

giornale delle Assicurazioni

N. 2 LUGLIO - AGOSTO 2023 | € 5  Newspaper



Assiprowider
Umberto Bocchino,
eletto presidente
dell'associazione per i
prossimi tre anni, spiega la
nuova vision del sodalizio

PER I PROVIDER UN RUOLO PIÙ CENTRALE NEL CAMPO ASSICURATIVO

REPORT ANIA

Nel 2022 è aumentata la raccolta premi nei rami Danni (+4,6%), in calo quella nei rami Vita (-11%)

FISCO

In arrivo tutele assicurative per la responsabilità civile dei verificatori fiscali?

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, Claudio Demozi, Daniela di Perna, Lorenzo Dornetti, Salvatore Magliocca, Stefano Mazzocchi, Piercarlo Rolando, Fabrizio Vignati, Paolo Vinci

UFFICIO MARKETING

Tel. 0171.392211

(telefonare orario ufficio 9-12)

E-mail: marketing@newspapermilano.it

EDITORE

Newspaper Milano Srl

Sede legale: Via Giosuè Carducci n. 18

20123 Milano (MI)

STAMPA

L'Artistica 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

Pubblicazione bimestrale registrata presso il Tribunale di Milano il 14 giugno 1980 n. 256. La testata Giornale delle Assicurazioni è di proprietà della Newspaper Milano Srl.

 Newspaper Milano

N. 2 LUGLIO - AGOSTO 2023



PRIMO PIANO

ASSOCIAZIONI

IVASS

DALLE ASSICURAZIONI

I NOSTRI FOCUS

Convegno Aiba 4

Cultura, nuove metriche e prevenzione cruciali per "assicurare" la transizione sostenibile del Paese

Report Ania 8

Nel 2022 sale la raccolta premi nei rami danni, scende nei rami vita

Finanza e assicurazioni 12

Il 68% degli investitori italiani si dichiara competente in materia

Emergenza Emilia Romagna 14

Tante iniziative dal mondo assicurativo per aiutare gli alluvionati

"Per i provider un ruolo più centrale all'interno del settore assicurativo" 20

Sna, Claudio Demozi eletto per la quinta volta alla guida del sindacato 24

Cgpa Europe riconfigura i ruoli dell'organizzazione in Italia 25

Cesia, presentato l'Annual Report 2022 25

IIA: continua la crescita dell'insurtech, ma bisogna accelerare la corsa 26

Un nuovo sito web per il Gruppo Agenti Generali 29

Risk manager: una professione sempre più apprezzata in azienda e attraente

per gli under 30 30

"L'agenzia del futuro": Anapa cerca nuove opportunità dal mercato 36

Quasi 100mila reclami ricevuti dalle imprese di assicurazione nel 2022 46

Raggiunta un'intesa su Eurovita 47

Inaugurata nel centro di Cuneo una nuova Casa Allianz 58

"Das per Te", la soluzione per la famiglia nella tutela della vita quotidiana 59

Ricerca Doxa - Groupama: per gli italiani la casa del futuro è da assicurare 61

Oltre 30 milioni di impression per "La Sfida", il contest di Intesa Sanpaolo Vita 62

Distrazione al volante: con Sara Assicurazioni un nuovo servizio di coaching 63

UnipolSai presenta BeRebel, la prima polizza auto mensile e "pay-per-you"

sulla Rc auto 64

In breve dal mondo delle assicurazioni 65

L'esperto. La Legge Gelli-Bianco e la responsabilità medica: l'azione diretta nei

confronti dell'assicuratore 18

Appalti e cauzioni. In vigore il nuovo Codice dei contratti 32

Insurtech. Dalla Faro Assicurazioni ad Eurovita, le crisi ed i crash delle compagnie assicurative 42

Fisco. Tutele assicurative per la responsabilità civile dei verificatori fiscali? 48

Formazione. Intelligenza artificiale ed apprendimento 54

Marketing. La rivoluzione copernicana del linguaggio assicurativo 56



La tavola rotonda del convegno Aiba, moderata dal giornalista Andrea Cabrini

Convegno Aiba: cultura, nuove metriche e prevenzione cruciali per “assicurare” la transizione sostenibile del Paese

Si è svolto lo scorso 29 marzo, a Roma, il Convegno nazionale dell'associazione di riferimento dei broker assicurativi in Italia

I broker assicurativi hanno un ruolo chiave nel supportare la trasformazione economica e sociale dell'Italia nell'ottica della sostenibilità. Nella loro funzione di intermediari tra compagnie e imprese, saranno fondamentali per stimolare l'industria assicurativa - che conta ancora poche soluzioni per i rischi emergenti in tema di sostenibilità - a sviluppare nuovi prodotti e tutele, pro-

muovendo al tempo stesso tra famiglie e aziende una cultura finalmente diffusa su questi temi.

