizio richiesto) che possano dare anche dei ritorni (cashback) in caso di non accadimento sinistro, il tutto monitorato in tempo reale da sistemi *IoT* che a loro volta continueranno a generare proposte di servizi calibrate, tramite i *Big data*, sulla profilazione massima e sistemica del cliente. Tutto questo passerà anche da una maggiore specializzazione delle reti di vendita (che dovranno necessariamente cambiare con il cambio delle esigenze di richiesta dei bisogni).

Questa esigenza e necessità di assicurarsi si completa nel nostro mercato assicurativo, che è l'ottavo per dimensioni a livello mondiale ma il più sotto assicurato d'Europa, con un bacino di utenze non soddisfatte enorme, sia in campo *Corporate* che in campo *Retail* e quindi molto appetibile dal punto di vista del business e con potenziali di crescita altissimi.

Se la polizza *Rca* sta diventando una commodity a basso rendimento, ci si dovrà spostare su tutto il business non obbligatorio in campo *Retail* ma soprattutto in campo *Corporate*.

Il futuro sarà, quindi, delle compagnie *Multi-specialty*, quelle che riusciranno a specializzarsi in business verticali, anche più di uno, e nel contempo produrre prodotti (servizi) tecnologici, fruibili, acquistabili temporalmente e che possano essere monitorati con le nuove tecnologie tanto da poter trasformare l'attività di sottoscrizione del rischio e di definizione dello stesso in un momento continuo dove la fissazione del prezzo (premio) della polizza sia modificabile nel tempo, in base alla evoluzione positiva o anche negativa del rischio.

Non avremo più la metodologia attuale dove il rischio fissato al momento della stipula della polizza permane per il periodo di sottoscrizione della stessa, qualunque sia la polizza, ma assisteremo ad un monitoraggio del rischio e ad una evoluzione del prezzo della copertura. Non è fantascienza. È il futuro dell'assicurazione che scardina i modelli tradizionali e cambierà il settore.

Avremo quindi compagnie assicurative mono ramo (cauzioni, grandine, tutela legale, cessione del quinto, *medmal*, *welfare*, *cyber*) o con più rami verticali ultra specializzati

non solo nella creazione dei prodotti e nella loro vendita (tramite reti anche fisiche più specializzate nella consulenza e più preparate a definire i bisogni degli utenti) ma anche capaci di modalità di



Il futuro sarà appannaggio delle compagnie Multispecialty, cioè quelle che riusciranno a specializzarsi in business verticali, anche più di uno

gestione della liquidazione dei sinistri inglobati in parte con tecnologie Blockchain, per dare velocità e trasparenza al servizio di cui si sta dicendo. Nel contempo a questo cambio di paradigma si moltiplicheranno le Mga (Managing General Agent) come modelli di gestione, distribuzione e veicolazione di questi business specializzati che intercetteranno le esigenze della utenza.

Quindi le compagnie di assicurazione, che da sempre hanno basato il loro business sull'analisi del rischio, dovranno cominciare a rischiare di nuovo. Dovranno essere degli abili abilitatori di potenziali concorrenti per non essere escluse dai mercati che sono in divenire e dovranno gestire in maniera del tutto diversa i dati profilati della clientela per rappresentare realmente il cliente ed i suoi bisogni. Avremo un mondo nuovo dove tutto sarà assicurato e le persone

si abitueranno a vedere l'assicurazione non più nel modello (odierno e falsato) di un qualcosa di astruso e non necessario, altresì di utile e soddisfacente le quotidiane esigenze, il tutto in maniera trasparente, utile e soprattutto più credibile. Sul mercato italiano sono in corso ormai da mesi operazioni di M&A, alcune conosciute altre al momento coperte dalla massima riservatezza, tese proprio a far nascere player Multispecialty ad alta redditività e elevata specializzazione il tutto teso a soddisfare le esigenze di un mercato ormai destinato al cambiamento.

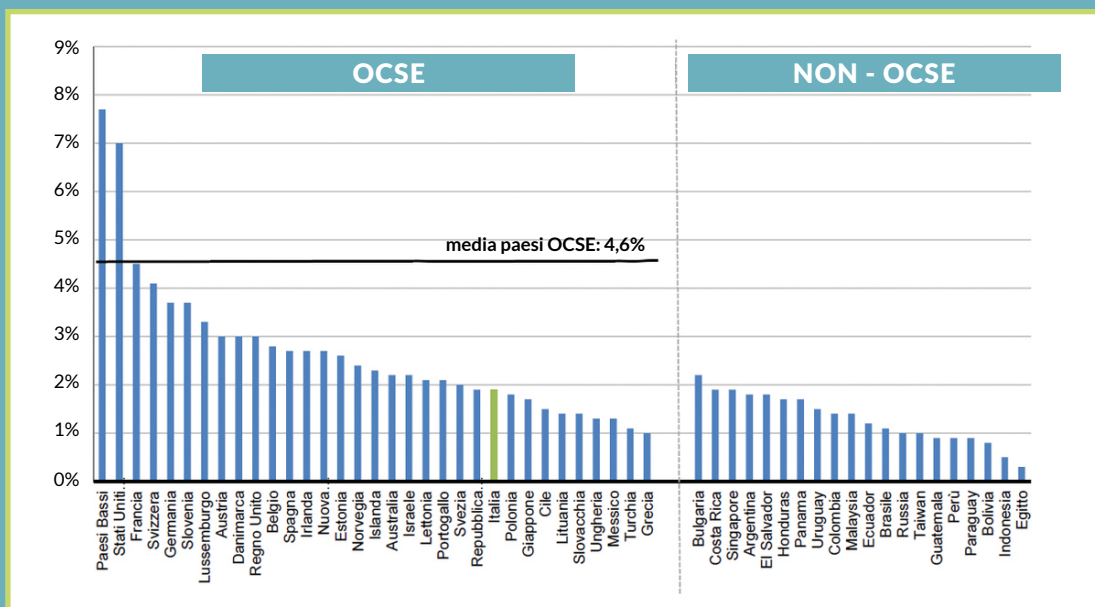
In queste operazioni capitalistiche parteciperanno Fondi di Private Equity interessati a quote di capitale di minoranza qualificata ed apportatori di risorse finanziarie necessarie a sostenere lo sviluppo e la crescita per linee interne, ma soprattutto esterne, di questi nuovi player e con loro andare a contribuire al mutamento dell'Insurance.

Cavalcare il cambiamento ormai non è più solo un'esigenza, ma un obbligo per poter rimanere attori e essere i precursori di un nuovo modo, più redditizio e più votato al servizio, di fare assicurazione. ■

Incidenza dei premi sul PIL nel settore danni nei principali paesi - 2019 (valori percentuali)

Fonte: elaborazione su dati OCSE. Paesi OCSE segnalanti e un campione di paesi non OCSE.

Alcuni valori, inclusa la media, tengono conto di aggiustamenti operati dall'OCSE in assenza di osservazioni.



I MARRON GLACÉ 2021 STANNO ARRIVANDO



Scopri la Selezione Iginio Massari
e le altre proposte nei migliori
negozi e sul nostro e-shop.



Grandi e profumati, morbidi e delicati, i marron glacé sono un piccolo piacere gourmet. Raccolti, selezionati e lavorati a mano rappresentano la massima espressione del territorio piemontese, che da sempre è terra rinomata per la sua enogastronomia. Canditi e glassati secondo la migliore tradizione pasticceria con cura e delicatezza, da cinquant'anni i marroni rappresentano una delle eccellenze firmate agrimontana.



Il nostro Pianeta si trova nell'emergenza di affrontare uno scenario futuro di grande incertezza in cui l'ambiente gioca un ruolo decisivo: infatti, come si evince dalla sedicesima edizione del Global Risks Report redatta dal World Economic Forum, per il secondo anno consecutivo, la componente ambientale del rischio risulta essere quella dominante, nonostante gli effetti dirompenti connessi all'emergenza sanitaria da Covid-19.

Ormai i principi ispiratori del concetto di sostenibilità sono di dominio pubblico ed occorre dare forza ai Sustainable Development Goal (SDG) definiti già nel lontano 2015 dall'Agenda 2030 adottata dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite e fatta propria dall'Unione Europea.

La transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio, più sostenibile, efficiente in termini di risorse e circolare, in linea con gli SDG, è fondamentale per assicurare la competitività a lungo termine dell'economia dell'Unione Europea. L'accordo di Parigi adottato nell'ambito della convenzione quadro delle Nazioni unite sui cambiamenti climatici (approvato dall'Unione il 5 ottobre 2016 ed entrato in vigore il 4 novembre 2016) si propone di rafforzare la risposta ai cambiamenti climatici, tra l'altro rendendo i flussi finanziari compatibili con un percorso che conduca a uno sviluppo a basse emissioni di gas a effetto serra e resiliente dal punto di vista climatico.

"In pratica, mediante la lente di ingrandimento della sostenibilità, si ha il superamento del dualismo fra fat-

costi l'EU (che punta ad assumere la leadership globale in materia) ha messo in campo diverse iniziative a sostegno delle industrie e dei lavoratori che dovranno far fronte alle ripercussioni socioeconomiche della transizione verso la low carbon economy. Nello specifico il "meccanismo per una transizione giusta" mobilita almeno 150 miliardi di euro tramite tre pilastri: un nuovo fondo per una transizione giusta da 40 miliardi di euro che genererà almeno 89-107 miliardi di euro di investimenti; il regime per una transizione giusta nell'ambito di InvestEU che mobiliterà 30 miliardi di euro di investimenti e uno strumento di prestito per il settore pubblico della Banca europea per gli investimenti (BEI) da 10 miliardi di euro in prestiti, sostenuto da 1,5 miliardi di euro del bilancio dell'UE, che mobiliterà fino a 30 miliardi di investimenti.

Anche l'Italia si sta muovendo nella medesima direzione: il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) ha messo in campo 223,7 miliardi di euro di cui tutti destinati (direttamente o indirettamente) ad investimenti ESG compliant (digitalizzazione, rivoluzione verde, mobilità sostenibile, istruzione e ricerca, salute). Il settore immobiliare e quello delle costruzioni hanno un ruolo decisivo nel raggiungimento degli obiettivi stabiliti dal WEF: basti pensare che in Europa gli edifici e il settore delle costruzioni sono responsabili del 36% delle emissioni annuali di CO₂, del 40% del consumo di energia, del 50% delle estrazioni di materie prime e del 21% del consumo di acqua potabile e il settore interessa 18 milioni di posti di lavoro.

Il rating Esg come parte integrante del valore di un investimento e la sua importanza nel Real Estate

tibilità finanziaria (costruita sul punto di vista dell'investitore privato) e fattibilità economica (incentrata sul soggetto pubblico) che si fondono nel Sustainable Responsible Investment (SRI), ossia quell'investimento che crea valore sia per la società sia per l'investitore" commenta **Manuela Di Marino, Cross Business Development & Commercial Planning, Senior Director Rina Prime Value Services.**

Naturalmente gli investimenti privati devono essere affiancati da quelli pubblici, sia per il ruolo strategico degli investimenti ESG compliant, sia per gli elevati costi che bisognerà sostenere per la transizione verso un nuovo paradigma economico: l'OCSE stima che, a livello globale, saranno necessari 6,35 trilioni di euro all'anno per raggiungere gli obiettivi dell'accordo di Parigi entro il 2030 e per sostenere attivamente tali



“D'altro canto – precisa **Nunzio Di Somma, Technical Operation & Sustainability, Senior Director Rina Prime Value Services** - tale settore può perseguire in modo efficace tutti gli obiettivi sottostanti l'acronimo ESG: la progettazione di edifici NZEB (Nearly Zero Energy Building), l'utilizzo di tecnologie volte al contenimento delle dispersioni degli involucri edilizi; inoltre, l'impiego di impianti per la climatizzazione efficienti e alimentati da energie rinnovabili, non solo può contribuire in modo decisivo al contenimento dell'emissione di gas clima inquinanti, ma anche alla valorizzazione del patrimonio immobiliare italiano”.

I principi ESG, negli anni, sono stati fatti propri dai principali asset manager globali che hanno direzionato i propri fondi verso investimenti ESG compliant, che hanno infatti avuto una crescita esponenziale: secondo quanto riportato dal report di MSCI “ESG Investing. Better investments for a better world, 2020”, il 2020 ha fatto registrare un'ottima performance con oltre 270 miliardi di dollari (a livello globale) di investimenti, e secondo le elaborazioni di FTSE Russell (FTSE Russel. Investing in the green economy – sizing the opportunity. December 2020.) gli investimenti sostenibili hanno ormai superato in termini di capitalizzazione del mercato il settore Oil & GAS.

Non solo, secondo alcuni recenti studi (Report “Sustainable Investing, 2020, a cura di David Uzsoki International Institute for Sustainable Development) il sostegno alla domanda di investimenti ESG compliant non sarà solo “top-down” (quindi calato dall'alto dagli investitori professionali) ma anche “bottom up” (ossia spinto dal basso dagli investitori “retail”). Nello specifico i millennial (o generazione Y, ossia coloro che sono nati dal 1981 al 1996) sono particolarmente sensibili alle tematiche ESG e hanno una capacità di spesa in crescita che dovrebbe superare quello delle altre generazioni.

“In Europa, per incentivare la diffusione dei principi ESG e di conseguenza il Sustainability reporting, si è prodotto un ampio quadro regolatorio. – dichiara Manuela Di Marino - Il principale riferimento normativo europeo è il Regolamento (UE) 2019/2088 (Sustainable Finance Disclosure Regulation – SFDR) che mira ad aumentare la leggibilità delle informazioni riguardo alla sostenibilità, imponendo agli operatori finanziari una serie di obblighi di trasparenza sui fattori della sostenibilità integrati in ciascun prodotto di investimento e la considerazione degli effetti negativi per la sostenibilità nei processi societari”.

Il regolamento (che si applica a decorrere dal 10 marzo 2021 anche se alcuni obblighi scattano a partire dal 2 gennaio 2022) nasce dall'evidenza che l'informativa destinata agli investitori finali sull'integrazione dei rischi di sostenibilità nel processo decisionale e nei processi di consulenza non è sufficientemente sviluppata perché non ancora soggetta a obblighi armonizzati.

I consulenti finanziari dovrebbero comunicare in che modo tengono conto dei rischi di sostenibilità nella procedura di selezione del prodotto finanziario che è presentato agli investitori finali a prescindere dalle preferenze di questi ultimi in materia di sostenibilità.

“La due diligence ESG considera tutti i pertinenti rischi di

sostenibilità che potrebbero comportare un significativo impatto negativo sull'investimento. La considerazione dei fattori di sostenibilità nei processi decisionali in materia di investimenti e nei processi di consulenza può produrre vantaggi che non si limitano ai mercati finanziari. Può infatti accrescere la resilienza dell'economia reale e la stabilità del sistema finanziario. Nel fare ciò, può incidere in ultima istanza sul rischio/rendimento dei prodotti finanziari. Pertanto, è essenziale che i partecipanti ai mercati finanziari e i consulenti finanziari forniscano le informazioni necessarie per consentire agli investitori finali di adottare decisioni di investimento informate” conclude Di Somma.

Analizzando i principali riferimenti in letteratura sulle relazioni esistenti tra i principi ESG e rendimenti emerge quanto segue: in generale (An-An Chiu, Ling-Na Chen, Jiun-Chen Hu: a Study of the Relationship between Corporate Social, Responsibility Report and the Stock Market Sustainability, 2020) le compagnie che effettuano SRI hanno rendimenti maggiori nel medio e lungo termine rispetto a quelle che si concentrano su investimenti tradizionali; nel settore Real Estate (Dirk Brounen, Gianluca Marcato, Hans Op't Veld: Pricing ESG Equity Ratings and Underlying Data in Listed Real, Estate Securities Sustainability 2021) si è evidenziata una maggiore propensione da parte degli investitori a direzionare i loro investimenti verso le società con un migliore sustainable rating; per il settore bancario (Oana Marina Baatae, Voicu Dan Dragomir, Liliana Feleaga: The relationship between environmental, social, and financial performance in the banking sector: A European study. Journal of Cleaner Production) il contenimento delle emissioni e la riduzione dei rifiuti risulta essere correlata positivamente al ROE, al ROA e ai rendimenti del mercato azionario, mentre non si hanno evidenze empiriche rispetto ai criteri social e governance.