È uno dei messaggi emersi dal Convegno nazionale di Aiba (Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni) dal titolo “Sostenibilità e Assicurazione: i Broker a supporto della trasformazione economica e sociale del Paese”, svoltosi il 29 marzo presso la

Galleria del Cardinale Colonna - Palazzo Colonna a Roma. L'evento, moderato dal giornalista Andrea Cabrini, è stato introdotto dal presidente di Aiba Flavio Sestilli, cui sono seguiti gli interventi di un ampio parterre di personalità illustri, a cominciare dai contributi del ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin e della presidente di Ania Maria Bianca



Farina. Sono inoltre intervenuti: Riccardo Cesari, consigliere Ivass; Carlo Carraro, rettore emerito e professore ordinario di Economia Ambientale – Università Ca' Foscari di Venezia e vice presidente Ipcc; Nick Faull, global head of Climate & Sustainability Risk and Innovation di Marsh. Nella tavola rotonda conclusiva, insieme al presidente Sestilli, si sono confrontati: Francesca Brunori, direttore area Credito e Finanza di Confindustria; Enrico Giovannini, direttore scientifico Asvis, già ministro delle Infrastrutture e della Mobilità sostenibile e Umberto Guidoni, co-direttore Generale Ania.

Un mercato in fase iniziale

L'industria assicurativa sta facendo passi avanti nell'integrazione dei fattori ambientali,

I broker assicurativi hanno un ruolo chiave nel supportare la trasformazione economica e sociale dell'Italia nell'ottica della sostenibilità

sociali e di buon governo (ESG) nell'esercizio dell'attività d'impresa e nell'ambito dei prodotti finanziari. È tuttavia solo all'inizio di questo percorso per quanto riguarda l'integrazione nell'assicurazione danni.

A oggi, sono poche le garanzie sul mercato che considerano i fattori ESG nella definizione dei prodotti e che siano in grado di dare risposte alle nuove esigenze delle imprese.

“La trasformazione del modello economico e della vita di ognuno nell'ottica della sostenibilità non è una possibilità, è la strada da percorrere. Ed è una grande opportunità – ha dichiarato **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba -. Di fronte a una domanda latente e inespressa e a un'offerta ancora limitata i broker assumono oggi più che mai un ruolo fondamentale di cerniera, di raccordo tra mercato assicurativo e tessuto imprenditoriale. Siamo pronti a lavorare insieme a compagnie e aziende per promuovere una sempre maggiore attenzione alla sostenibilità e stimolare risposte su misura e innovative da parte dell'industria assicurativa”. Questo assume ancor più rilevanza in una Paese



Nella foto in alto, un momento dell'intervento del presidente Aiba, Flavio Sestilli. In mezzo Riccardo Cesari, consigliere Ivass; qui sopra, Carlo Carraro, rettore emerito Università Ca' Foscari di Venezia

Il climate change è destinato ad aumentare le esposizioni ai rischi fisici e di conseguenza le richieste di risarcimento

come l'Italia dove lo scorso anno si sono registrati 254 fenomeni meteorologici estremi, in aumento del 27% sul 2021 (fonte: Legambiente). Il 2022 inoltre è stato l'anno caldo, con una temperatura media di +1,12°C rispetto alla media climatologica del periodo tra il 1991 e il 2020 (fonte: Ispra). Al riguardo, un recente studio Eiopa (Autorità europea delle assicurazioni e pensioni aziendali e professionali) condotto su 31 imprese di 14 Paesi del Continente ha evidenziato come il climate change sia destinato ad aumentare le esposizioni ai rischi fisici e di conseguenza le richieste di risarcimento: saliranno quindi i livelli dei premi, e questo po-

trebbe intaccare l'accessibilità e la disponibilità nel medio e lungo termine dei prodotti assicurativi con copertura contro i rischi legati al clima.

La proposta di Aiba: 4 punti

Per consentire al settore assicurativo di farsi strumento "abilitante" del cambiamento, accompagnando la transizione dell'Italia verso un nuovo modello sostenibile, Aiba ha individuato quattro punti fondamentali:

- "Riteniamo in primis che occorra un nuovo approccio culturale, che consideri i fattori ESG in tutte le attività, pubbliche e private: come Aiba siamo convinti che la mancanza di un approccio globale alla sostenibilità resti il principale ostacolo da rimuovere", ha proseguito Sestilli.
- "Serviranno inoltre nuovi modelli comuni e condivisi di valutazione del rischio, nuove metriche che intervengano su fenomeni per i quali non

esistono dati storici, oppure, ove esistano, debbano essere accompagnati da proiezioni matematiche e attuariali".

- "Gli assicuratori dovranno poi essere attenti all'attività di prevenzione degli assicurandi, magari costruendola insieme. Stimolando le imprese stesse a introdurre misure preventive (pensiamo, per esempio, a sistemi anti-allagamento) che riducano l'esposizione al rischio fisico e le perdite associate ai cambiamenti climatici, sarà possibile offrire migliori garanzie e, insieme, portare anche alla riduzione dei premi aiutando a rendere più sostenibili gli investimenti effettuati da tutti per innovare i propri processi produttivi".
- "Infine, sono indispensabili sinergie tra attori pubblici e privati: la sfida della sostenibilità non può essere affrontata singolarmente. Serve un impegno condiviso" - ha concluso Sestilli. ■

L'assise nazionale si è conclusa con un momento conviviale



**Supportiamo aziende, fondi e
amministrazioni governative nella
transizione energetica**

Il nostro approccio integrato ci consente di coprire l'intera value chain degli impianti rinnovabili, dallo scouting e ricerca di superfici all'ottenimento delle autorizzazioni necessarie alla realizzazione dell'impianto (Engineering Procurement and Construction), fino alla creazione e sviluppo di CER (Comunità Energetiche Rinnovabili) in ambito industriale, artigianale, commerciale, residenziale e per aree pubbliche.

RINA Prime Value Service dispone di un panel di servizi professionali per la gestione dell'energia, declinando i servizi sulla base delle esigenze e degli obiettivi dell'organizzazione, dalla progettazione del sistema di gestione dell'energia, alla fase operativa di monitoraggio e supervisione dei consumi, alla revisione dei processi e modelli di gestione.



Ania: nel 2022 sale la raccolta premi nei rami danni, ma scende nei rami vita

In un anno complesso per i numerosi fattori di incertezza che hanno caratterizzato il contesto economico generale, le compagnie hanno confermato la loro solidità con ottimi indici di solvibilità

Nel 2022, un anno complesso per i numerosi fattori di incertezza che hanno caratterizzato il contesto economico generale, le compagnie di assicurazione hanno confermato la loro solidità, con indici di solvibilità

pari a due volte e mezzo i minimi di legge. Riguardo alla raccolta premi, ad una contrazione nei rami Vita si è contrapposta una crescita nei rami Danni. Proseguendo nel loro trend positivo, i premi dei rami Danni sono infatti au-

mentati del 4,6%, raggiungendo i 35,7 miliardi. La crescita è da attribuirsi ai rami diversi dal ramo Rc Auto (+8,2%) mentre quest'ultimo, che ha un peso ancora rilevante nel mercato assicurativo Danni, ha registrato nel 2022 un'ulterio-



Nel loro trend positivo, i premi dei rami Danni sono aumentati del 4,6%, raggiungendo i 35,7 miliardi

re riduzione dei premi contabilizzati (-2,1%). Il business Vita, invece, ha risentito del difficile andamento dei mercati finanziari: i premi, pari a 94 miliardi, hanno evidenziato un calo (-11%), in particolare per quanto riguarda i prodotti Linked.

RACCOLTA PREMI COMPLESSIVA

Le prime rilevazioni dei dati relativi ai premi lordi contabilizzati nel 2022 per il portafoglio diretto italiano dei rami Danni e Vita riferiti alle imprese con sede legale in Italia, con sede legale in paesi europei ed extra-europei con rappresentanza stabilita in Italia, operanti in regime di libera prestazione di servizi (LPS) ma che fanno parte dell'Albo gruppi Ivass, evidenziano gli andamenti di seguito specificati.