Chi è Rina Prime Value Services

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. La Società dispone della filiera completa di servizi in grado di proteggere e di incrementare nel tempo il valore del capitale immobiliare in ogni fase dell'investimento, dal concept/fattibilità all'elaborazione progettuale, dalla fase di costruzione alla fase di gestione e dismissione. È una realtà che unisce professionisti di altissimo standing, track record di eccellenza, strumenti innovativi e altamente performanti. Dispone di esperti con qualifiche e accreditamenti così come previsti dai vari protocolli AP LEED BREEAM, WELL, GRESB, di specialisti nella gestione dell'energia (Energy Manager e Certificatori energetici), di ESG analyst certificati (CESGA), e di esperti in GRI Standards, GRI Global Reporting Initiative, PRI Principles for Responsible Investment.

CEO di RINA Prime Value Services è **Piercarlo Rolando**.

Professionista con una lunga esperienza nel settore Real Estate, nel 2016 ha fondato AxiA.RE SpA, con l'incarico di CEO e consigliere, società che oggi è incorporata in RINA Prime Value Services, quale Business Unit dedicata alla Valuation.

Dal 2014 al 2016, è stato Direttore Strategie e Sviluppo dei «Real Estate Services» del Gruppo Prelios, nonché Responsabile della Business Unit «Integrated Services» con l'incarico di Presidente Operativo delle tre società del Gruppo che opera nei Servizi: Prelios Integra, Prelios Valuation e Prelios Agency. Dal 1992 al 2013 per REAG, del Gruppo American Appraisal (oggi Duff & Phelps), ha ricoperto incarichi di crescente rilievo, fino alla nomina di Direttore Generale di Gruppo e Managing Director. Sempre in REAG è stato fondatore e CEO di REAG 4 Loans, società leader nella valutazione per le Banche in fase di erogazione del credito. Dal 2017 Rolando è Presidente della Commissione Valutazioni di Assoimmobiliare.

Il team Esg

RINA Prime Value Services supporta i propri clienti nell'identificazione della migliore strategia ESG, attraverso un panel di servizi integrati che consentono di intraprendere, fin dall'inizio e lungo tutta la filiera, un percorso chiaro e strutturato. **Framework SFDR.** RINA Prime Value Services supporta gli operatori nell'implementazione del framework SFDR in accordo alla normativa, sia a livello di entità "SGR" sia a livello di prodotto (Fondi). Il team aiuta la Società ad adempiere correttamente agli obblighi della procedura, nonché nella scelta della strategia migliore per:

- sviluppare una due diligence rispetto ai principali impatti negativi che le decisioni di investimento della società possono avere riguardo ai principi di sostenibilità (SGR);
- spiegare i motivi per cui non prende in considerazione tali impatti negativi sulla sostenibilità;
- pubblicare una dichiarazione su come viene stipulata la policy di due diligence sopracitata.

Ottenimento rating ESG GRESB. Attraverso il GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), è possibile valutare la performance di sostenibilità di un fondo immobiliare. RINA Prime Value Services supporta le organizzazioni anche in questo senso, occupandosi del pre assessment degli asset appartenenti a un fondo al fine di valutarne il livello ESG e individuare il protocollo di certificazione più idoneo per «migliorare» il rating GRESB.

Non solo dell'adempimento al framework regolatorio e all'ottenimento del rating ESG GRESB si occupa RINA Prime Value Services. Attraverso il proprio team ESG, si fa carico anche del pre-assessment degli asset con riferimento alle tre componenti ESG, dell'individuazione di eventuali certificazioni di sostenibilità perseguibili, della valorizzazione degli asset e dell'analisi di monitoraggio dei consumi energetici, dell'identificazione dei piani di miglioramento successivi, fino agli impatti ESG in ambito valutativo.

La situazione attuale si sta evolvendo naturalmente verso un approccio etico e multi disciplinare all'investimento immobiliare, da questo ormai non si può prescindere, ed è per questo che appoggiarsi a un team di professionisti come quello di RINA Prime Value Services è fondamentale.

Parte del team è **Manuela di Marino**, Cross Business Development & Commercial Planning, Senior Director RINA Prime Value Services. Dal 2006 nel Gruppo RINA ha ricoperto diversi ruoli da Project Manager, Business Developer fino a Senior Director in diverse legal entities del Gruppo, sia in ambito nazionale sia internazionale dove ha maturato una consolidata esperienza coordinando e gestendo progetti significativi e complessi. Ha finalizzato negli anni una profonda conoscenza anche in operazioni in partenariato pubblico privato (Project Finance, Leasing in costruendo, Concessioni) curando come RINA attività di supporto per importanti Committenti Pubblici e Privati, Istituti di Credito. Ha coordinato dal 2015 lo sviluppo commerciale in ambito internazionale del Gruppo RINA come Business Line Manager di riferimento per le numerose sedi del mondo RINA in ambito Trasporti & Infrastrutture.

Dal 2020 in RINA Prime Value Services riveste il ruolo di Senior Director nel Sales Department, curando anche il cross selling all'interno del Gruppo RINA per i servizi dedicati di RINA PRIME al mondo REAL ESTATE con Focus anche alla sostenibilità integrata ai servizi core sia in ambito nazionale, sia internazionale.

Nunzio Di Somma Senior Director dei Technical Services di RINA PRIME Value Services SpA. Responsabile di schema certificazione energetica edifici e diagnosi energetiche edifici e attività tecniche inerenti le Due Diligence Immobiliari. Presso RINA Services SpA dal 2004 eroga servizi tecnici per il settore Real Estate sia nel settore pubblico che nel privato, supportando enti, istituzioni, fondi immobiliari società, gruppi assicurativi e bancari nella gestione del patrimonio immobiliare. Esperto in gestione dell'Energia EGE, nel settore Civile, in conformità UNI CEI 11339:2009. Dal 2015 Responsabile per l'uso razionale dell'Energia - Energy Manager ai sensi della L.10/91 della Società Porto Antico di Genova spA. Esperto in Gestione e manutenzione Asset immobiliari, Green Building - Efficienza Energetica. ■

RINA Prime Value Services supporta i propri clienti nell'identificazione della migliore strategia ESG, attraverso un panel di servizi integrati che consentono di intraprendere, fin dall'inizio e lungo tutta la filiera, un percorso chiaro e strutturato

È un dato di fatto che negli ultimi dodici mesi l'Italia sia entrata nella sfera di interesse dei cyber criminali. A cavallo tra le estati 2020 e 2021 sono state colpite con danni più o meno gravi Enel e Campari che si sono viste recapitare richieste di riscatto per 14 e 15 milioni di dollari. Un destino non diverso è toccato poi a Luxottica, a cui sono seguite Engineering, Erg, Ermenegildo Zegna e la Regione Lazio, caso mediatico per eccellenza. Infine anche Tim ha denunciato la violazione di alcuni suoi database. A queste dovremmo aggiungere svariate decine, forse centinaia, di Pmi che non fanno notizia. A tal proposito l'ultimo Report Acronis sulle minacce digitali 2021, che offre dettagli sui trend delle minacce digitali che gli esperti dell'azienda di sicurezza stanno monitorando, indica che le piccole e medie imprese sono particolarmente a rischio di attacchi, stando ai trend osservati durante i primi sei mesi dell'anno. Secondo il report, durante la prima metà del 2021 quattro organizzazioni su cinque hanno subito una minaccia di Cyber Security che ha sfruttato una vulnerabilità nel proprio ecosistema di fornitori terzi. Questo porta inevitabilmente a fare alcune considerazioni sul tema della supply chain nel nostro Paese. La nostra particolare struttura economica, la

L'Italia è una "preda" dei cyber criminali

Nella prima metà del 2021 quattro organizzazioni su cinque hanno subito una minaccia di Cyber Security



Alessandro Curioni

Presidente D.I.G.I. Academy S.r.l.