Con riferimento alle imprese di assicurazione nazionali e delle rappresentanze per l'Italia di imprese extra-europee nel 2022 la raccolta premi complessiva ha sfiorato i 130 miliardi con un calo, in termini omogenei, del 7,2% rispetto al 2021. La diminuzione aggregata è il risultato dell'andamento di segno opposto dei due principali macro-comparti: all'espansione del volume della raccolta premi nel settore

Danni (+4,6%) si è contrapposto il calo più significativo registrato nel comparto Vita (-11,0%). L'incidenza dei premi totali (Vita e Danni) sul Prodotto Interno Lordo risulta perciò in calo attestandosi al 6,8% (era 7,8% nel 2021). Nonostante la contrazione del volume premi, le polizze Vita continuano a essere una delle forme più importanti di impiego per il risparmio gestito e rappresentano, in base ad una stima preliminare basata

RACCOLTA PREMI

-7,2%

Riduzione raccolta premi complessiva rispetto al 2021

su dati trimestrali della Banca d'Italia, circa il 16% dello stock di attività finanziarie delle famiglie italiane.

Le rappresentanze di imprese europee che operano in Italia in regime di stabilimento (campione rappresentativo del 90% del mercato vita e danni) hanno invece registrato nel 2022 una lieve crescita dei premi contabilizzati (+2,4%). Il marcato aumento dei premi del settore Danni (+15,3%) ha più che compensato la contrazione del volume premi del settore Vita (-13,9%). Con un volume premi (per il campione di imprese rilevato) pari a 9,2 miliardi, le rappresentanze di imprese europee incidono per oltre il 6% della raccolta premi

totale.

Le imprese che operano in libera prestazione di servizi (LPS), facenti parte di gruppi assicurativi Ivass che hanno aderito alla rilevazione (la quasi totalità) hanno contabilizzato oltre 7,1 miliardi di premi registrando un decremento di oltre il 40% rispetto al 2021.

RAMI VITA

Con riferimento alle sole imprese nazionali e alle rappresentanze di imprese extra-europee, nel 2022 la raccolta premi nei rami Vita è stata di poco superiore a 94 miliardi, in calo dell'11% rispetto al 2021 quando invece i premi crescevano del 4,5%. Il calo è stato determinato essenzialmente dalle polizze Unit-Linked (ramo III) e solo in modo marginale dalle polizze tradizionali (ramo I). Infatti, i premi di ramo III (Polizze Linked) sono diminuiti nel 2022 di oltre il 27% (per un ammontare che è sceso sotto i 29 miliardi), come conseguenza di una generalizzata volatilità dei mercati borsistici che hanno registrato – nel corso dell'anno – una riduzione significativa degli indici, con le quotazioni che hanno raggiunto valori inferiori a quelli del 2021. Anche i premi relativi ai contratti Vita tradizionali di ramo I – Vita umana si sono ridotti ma in misura più contenuta (-2,6%, con un volume di 60,6 miliardi) mentre i premi delle polizze tradizionali di ramo V – Capitalizzazione sono aumentati del 7,5% (con un volume di poco più di 1,3 miliardi). La sostanziale tenuta

delle polizze Vita tradizionali dipende dal fatto che, a fronte di un contesto finanziario internazionale complicato, è rimasta appetibile la possibilità di investire in forme di risparmio che garantiscano almeno il mantenimento del capitale investito (spesso abbinato a rendimenti minimi).

Sono risultati in crescita, seppur con un'incidenza ancora molto contenuta sul volume complessivo del business Vita, anche i premi del ramo IV - Malattia (+25,1% e un volume di appena 222 milioni) e i premi del ramo VI - Fondi pensione (+33,3% e un volume di 3,2 miliardi). L'incidenza della raccolta Vita totale sul Prodotto Interno Lordo è risultata in diminuzione ed è pari al 4,9%

Anche i premi relativi ai contratti Vita tradizionali di ramo I - Vita umana si sono ridotti, ma in misura contenuta

RACCOLTA PREMI

-11%

Riduzione raccolta premi nei rami Vita rispetto al 2021

nel 2022 (era 5,9% nel 2021). Le rappresentanze di imprese europee che operano in Italia in regime di stabilimento (campione rappresentativo dell'83% del settore vita) hanno registrato nel 2022 una variazione negativa dei premi contabilizzati (-13,9% per 3,5 miliardi di volume), per effetto del calo dei premi delle polizze di ramo III (-17,7%) che costituiscono oltre il 70% del business Vita complessivo distribuito da queste imprese. Anche le imprese operanti in LPS (che raccolgono premi solo nel ramo III) hanno registrato una forte contrazione (-42,8%), per un volume di poco superiore ai 7 miliardi.

RAMI DANNI

Anche per effetto di una fase ciclica positiva del Pil (particolarmente nei mesi estivi), sostenuta dalla domanda nazionale, alla fine di dicembre 2022 i premi contabilizzati nei rami Danni delle imprese nazionali ed extra-europee sono risultati in crescita del 4,6% rispetto al 2021 per un volume di 35,7 miliardi.

Questo risultato è però l'effetto combinato di due andamenti opposti: un ulteriore calo

RACCOLTA PREMI

35,7 mld

Premi contabilizzati nei rami Danni nel 2022, +4,6 sul 2021

dei premi del ramo Rc Auto (-2,1%); un aumento significativo dei premi negli altri rami Danni (+8,2%).

La contrazione del ramo Rc Auto è attribuibile al calo registrato dai premi medi che, in base alle stime associative, si sono ridotti nel 2022 del -2,4% e il cui effetto sul volume complessivo della raccolta è stato in parte compensato da un aumento del parco di veicoli assicurati (circa +1%). La diminuzione del premio medio è il risultato sia di una revisione delle politiche tariffarie, che hanno accolto l'evidenza tecnica di una sinistrosità ancora inferiore all'anno precedente la pandemia, sia di una persistente e intensa pressione competi-



tiva tra le imprese. Si è trattato, per questo ramo, dell'undicesimo anno di variazione negativa o nulla del premio medio praticato, che ha portato a un calo complessivo del volume premi dal 2011 al 2022 di oltre 6 miliardi in valore assoluto (di cui oltre 1,6 miliardi tra il 2019 e il 2022) e del 35% in termini percentuali (circa -12% nell'ultimo triennio). Per quanto riguarda gli altri rami Danni, questi sono stati certamente influenzati dalla positiva fase ciclica del Pil la cui crescita è stata sostenuta dalla domanda nazionale ma anche da una forte espansione dei consumi delle famiglie. La crescita complessiva di questo comparto è stata dell'8,2% e sono risultati in aumento i premi di tutti i rami; quelli che hanno registrato una variazione positiva uguale o superiore alla media sono stati i seguenti: R.C. generale (+8,2%), Altri danni ai beni (+8,3%), i rami Credito e Cauzione (+10,5%), Malattia (+12,5%), Trasporti (+13,8%) e il ramo Perdite Pecuniarie i cui premi crescono del 23,3%. Hanno mostrato tassi di crescita inferiori alla media ma comunque positivi i rami: Infortuni (+4,3%), Incendio (+6,2%), Corpi veicoli terrestri (+6,3%), Tutela legale (+6,4%), Assistenza (+7,0%). Nel 2022, l'incidenza della raccolta Danni sul Prodotto Interno Lordo è pari all'1,9%, in linea con l'anno precedente. Le rappresentanze di imprese europee che operano in Italia in regime di stabilimento (campione rappresentativo del 95% del settore danni) hanno conta-



La diminuzione del premio medio è il risultato di una revisione delle politiche tariffarie, che hanno accolto l'evidenza tecnica di una sinistrosità ancora inferiore all'anno precedente la pandemia

bilizzato premi per 5,9 miliardi, con un aumento (+15,3%) ancora più marcato di quello registrato dalle imprese nazionali. I premi del ramo Rc Auto (poco più di 970 milioni) sono risultati in aumento del 14,5% e i rami diversi dalla Rc Auto hanno registrato una variazione positiva anche più elevata (+15,5%). In particolare, il ramo Rc Generale, più rappresentativo in termini di

premi rispetto agli altri (con un volume premi di 1,3 miliardi, circa il 25% del totale settore), ha registrato nel 2022 una variazione positiva dell'11,9%. Tra i rami più rappresentativi che contabilizzano oltre 400 milioni, si è registrato l'aumento del ramo Infortuni (488 mln, +7,9%), del ramo Altri danni ai beni (636 mln, +13,1%) e del ramo Credito (727 mln, +31,6%). ■