cui spina dorsale sono le PMI, produce "catene di partner" molto lunghe che comprendo subfornitori e sub-subfornitori. Dal punto vista della cyber security hanno tutti in comune un'oggettiva difficoltà a investire in sicurezza e, purtroppo, anche una scarsa predisposizione culturale a farlo. Lo scenario è inquietante perché offre una vastissima superficie di attacco alle organizzazioni criminali in un momento internazionale che lascia intendere un loro "forte" interesse per il mercato europeo, soprattutto per i gruppi che fanno base in Russia. Il Caso Colonial Pipeline, il più grande oleodotto della East Coast degli Stati Uniti precauzionalmente chiuso dopo che un ransomware era stato introdotto nella rete aziendali, ha spinto Biden ad alzare la voce con Putin, accusato di avere trasformato la Russia in un porto franco per i

criminali. Non è difficile immaginare che tali organizzazioni possono facilmente sospettare come, continuando a colpire gli USA, prima o poi finiranno per costringere Mosca a un "giro di vite". Di conseguenza è venuto il momento di cambiare bersaglio, ed è inutile dire come in cima alla lista siano finiti diversi paesi europei. In effetti già nella scorsa primavera in Francia qualcuno suonava l'allarme, rilevando che le aziende transalpine era le più colpite dopo quelle statunitensi, tanto da spingere la compagnia assicurativa AXA a non coprire i pagamenti delle polizze a

quelle organizzazioni che avessero pagato i riscatti. Sommando la nostra particolare situazione al più generale quadro internazionale, l'Italia si presenta quindi come una preda potenzialmente troppo facile. Purtroppo il tempo per fare grandi strategie manca perché è ragionevole attendersi almeno due grandi campagne ransomware rivolte contro le nostre aziende nei prossimi sei mesi, e quindi è indispensabile prendere alcune precauzioni che potrebbe contribuire a rendere difficile il lavoro dei criminali. Tre indicazioni: avviare e intensificare piani di awareness in materia per dipendenti e collaboratori, attivare sistemi di autenticazione a due fattori (password e token), isolare i back up dei dati eventualmente conservandone una copia off line. Tutto questo si può fare piuttosto rapidamente e per molte organizzazioni potrebbe fare la differenza tra vivere e morire. ■



Intesa Sanpaolo Vita mette in mostra la protezione

Al via "Proteggere ad arte", il primo contest creativo interamente dedicato alla diffusione della cultura assicurativa. Per partecipare c'è tempo fino al 27 ottobre

La Divisione Assicurativa del Gruppo Intesa Sanpaolo, da sempre attenta a promuovere la cultura della protezione e la consapevolezza dell'importanza di tutelare sé e i propri famigliari, ha avviato un nuovo progetto con l'obiettivo di coinvolgere i giovani appassionati di video, arti figurative e fotografia, che potranno interpretare il mondo della protezione secondo la propria sensibilità e i propri mezzi espressivi, dando vita a immagini statiche o in movimento capaci di restituire il senso profondo di un tema allo stesso tempo intimo e universale. "Proteggere ad arte" ha l'obiettivo di portare i partecipanti, e non solo, nel cuore della cultura della protezione per valorizzarne la sua importanza. Prendersi cura del proprio percorso di vita significa dare certezze ai propri sogni, per farli crescere senza timori. Gettare le basi per la progettazione di un futuro solido, che passa dalla cura per i propri risparmi e investimenti, ma anche dalla protezione per la casa come bene personale o di coppia. La protezione passa anche dalle piccole attenzioni, come mettere al riparo la sicurezza personale durante la pratica di sport o hobby o situazioni più grandi come la salute personale e di tutta la famiglia. Per partecipare al contest "Proteggere ad arte", il cui ambassador sarà Vittorio Brumotti - campione di bike trial e volto televisivo - basta aver compiuto 18 anni di età, essere residenti o domiciliati in



Italia e mettersi in gioco caricando il proprio elaborato sul sito www.proteggereadarte.it entro il 27 ottobre 2021, scegliendo una delle tre categorie con le quali concorrere (video, arti figurative e fotografia).

A seguire il progetto ci saranno tre curatori, professionisti riconosciuti nel loro settore, che supporteranno i partecipanti e saranno coinvolti durante tutto lo svolgimento del contest, ognuno per la specifica categoria in cui è esperto: Lavinia Biancalani per i video, Alice Pasquini per le Arti Figurative, Guido Taroni per la fotografia.

Un ruolo importante sarà svolto anche da tutti coloro che, entrando sul sito del concorso, visioneranno e voteranno gli elaborati: l'obiettivo dell'iniziativa è, infatti, catturare l'attenzione dei giovani per fare cultura sul tema della protezione, coinvolgendo le persone attraverso un linguaggio semplice ed immediato come quello dell'arte e della comunicazione social.

I finalisti delle tre categorie del contest, che verranno ufficializzati il 15 dicembre 2021, si aggiudiche-

ranno premi in attrezzature professionali per un valore pari a 3.000 euro ciascuno (primi classificati) o 1.000 euro ciascuno (secondi e terzi classificati) e i primi classificati avranno, inoltre, la possibilità di effettuare uno stage presso una delle strutture del Gruppo Intesa Sanpaolo, per un'attività formativa e professionale.

Anche gli utenti che nel corso delle tre fasi avranno votato le proposte in gara, potranno vincere uno tra gli oltre 100 premi messi in palio da Intesa Sanpaolo Vita. Tutte le informazioni e il regolamento completo per partecipare e votare il contest promosso da Intesa Sanpaolo Vita sono disponibili sul sito www.proteggereadarte.it.

Nicola Maria Fioravanti, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Vita e responsabile della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo, ha dichiarato: "Siamo contenti di dare il via a questa nuova iniziativa, che rappresenta per noi un ulteriore contributo alla diffusione della cultura assicurativa in Italia, soprattutto tra i giovani. Dopo l'apertura di Area X, lo spazio innovativo dedicato proprio alla promozione della protezione, e dopo il Master in Insurance Innovation, lanciato lo scorso anno e giunto alla sua seconda edizione, vogliamo ora unire protezione e creatività; il nostro obiettivo è rendere i giovani più consapevoli dell'importanza dell'affrontare con serenità il proprio presente e tutelare il proprio futuro". ■

Allianz Insurance Asset Management riceve la licenza per operare in Cina

Il via libera rappresenta una pietra miliare importante nell'avanzamento del percorso strategico di Allianz China Holding, a supporto delle sue ambizioni di crescita



Sergio Balbinot

Allianz (China) Insurance Holdings Co., Ltd, ("Allianz China Holding") ha annunciato a fine luglio che Allianz Insurance Asset Management Co., Ltd. ("Allianz China IAMC") ha ricevuto la licenza per operare in Cina dalla China Banking and Insurance Regulatory Commission (CBIRC) divenendo così la prima società di asset management assicurativo ad azionariato interamente straniero autorizzata nel Paese, con un capitale registrato di 100 milioni di renminbi (RMB) e quartier generale a Pechino.

Allianz, tra i primi gruppi stranieri ad entrare nel mercato assicurativo cinese, ha costituito nel 2019 Allianz China Holding, a riprova del significativo progresso nella riforma dei mercati finanziari e della liberalizzazione economica in Cina, che hanno incoraggiato maggiori investimenti stranieri nel paese. La licenza concessa ad Allianz China IAMC rappresenta anche una pietra miliare importante nell'avanzamento del percorso strategico di Allianz China Holding, a supporto delle sue ambizioni di crescita di lungo periodo nel mercato cinese.

Sergio Balbinot, membro del Board di Allianz SE e presidente di Allianz China Holding, dichiara: "Allianz è profondamente onorata di aver costituito in Cina la prima società autorizzata di asset management assicurativo ad azionariato interamente straniero. In aggiunta alla nostra presenza assicurativa nel paese, questa licenza rafforza le nostre

capacità di servire i clienti nel mercato cinese con una offerta olistica di prodotti e servizi di asset management assicurativo. Esprimiamo la nostra sincera gratitudine al Governo cinese e alle Autorità regolamentari per il loro continuo supporto nella creazione della nuova società sotto il controllo della holding assicurativa interamente controllata da Allianz".

Solmaz Altin, Ceo di Allianz China Holding, afferma: "La costituzione di Allianz China IAMC è un passo fondamentale per la strategia di crescita complessiva di Allianz in Cina. Allianz China IAMC si focalizzerà sulla crescita nel mercato locale per diventare uno dei più fidati fornitori esteri di prodotti e servizi di asset management assicurativo, facendo leva sulla competenza e sulle risorse globali di Allianz, creando valore per gli investitori e per i clienti cinesi". Allianz China IAMC inizierà la propria attività e le procedure

di registrazione della licenza sulla base delle regolamentazioni esistenti. Opererà secondo le leggi e i regolamenti cinesi supportando le ambizioni di sviluppo economico del paese, la crescita del suo mercato di asset management e l'innovazione. Con le sue soluzioni innovative perfettamente integrate con i bisogni del mercato locale, Allianz China IAMC punta ad offrire i migliori prodotti e servizi ai clienti locali e stranieri nel paese, e a contribuire così allo sviluppo dinamico del mercato dell'asset management assicurativo cinese.