Storia dell'assicurazione: dalle origini ai giorni nostri

Fin dalle sue origini, l'assicurazione ha sempre avuto un ruolo fondamentale per le persone e per le loro attività. Dai primi contratti risalenti al Medioevo, fino alle polizze moderne, il settore ha sempre accompagnato la crescita e lo sviluppo di ogni Paese, proteggendolo dai rischi, affiancandolo nei momenti di particolare criticità, sostenendone la stabilità finanziaria. Per questo l'Ania ha deciso di raccogliere le immagini, i documenti e le testimonianze del passato per dare vita, in collaborazione con il "Centro per la cultura d'impresa", alla "Storia dell'assicurazione: dalle origini a oggi". Il progetto ha l'obiettivo primario di ricostruire l'evoluzione del settore e del mercato, evidenziandone la centralità dal punto di vista economico, sociale e culturale. Ma ha anche un'ulteriore finalità: promuovere la cultura della protezione e della prevenzione, in linea con gli impegni dell'Ania e delle compagnie. Curiosità, foto e aneddoti del passato ci portano alla riscoperta dei nostri valori, le cui prime forme, seppur ancora in stato embrionale, si possono rintracciare fin dall'antichità. Il racconto si suddivide in quattro momenti, approfonditi in altrettanti video che scopriremo, via via, sui canali social (Twitter, LinkedIn e Instagram): le origini, l'evoluzione dal Medioevo all'età moderna, lo sviluppo della comunicazione e la nascita delle polizze vita, le assicurazioni dall'Ottocento ai giorni nostri. Ogni martedì è pubblicata sui social una curiosità per tornare "indietro nel tempo" e, l'ultimo martedì del mese, viene caricato il video di approfondimento anche sul sito dell'Ania.

Finanza e assicurazioni: il 68% degli investitori italiani si dichiara competente in materia

Report dell'Osservatorio Investitori presentato da CNP Vita Assicurazione e CNP Vita Assicura: solo il 48% ha familiarità con investimenti sostenibili e responsabili

Le incertezze dell'attuale contesto macro-economico internazionale influenzano anche i mercati finanziari e, di conseguenza, il comportamento degli investitori italiani: il 66% di loro si dichiara più preoccupato dell'andamento dei suoi investimenti rispetto a 12 mesi fa. È quanto emerge dall'Osservatorio Investitori presentato da CNP Vita Assicurazione e CNP Vita Assicura, commissionato a BVA Doxa che ha condotto oltre 2.400 interviste. Lo studio analizza i comportamenti degli investitori italiani, le loro attitudini e le competenze in ambito finanziario.

In una fase di transizione, una conoscenza solida degli strumenti finanziari a disposizione degli investitori risulta ancor più importante: il 68% di loro si dichiara molto o abbastanza

Emergono anche preoccupazioni in merito al contesto macroeconomico attuale: il 66% degli investitori si dichiara più preoccupato dell'andamento dei suoi investimenti rispetto a 12 mesi fa

competente in materia di investimenti e il 62% ferrato anche sulle tematiche finanziarie in generale, ma solo il 48% ha familiarità con gli investimenti sostenibili e responsabili.

La conoscenza degli strumenti finanziari

Gli investitori italiani si sentono molto o abbastanza preparati anche sulle tematiche legate alle assicurazioni vita e danni (68%) e all'inflazione (67%) – ma solo il 15% ritiene di avere una conoscenza approfondita. Tra questi, le categorie degli “upper affluent” e dei “private” sono quelle che dichiarano una conoscenza maggiore.

Guardando le diverse tipologie di investimenti, meno di un intervistato su 2 (48%) conosce gli investimenti sostenibili e/o responsabili, mentre il 39% dichiara di averne sentito parlare. Solo il 63% dichiara di conoscere le obbligazioni societarie (il 29% ne ha solo sentito parlare e l'8% non le conosce proprio). Il grado di padronanza della materia cresce quando si parla di azioni (conosciute dall'84% degli investitori), di fondi di investimento e titoli di stato (86%) e polizze vita/ investimento/previdenza (90%).

Rispetto alle modalità con cui gli investitori si informano relativamente alle tematiche legate

a finanza e investimenti, il 73% sceglie di consultare la propria banca/consulente finanziario. Solo il 59% invece dichiara di consultare internet, il 56% legge articoli su quotidiani o periodici e il 53% segue le quotazioni della borsa.

Preoccupazioni per il futuro e i comportamenti pratici

Dalla ricerca emerge come i comportamenti pratici degli investitori siano, in questo periodo, fortemente influenzati dalle incertezze legate al contesto macroeconomico.

Il 59% degli intervistati dichiara di investire per avere soldi da parte per ogni evenienza. Inoltre, quasi 7 investitori su 10 si dichiarano più preoccupati dell'andamento dei loro investimenti rispetto a 12 mesi fa (il 21% è addirittura molto più preoccupato). Il livello di preoccupazione evidenzia un rilevante grado di incertezza su come agire: pensando al contesto socio-economico, infatti, in termini di prospettive di investimento, quasi 1 investitore su 2 (49%) pensa che sia meglio non fare nulla e capire cosa accadrà nel futuro. Il 34%, con una buona incidenza di chi ha patrimoni più ampi, invece, sembra avere le idee più chiare e identifica questo periodo di incertezza come un buon momento per investire, mentre solo il 17% pensa che sia meglio disinvestire.

Paolo Fumo, direttore commerciale delle compagnie CNP Vita in Italia ha dichiarato: "I dati della ricerca che abbiamo condotto grazie alla collaborazione con BVA Doxa ci confermano alcuni aspetti molto interessanti in merito al comportamento degli investitori italiani. Sia per prodotti finanziari che assicurativi, è fondamentale che la consulenza porti un valore aggiunto agli occhi dell'investitore, che al giorno d'oggi ha una maggiore consapevolezza del futuro rispetto a qualche anno fa, ma che ovviamente non può leggere le evoluzioni del mercato con gli stessi strumenti di un addetto ai lavori in momenti di grande incertezza macro-economica, chiedendo risposte ove possibili rassicuranti e che aiutino a vedere in maniera

più chiara il futuro. Mai come in questo momento emerge quindi la grande responsabilità che tutti i professionisti del settore finanziario-assicurativo hanno rispetto al tessuto economico-finanziario del Paese: un contesto che rende sempre più evidente il ruolo sociale delle compagnie e al contempo consolida quello dei consulenti come punto di riferimento fondamentale per chi investe".■

Rispetto alle modalità con cui gli investitori si informano relativamente alle tematiche legate a finanza e investimenti, il 73% sceglie di consultare la propria banca/consulente finanziario





Anapa chiede anticipi sui futuri risarcimenti

La proposta degli agenti di assicurazione alle compagnie per gli assicurati colpiti dal maltempo

Gli agenti di assicurazione chiedono alle compagnie di disporre agli assicurati colpiti dall'alluvione in Emilia-Romagna anticipi sui futuri risarcimenti, anche quando non previsto dai contratti, e loro stessi si impegnano ad accelerare il più possibile le perizie e l'iter delle pratiche per il pagamento dei sinistri. Lo ha sottolineato in un comunicato Anapa Rete ImpresAgenzia come atto concreto di solidarietà e vicinanza alle popolazioni colpite.