Allianz China Holding è la prima holding assicurativa ad azionariato totalmente straniero in Cina, costituita dal Gruppo Allianz. Nel dicembre del 2020 è stata ottenuta l'approvazione dalla CBIRC per una ulteriore iniezione di capitale pari a 1,2 miliardi di renminbi (RMB) e il Gruppo Allianz è tuttora l'unico azionista dopo l'aumento di capitale. ■



Per Groupama accordo con FairConnect per la cessione del 100% del capitale sociale di G-Evolution

La compagnia potenzierà la sua attuale offerta di servizi facendo leva su tecnologie connesse avanzate per creare prodotti assicurativi connessi distintivi

Groupama Assicurazioni ha raggiunto un accordo per la cessione del 100% del capitale sociale di G-Evolution a FairConnect, primario fornitore di soluzioni connesse per le assicurazioni in Europa e in particolare in Italia, il cui principale azionista è il fondo di private equity Palamon Capital Partners.

Nell'ambito dell'operazione, Groupama Assicurazioni ha avviato una partnership strategica a lungo termine con il Gruppo FairConnect per la fornitura di soluzioni assicurative connesse avanzate, che mirano a rafforzare l'attuale offerta di servizi di Groupama Assicurazioni facendo leva su tecnologie IoT all'avanguardia. Attraverso la partnership con un fornitore leader di soluzioni connesse con una solida esperienza nel mercato italiano, Groupama Assicurazioni potenzierà la sua attuale offerta di servizi facendo leva su tecnologie connesse avanzate per creare prodotti assicurativi connessi distintivi basati su dati telematici, con un significativo impatto positivo in termini di performance di gestione delle sottoscrizioni, efficienza nella gestione dei sinistri, soddisfazione dell'assicurato e crescita

La partnership permetterà a Groupama di affrontare con successo l'evoluzione dei servizi connessi da servizi telematici a soluzioni connesse innovative in ambito Auto ed esplorare potenziali opportunità nel mercato attualmente sotto-penetrato delle soluzioni Casa e Salute

complessiva del business. La partnership con FairConnect permetterà a Groupama Assicurazioni di affrontare con successo l'evoluzione dei servizi connessi da servizi telematici a soluzioni connesse innovative in ambito Auto ed esplorare potenziali opportunità nel mercato attualmente sotto-penetrato delle soluzioni Casa e Salute connesse. La partnership ambisce ad estendere la collaborazione tra Groupama Assicurazioni e FairConnect anche ad altre entità europee del Gruppo Groupama. ■

MBA

Master Universitario in Business Administration

Di cosa si tratta?

Programma formativo a tempo pieno di un anno, rivolto a laureati di tutte le aree disciplinari, che intende formare figure professionali capaci di supportare la Direzione delle PMI

Perché questo MBA?

- Elevata employability
- Mix tra teoria e pratica
- Forte enfasi sulle soft skills
- Numerosi laboratori e project work
- Percorso estremamente professionalizzante
- Elevato coinvolgimento delle aziende partner
- 4 mesi di «training on the job» grazie allo stage obbligatorio
- Faculty composta da Docenti universitari, manager e professionisti di elevato profilo

Due modalità di erogazione:

- distance learning (didattica online)
- tradizionale (didattica in aula)

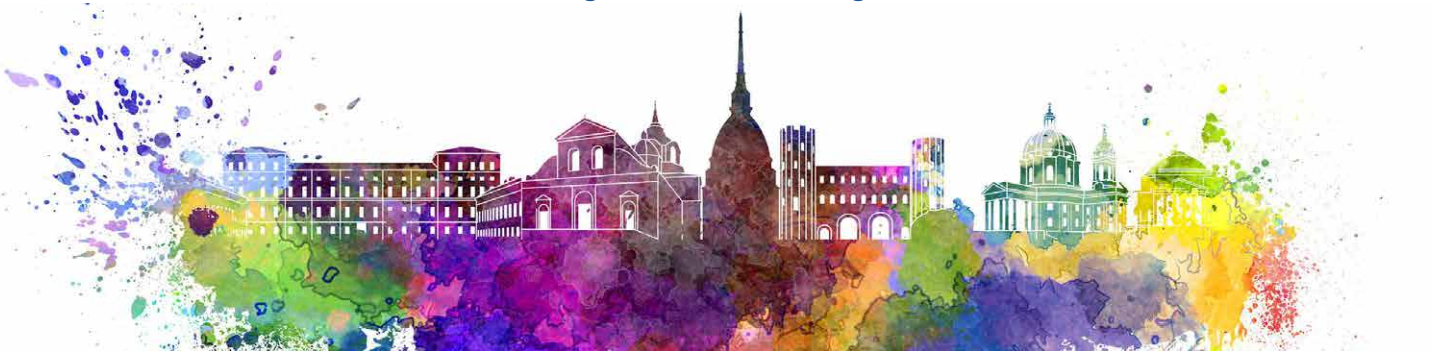
Info e iscrizioni:

Coordinamento Organizzativo
Alessia Graziani, Federica Paoli
011/6399244-205

Direttore
Prof. Stefano Bresciani
stefano.bresciani@unito.it

Informazioni di dettaglio
(*ammissione, costi, programma*):
www.saamanagement.it

SAA – School of Management, Via Ventimiglia, 115, 10126 Torino



Previdenza per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità svizzera LPP: dal Fisco importanti chiarimenti



Paolo Duranti

Fiscalista

Per effetto dell'art. 76, comma 1-bis, della Legge 30 dicembre 1991, n. 413 (introdotto dall'art. 55-quinquies, comma 1, del D.L. 24 aprile 2017, n. 50, convertito con modifiche dalla Legge 21 giugno 2017, n. 96) il regime tributario delle prestazioni corrisposte in Italia, sotto forma di rendita e di capitale, da parte della gestione della previdenza professionale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità svizzera LPP, è sostanzialmente equiparato a quello delle rendite corrisposte

in Italia da parte dell'assicurazione invalidità, vecchiaia e superstiti Svizzera (AVS): per entrambi i trattamenti, infatti, è prevista l'applicazione di una ritenuta nella misura del 5 per cento. La ritenuta unica prevista dal richiamato comma 1-bis per le prestazioni LPP dev'essere applicata dall'intermediario qualora gli sia stato conferito uno specifico incarico da parte del soggetto erogante o del percipiente (in tal senso l'Agenzia delle Entrate si è pronunciata con la Circolare 10 luglio 2014, n. 21/E, par. 3, con riferimento ai fondi di investimento alternativi). A tal fine, è il contribuente che conferisce l'incarico all'intermediario a dover fornire tutte le informazioni necessarie per la corretta applicazione della ritenuta e per la determinazione della base imponibile da assoggettare a tassazione. Sull'argomento, si segnala inoltre un'interessante interpretazione fornita di recente dall'Agenzia delle Entrate (risposta all'istanza di interpello 18 giugno 2021, n. 418): nel documento sono infatti contenuti importanti chiarimenti in merito al trattamento fiscale applicabile alle erogazioni LPP accreditate su un conto acceso presso una banca residente

sulle quali non è stata applicata la ritenuta prevista dall'art. 76, comma 1-bis, della Legge 413/1991.

In particolare, è stato precisato che nel caso in cui le prestazioni LPP riscosse tramite un intermediario residente alle quali non sia stato possibile applicare la ritenuta del 5% a causa del ritardo con cui è stato conferito lo specifico incarico alla banca, il contribuente percipiente può autoliquidare in dichiarazione l'imposta dovuta, applicando l'imposta sostitutiva con la medesima aliquota del 5% che sarebbe stata applicata in caso di assoggettamento alla ritenuta da parte dell'intermediario finanziario. ■

La ritenuta unica prevista dal richiamato comma 1-bis per le prestazioni LPP dev'essere applicata dall'intermediario qualora gli sia stato conferito uno specifico incarico da parte del soggetto erogante o del percipiente



I MIGLIORI BROKERS SI AFFIDANO A NOI

LEADER NELLE POLIZZE "ALL RISKS" ORAFI E GIOIELLIERI

*I più importanti broker italiani
si affidano a noi per i loro clienti orafi e gioiellieri*

Operiamo su binder per dare risposte immediate, efficienti e personalizzate alle esigenze dell'assicurato. Forniamo consulenza tecnica all'assicurato tramite un sopralluogo eseguito da periti accreditati ai Lloyd's di Londra. Una garanzia di trasparenza e reciproca lealtà in caso di eventuali sinistri. Le consolidate collaborazioni con le più importanti compagnie europee del settore e con i Lloyd's, di cui siamo corrispondenti da oltre 20 anni, fanno di noi il vostro partner ideale in un campo davvero specialistico.

*In sostanza, ci occupiamo di una sola cosa,
ma sappiamo farla davvero bene.*



IL PRIMO BROKER DI ASSICURAZIONI IN ITALIA
SPECIALIZZATO IN POLIZZE PER ORAFI E GIOIELLIERI

VALENZA - MILANO - VICENZA - GENOVA - AREZZO - FIRENZE - TORINO

Piazza Turati 5 - 15121 Alessandria - Tel. +39 0131 23.21.71 - Fax + 39 0131 41.20.4

goggi@goggi.it - www.goggi.it

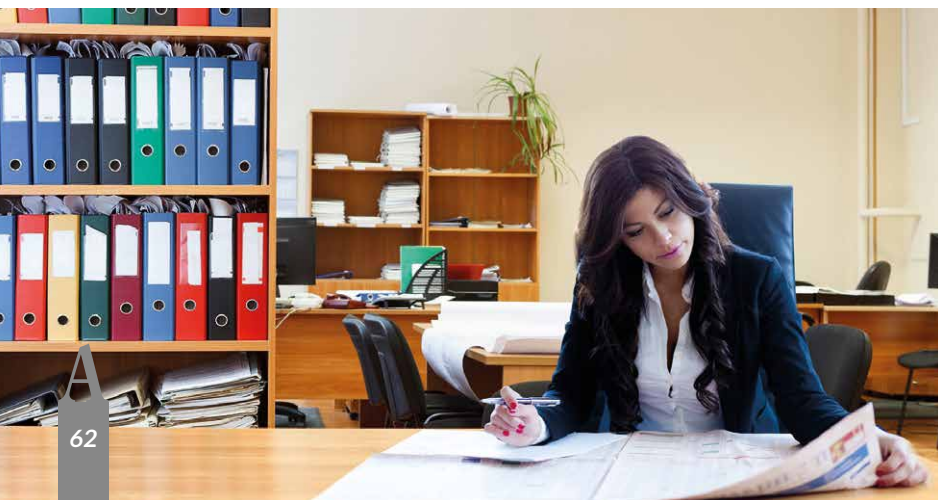
Si chiama “Cattolica4Women” il programma aziendale dedicato all’empowerment femminile

Marco Taurino (Chief HR Officer): “Continua un percorso di inclusione che punta a creare una cultura della diversità e valorizzare le pari opportunità supportando la crescita professionale delle donne del gruppo”

Si chiama Cattolica4Women il programma che Cattolica Assicurazioni ha espressamente dedicato alle proprie dipendenti per coltivarne il talento e le potenzialità di crescita professionale. Un percorso che si inserisce all'interno di una strategia di Diversity&Inclusion avviata dalla direzione Human Resources, che comprende una serie di iniziative di empowerment con l'obiettivo di rendere la rappresentanza femminile uno dei driver di crescita della compagnia. Il progetto permette di avvicinare la tematica a diversi livelli andando a coinvolgere l'intera popolazione aziendale su temi di sensibilità di genere e proponendo azioni mirate su target selezionati. A dare l'avvio al progetto sarà un team di donne, manager e professional della società, individuate attraverso criteri di merito, competenze e performance alle quali verranno destinate iniziative e strumenti di supporto alla crescita

in azienda. Percorsi di mentoring, sessioni di coaching per lo sviluppo individuale e la possibilità di accedere a percorsi di alta formazione, tra cui master e corsi di specializzazione, sono solo alcune tra le iniziative messe in campo. Al team selezionato il compito di svolgere il ruolo di ambasciatrici per le edizioni successive. Un altro importante tassello del programma Cattolica4Women è la partnership con Valore D, prima associazione nazionale di imprese che promuove la diversità di genere nel settore aziendale, attraverso la quale Cattolica attiverà una serie di incontri formativi per incoraggiare lo sviluppo di una leadership inclusiva. La collaborazione prevede laboratori interaziendali per favorire la condivisione di buone prassi, metodologie e strumenti e webinar aperti a tutta la popolazione aziendale. Verrà inoltre avviata una collaborazione con il mondo accademico

che vedrà il supporto di Cattolica a programmi di innovazione sociale. È attiva invece da tempo la partnership con ELIS, attraverso la quale alcune professioniste di Cattolica sono coinvolte in qualità di Role Model in discorsi ispirazionali nelle scuole superiori per aiutare gli studenti a uscire dagli stereotipi di genere legati agli ambiti di studio e professionali. Iniziative che vanno ad aggiungersi ad altri percorsi avviati da parte di Cattolica, tra cui la partnership con Lifeed, dedicata ai caregiver, e che presta un'attenzione particolare alle mamme lavoratrici per aiutare a riconoscere e valorizzare le competenze sviluppate grazie alla genitorialità. “Con Cattolica4Women continua un percorso di inclusione strategico attraverso un progetto che punta a creare una cultura della diversità e valorizzare le pari opportunità supportando la crescita professionale delle donne del gruppo - ha commentato il Chief HR Officer di Cattolica Assicurazioni **Marco Taurino** - vogliamo promuovere un piano che nel tempo possa portare ad azioni sempre più concrete e misurabili nei risultati per sensibilizzare tutta la popolazione aziendale sui temi di gender sensitivity e sulle tematiche di inclusione”. ■



Rinnovata la collaborazione fra Itas Mutua e l'Università degli Studi di Trento

Di durata quinquennale, l'accordo contribuirà a diffondere la cultura assicurativa tra giovani e adulti

È stato firmato a fine luglio presso la sede Itas a Trento, l'accordo di collaborazione fra la Compagnia e l'Università degli Studi di Trento che per i prossimi cinque anni promuoverà il rapporto fra i due istituti. In particolare, le due realtà collaboreranno attivamente per sviluppare nuove e ulteriori iniziative formative e culturali idonee a favorire lo sviluppo di conoscenze e competenze sul territorio, creare opportunità di inserimento e potenziamento nel tessuto sociale da parte dei giovani laureati, promuovere la diffusione e la consapevolezza della cultura assicurativa tra i giovani e gli adulti. Con questo accordo, inoltre, Itas e Università di Trento si impegneranno a promuovere il dialogo tra imprese e territorio e ad attivare partnership scientifico-accademiche con altri atenei e centri di ricerca sulle tematiche assicurative. Centrale sarà anche l'attivazione di tirocini curriculari, post laurea e extra curriculari presso Itas e la promozione di tesi di laurea e ricerche di settore, attraverso specifici premi e finanziamenti.

“Siamo molto orgogliosi di rinnovare questa preziosa collaborazione con l'Università di Trento – afferma **Giuseppe Consoli**, presidente Itas – grazie alla quale potremo sviluppare nuovi e importanti progetti legati alle tematiche assicurative e dare una forte spinta alla ricerca in ambito mutualistico, valorizzando così in modo sempre più scientifico la nostra particolare natura di mutua assicuratrice”.

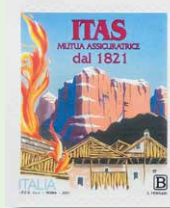
“Il legame con un attore così importante come Itas – aggiunge **Flavio Deflorian**, rettore dell'Università di Trento – ci permette non solo di ampliare le competenze dei nostri progetti formativi, ma anche di dare delle interessanti possibilità di crescita ai nostri studenti, laureati e ricercatori, che saranno così in grado di dialogare con una delle massime realtà economiche del nostro territorio”.



Per i prossimi cinque anni l'accordo promuoverà il rapporto fra i due istituti

Presentato il francobollo celebrativo per i 200 anni di Itas Mutua

È stato presentato presso la sede Itas il francobollo celebrativo realizzato da Poste Italiane per i 200 anni della Mutua trentina. Realizzato dal Poligrafico e Zecca dello Stato per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, il francobollo appartiene alla serie tematica “Le eccellenze del sistema produttivo ed economico”. Il francobollo raffigura gli elementi distintivi delle radici storiche di Itas Mutua. I masi di montagna e i fienili, caratteristici delle comunità territoriali montane, sono avvolti dalle fiamme di un incendio: il primo rischio che ha spinto le comunità locali di inizio Ottocento ad unirsi in forma mutualistica per potersi proteggere. Sullo sfondo sveltano le montagne del Trentino, in particolare il “Crozzon” nelle Dolomiti di Brenta, a testimoniare l'ambiente alpino dove fu fondata due secoli fa la compagnia. In un piccolo ma significativo segno grafico sono quindi racchiusi tutti quei fondamenti per i quali ancora oggi Itas è riconosciuta e apprezzata.



Nel post-Covid minori capacità di reagire agli shock

Swiss Re Institute, braccio di ricerca scientifica della prima compagnia di riassicurazione al mondo, ha pubblicato la terza edizione del Resilience Index

L'Italia si trova 23esima su 32 posizioni, superata nel ranking da tutti i Paesi europei

Country	2020 Ranking	Resilience Index Level	2019 Ranking
Switzerland	1	0.71 q	1
Norway	2	0.67 q	4
Denmark	3	0.68 q	5
Finland	4	0.64 q	3
Netherlands	5	0.66 q	7
Sweden	6	0.66 q	6
Canada	7	0.53 q	2
New Zealand	8	0.63 q	9
Australia	9	0.63 q	10
United States	10	0.55 q	8
Germany	11	0.59 q	11
South Korea	12	0.63 q	13
Ireland	13	0.60 q	15
Austria	14	0.47 q	14
Japan	15	0.43 q	12
United Kingdom	16	0.42 q	16
Chile	17	0.54 =	19
France	18	0.35 q	17
China	19	0.48 q	22
Spain	20	0.30 q	18
Belgium	21	0.30 q	20
Portugal	22	0.20 q	21
Italy	23	0.25 q	23
India	24	0.25 q	25
Hungary	25	0.24 q	24
Russia	26	0.25 q	27
Mexico	27	0.32 =	26
South Africa	28	0.32 p	28
Brazil	29	0.23 q	29
Turkey	30	0.20 =	30
Greece	31	0.13 q	31
World		0.44 q	
Advanced		0.50 q	
Emerging		0.37 q	

L'impatto devastante del Covid ha ridotto di un quinto la capacità di reagire agli shock. Lo Swiss Re Institute, braccio di ricerca scientifica della prima compagnia di riassicurazione al mondo, ha pubblicato la terza edizione del Resilience Index. Una classifica elaborata insieme alla London School of Economics che misura la capacità dei diversi Paesi di reagire a improvvisi eventi avversi attraverso il calcolo combinato di 10 diversi fattori (efficienza mercato del lavoro, deficit pubblico, penetrazione assicurativa, capitale umano, emissioni di Co2, disuguaglianze economiche, etc). Lo studio certifica un calo del 20% della resilienza, principalmente a causa degli straordinari stimoli fiscali adottati nei Paesi più sviluppati per attutire i danni provocati dalla pandemia. Non a caso, i livelli di debito pubblico sono aumentati mediamente del 16% e solo una politica monetaria molto accomodante ha consentito di tenerne sotto controllo i costi di mantenimento.

L'Italia si trova 23esima su 32 posizioni, superata nel ranking da tutti i Paesi europei, tranne Grecia e Ungheria. Per il nostro Paese si rilevano particolari problemi per quanto riguarda l'efficienza del mercato del lavoro, la solidità del sistema bancario, poco margine di manovra per la politica monetaria (come per tutti i Paesi dell'eurozona), ma anche ridotti spazi di bilancio pubblico. Dopo la recessione del 2020, il ciclo economico mondiale dovrebbe riprendersi con vigore quest'anno, contribuendo così a ricostruire la resilienza economica. Tuttavia, sul piano macroeconomico, ancora a fine 2021 non avremo riacquisito la capacità che avevamo in era ante-Covid di reagire a situazioni difficili. Per cui, secondo Swiss Re, i Paesi più in basso nel ranking, come l'Italia, dovranno intervenire con riforme strutturali. Inoltre, una minore resilienza ha aumentato la pericolosità e l'intensità dei rischi a cui siamo esposti, per cui nel mondo il deficit di protezione assicurativa - i pericoli verso cui non siamo protetti - ha toccato il nuovo record di 1.400 miliardi di dollari.

“Le regioni più sviluppate, che avevano livelli di resilienza e di assicurazione più elevati, hanno reagito meglio alla pandemia - dice **Jérôme Haegeli**, capo economista di Swiss Re -. Tuttavia, per ripartire servono ora riforme strutturali perché si è accentuato il divario tra ricchi e poveri e ora i governi devono concentrarsi sulla ricostruzione e sulla promozione della coesione sociale, visto che l'equità e le pari opportunità saranno determinanti nel mondo di domani. Colmare il gap di protezione assicurativa da 1.400 miliardi di dollari significa poi sostenere la stabilità economica nel lungo periodo, oltre che aumentare la capacità di assorbire gli shock. Per questo - conclude Haegeli - sarà essenziale rendere più accessibili le polizze, ma è anche necessario che il mondo del business, i riassicuratori e i governi facciano la loro parte”.

Zurich Italia acquisisce la rete dei consulenti finanziari di Deutsche Bank Financial Advisors

L'accordo dà il via a una nuova fase della partnership tra i due istituti in Italia

Deutsche Bank e Zurich Italia hanno raggiunto un accordo che prevede un ulteriore sviluppo della loro partnership, grazie all'acquisizione da parte di Zurich del network dei consulenti finanziari del gruppo Deutsche Bank. I termini dell'accordo prevedono il trasferimento di un ramo d'azienda costituito da 1.085 consulenti finanziari, 97 dipendenti, e 16,5 miliardi di euro di masse in gestione (numeri al 31 marzo 2021). L'acquisizione permette a Zurich di rafforzare la sua presenza sul mercato italiano sviluppando ulteriormente i propri canali distributivi, puntando su una realtà di eccellenza in materia di consulenza finanziaria e assicurativa, forte di una storia ultratrentennale nel mercato italiano e caratterizzata negli ultimi anni da una forte crescita. L'accordo permette a Deutsche Bank di riposizionare il business in Italia, focalizzando gli investimenti per diventare banca di riferimento per gli imprenditori e le loro famiglie, premium bank per la clientela affluente

e per valorizzare la già forte presenza nel settore del credito al consumo. La cessione permette alla banca di valorizzare ulteriormente il percorso di successo intrapreso negli ultimi anni dalla rete guidata da Silvio Ruggiu, grazie alla scelta di un partner storico sia a livello italiano che di gruppo, che intende puntare in maniera importante sui servizi di advisory e in generale sullo sviluppo e la crescita del network. Con l'operazione, i clienti potranno godere dei benefici derivanti dalla partnership tra Deutsche Bank e Zurich, accedendo a una più ampia offerta dei migliori servizi di investimento, assicurativi, bancari e finanziari. Il completamento dell'operazione è condizionato all'ottenimento delle autorizzazioni delle competenti autorità di vigilanza. **Alessandro Castellano**, Ceo di Zurich Italia, afferma: "Siamo lieti di annunciare l'acquisizione della rete dei consulenti finanziari del gruppo Deutsche Bank in Italia. Un nuovo rafforzamento della nostra presenza sul mercato italiano grazie ad

una rete che eccelle per esperienza e presenza sul territorio. La consulenza di valore è la chiave del successo del nostro business: la partnership consolidata con Deutsche Bank, con cui lavoriamo da anni in Italia e a livello globale, ci ha permesso di apprezzare il valore e la competenza dei suoi consulenti finanziari, un punto di riferimento nel settore del risparmio gestito. L'acquisizione è per noi un passo avanti significativo in un percorso di crescita e di continua innovazione ed evoluzione del modello di business verso la multicanalità. Il network dei consulenti finanziari di Deutsche Bank lavorerà infatti in sinergia

con la già consolidata e forte rete degli agenti Zurich per offrire ai clienti la gamma più completa possibile di canali di contatto e le migliori soluzioni per la pianificazione finanziaria e assicurativa. Si tratta di un progetto di grande rilevanza per Zurich, che intendiamo sviluppare nei prossimi anni con ulteriori investimenti a supporto". **Roberto Parazzini**, Chief Country Officer di Deutsche Bank in Italia, aggiunge: "Con questo importante passaggio diamo il via a un percorso di trasformazione del nostro business in Italia, che porteremo avanti nei prossimi mesi con la volontà di continuare a investire per crescere su più fronti". ■

Giovanni Giuliani Ceo di Zurich Italia

Zurich Insurance Group (Zurich) ha nominato **Giovanni Giuliani** amministratore delegato di Zurich Italia. Giuliani, attualmente Head of Group Strategy, Innovation and Business Development, subentrerà ad **Alessandro Castellano**, che rimarrà alla presidenza del ramo di business vita in Italia. La nomina avrà decorrenza dal 1° gennaio 2022, dopo un periodo di transizione che inizierà sin da subito. Entrambi riporteranno ad **Alison Martin**, Chief Executive Officer EMEA & Bank Distribution.

Generali Italia entra nel capitale di YOLO Group

Investimento strategico per creare un campione nazionale dell'insurtech

Generali Italia entra nel capitale di YOLO Group, la prima insurtech italiana nel settore dell'ideazione, progettazione e realizzazione di piattaforme per la commercializzazione di prodotti assicurativi digitali, ampliando una compagine azionaria nella quale figurano, tra gli altri, Neva SGR e Intesa SanPaolo Vita, lead investor nei precedenti round di finanziamento. L'operazione prevede un investimento di 2,5 milioni di euro (concretizzato lo scorso 4 agosto, ndr) per entrare con il 10,8% nel capitale e mira ad arrivare progressivamente al 18% entro il 2022. Un investimento, quello di Generali Italia, volto ad ampliare il modello distributivo di Genertel. L'operazione fa seguito infatti alla collaborazione già avviata da alcuni mesi con Genertel, la compagnia assicurativa di Generali Italia fondata nel 1994 che oggi è fra le prime assicurazioni

dirette in Italia. Inoltre Genertel, insieme a YOLO, amplierà il suo modello distributivo potendosi avvalere anche di partner presenti in nuovi settori come le telco e le utilities, offrendo le proprie polizze assicurative tramite una piattaforma digitale completa di prodotti on demand e tradizionali, che unisce l'esperienza e l'affidabilità della compagnia alla piattaforma tecnologica di YOLO Group. "Come partner di Vita crediamo fortemente nell'importanza di innovare anche attraverso sinergie con player di rilievo come YOLO Group, per garantire un'offerta assicurativa che soddisfi le nuove necessità delle persone. Intercettare i bisogni dei clienti, anticipare le loro aspettative e progettare nuove soluzioni assicurative e nuove modalità di fruizione delle stesse è una sfida che ci appassiona giorno dopo giorno", hanno dichiarato **Marco**

Sesana, Country Manager & CEO di Generali Italia e Global Business Lines e **David Cis**, Chief Operating Officer di Generali Italia. "In YOLO Group abbiamo trovato un partner solido e innovativo e siamo certi che insieme potremo lavorare al meglio".

"Siamo orgogliosi di poter contare sul supporto di una delle più importanti realtà assicurative e finanziarie internazionali. Con Generali Italia YOLO Group entra in una nuova fase del suo percorso di crescita", ha dichiarato **Gianluca De Cobelli**, amministratore delegato di YOLO Group. "Il piano industriale punta ad accelerare la crescita, anche internazionale, valorizzando il crescente interesse del mercato assicurativo verso la digitalizzazione dell'offerta".

L'ingresso di Generali Italia nel capitale sosterrà YOLO Group nella realizzazione del piano di sviluppo che prevede anche un ulteriore round di finanziamento (Round B), il cui avvio è previsto a settembre. Le risorse saranno impiegate per potenziare la piattaforma tecnologica, incrementare gli accordi distributivi e dare impulso all'espansione internazionale, avviata con una presenza diretta in Spagna, partnership distributive in Regno Unito e Irlanda e una partnership nei data analytics con una compagnia assicurativa giapponese.

Per facilitare la raccolta, aperta come nei round precedenti ai soci attuali e a nuovi investitori, YOLO Group ha trasformato la propria forma giuridica in Società per Azioni. ■



Marco Sesana, Country Manager & CEO di Generali Italia e Global Business Lines

CGPA EUROPE: NUOVO STRUMENTO PER I PROFESSIONISTI DELLA INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

Cgpa Europe rafforza l'assistenza fornita agli intermediari assicurativi professionali attraverso un nuovo strumento digitale. Da metà settembre è scaricabile gratis da Apple Store e da Google Play CGPApp che, senza necessità di registrazione, permette l'accesso a contenuti informativi e formativi articolati in sezioni. Comunicazione aggiornata sulle attività presenti, passate e future della

compagnia. News riporta le principali notizie del settore assicurativo. Formazione offre gli strumenti informativi e preventivi per gestire i rischi di responsabilità civile professionale. Eventi informa su tutti gli appuntamenti aziendali con possibilità di salvarli nel calendario e registrarsi per la partecipazione. Cgpa Europe contiene le informazioni e i punti di forza della compagnia, che le consentono di fornire un'as-

sistenza senza eguali agli intermediari assicurativi. Attraverso Get in Touch ci si può mettere in contatto con Cgpa Europe per richieste di supporto tecnico relativo all'APP, inviare suggerimenti, seguire i canali social della compagnia. Su CGPApp, infine, si possono consultare i rapporti annuali del Centro Studi Intermediazione Assicurativa (Cesia) e dell'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi

nonché guardare le interviste ai protagonisti del mondo assicurativo. "La nostra offerta si fonda da sempre sulla costruzione di una partnership di lungo periodo con le rappresentanze di agenti e broker e sulla nostra assistenza agli intermediari per esigenze poste dall'attività professionale - ha dichiarato **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia di Cgpa Europe -. L'App è uno strumento per rendere più fluida la relazione con agenti e broker e risponde efficacemente al bisogno, sempre più sentito, di una comunicazione rapida, sintetica e di utilità pratica". ■

ASSEMBLEA REVO APPROVA BUSINESS COMBINATION CON ELBA ASSICURAZIONI

Lo scorso 4 agosto l'Assemblea degli Azionisti di Revo Spa ("Revo"), riunita in seduta ordinaria ha approvato l'operazione di business combination tra Revo e Elba Assicurazioni Spa ("Elba"), con il voto favorevole del 99,74% dei presenti. Si è pertanto verificata la prima delle due condizioni sospensive per la finalizzazione dell'operazione di acquisizione di Elba, che sarà pertanto perfezionata una volta ottenuta l'autorizzazione da parte di Ivass. L'amministratore delegato di Revo, **Alberto Minali**, ha dichiarato: "L'approvazione della business combination consentirà a Revo di valorizzare rapidamente il potenziale di Elba e di avviare il proprio piano strategico in tempi estremamente brevi rispetto alla quotazione, avvenuta nel mese di maggio, con l'obiettivo di diventare fin da subito un player di riferimento nel business delle specialty lines e nell'ambito dei rischi parametrici". ■

FIRMATO L'ACCORDO PER LA VENDITA DI AMISSIMA VITA AD ATHORA HOLDING

Amissima Vita Spa comunica che è stato firmato l'accordo per la vendita del 100% del capitale sociale della Società - attualmente posseduta da fondi di investimento gestiti da società affiliate di Apollo Global Management, Inc. ("Apollo") attraverso Primavera Intermediate Holding Sarl - ad Athora Holding Ltd. ("Athora"). Il closing dell'operazione è previsto entro il primo semestre 2022. Athora è

un gruppo assicurativo e riassicurativo Vita interamente focalizzato sul mercato Europeo. Athora è specializzata nell'offerta di prodotti di risparmio tradizionali vita e pensionistici con l'ambizione di diventare un operatore leader in Europa. Il gruppo impiega circa 2.300 dipendenti e conta circa 2,3 milioni di assicurati con un totale attivi di 79 miliardi di euro (al 30 giugno 2021). ■



ESG PER IL REAL ESTATE

L'evoluzione dei servizi immobiliari

APPLICAZIONE PRINCIPI ESG / FRAMEWORK SFDR

VALORIZZAZIONE ASSET

SUPPORTO ALL'OTTENIMENTO DEL RATING ESG GRESB

DUE DILIGENCE ESG DELL'ASSET

SCORING ESG PER RICHIESTE DI FINANZIAMENTO

TECHNICAL ADVISORY PER LA SOSTENIBILITÀ DEGLI EDIFICI

RINA **PRIME**
VALUE SERVICES

WWW.RINAPRIME.COM