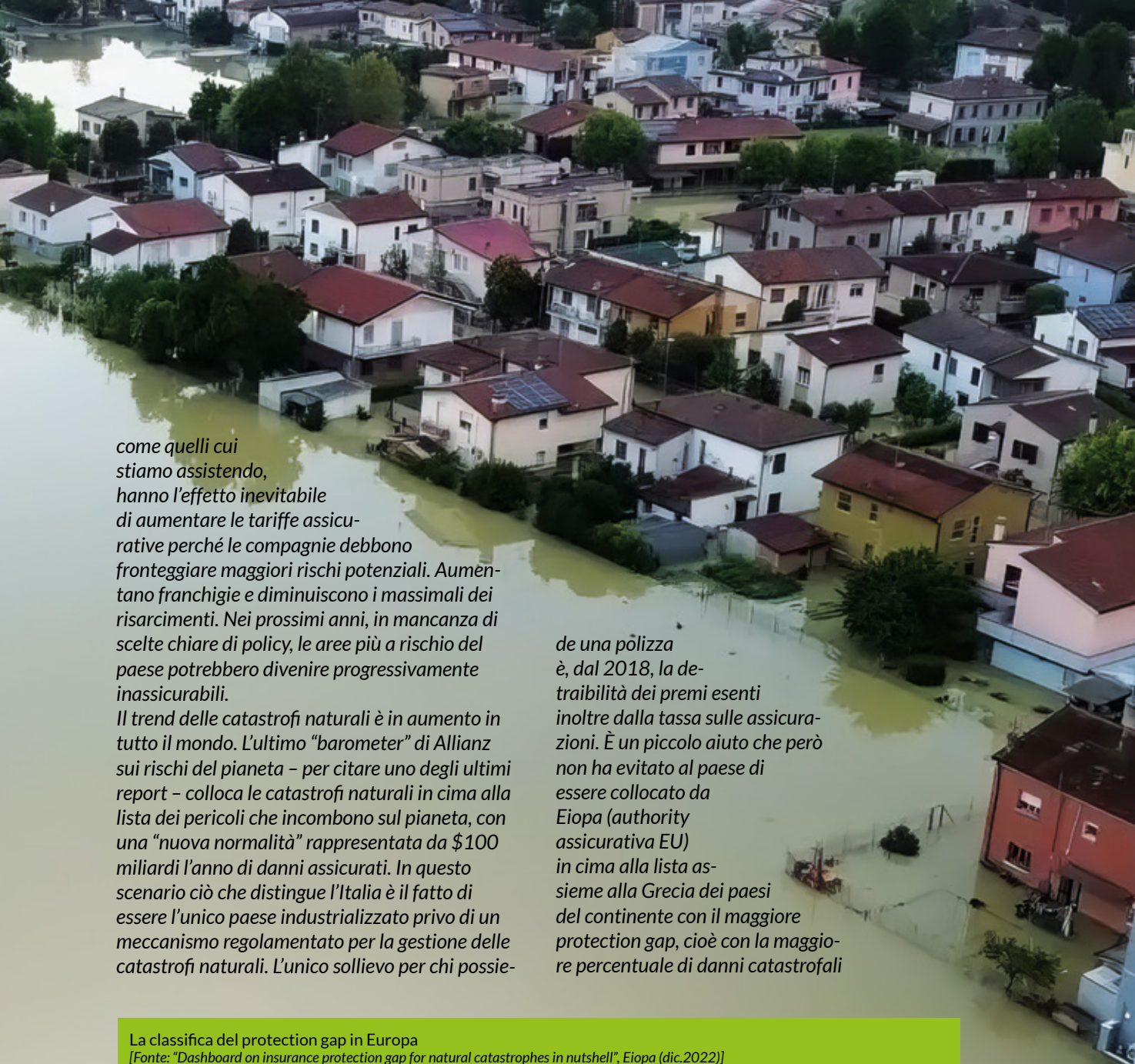
Non è la prima volta che il nostro Paese viene colpito da una grave catastrofe naturale e nuovamente si sperimenta, in aggiunta alle conseguenze sempre più gravi del cambiamento climatico, la grave sottoassicurazione che caratterizza il mercato italiano. Appena il 5% delle abitazioni sono protette contro le alluvioni ed i terremoti, si rileva da un'indagine dell'Ania del settembre 2022. Questa percentuale supera l'8% in alcune aree della Lombardia e dell'Emilia-Romagna, ma non raggiunge neppure l'1% in gran parte del Sud Italia.

Quanto alle imprese, solo quelle di maggiori dimensioni sono generalmente protette. Ma la percentuale scende a circa un terzo per le piccole imprese e tra le microimprese soltanto il 3% sono coperte da una polizza in caso di alluvione. Non

Nel tracciare un primo bilancio del disastro, occorre constatare che soltanto una minoranza della popolazione colpita può guardare al prossimo futuro con la tranquillità di chi si è protetto con una polizza assicurativa

solo le polizze sugli edifici ed i fabbricati sono interessate a queste coperture. Quasi sempre le polizze rc auto aggiungono come garanzia accessoria quella relativa a simili eventi, ma va richiesta dall'assicurato. Pochi la fanno ed il risultato sarà che molti dei veicoli distrutti in questi giorni dalle acque o dalle frane non riusciranno ad essere risarciti. Anche molti altri rami assicurativi (polizze agricole, di responsabilità civile etc.) possono includere esclusioni quando la causa scatenante di un sinistro è una catastrofe naturale.

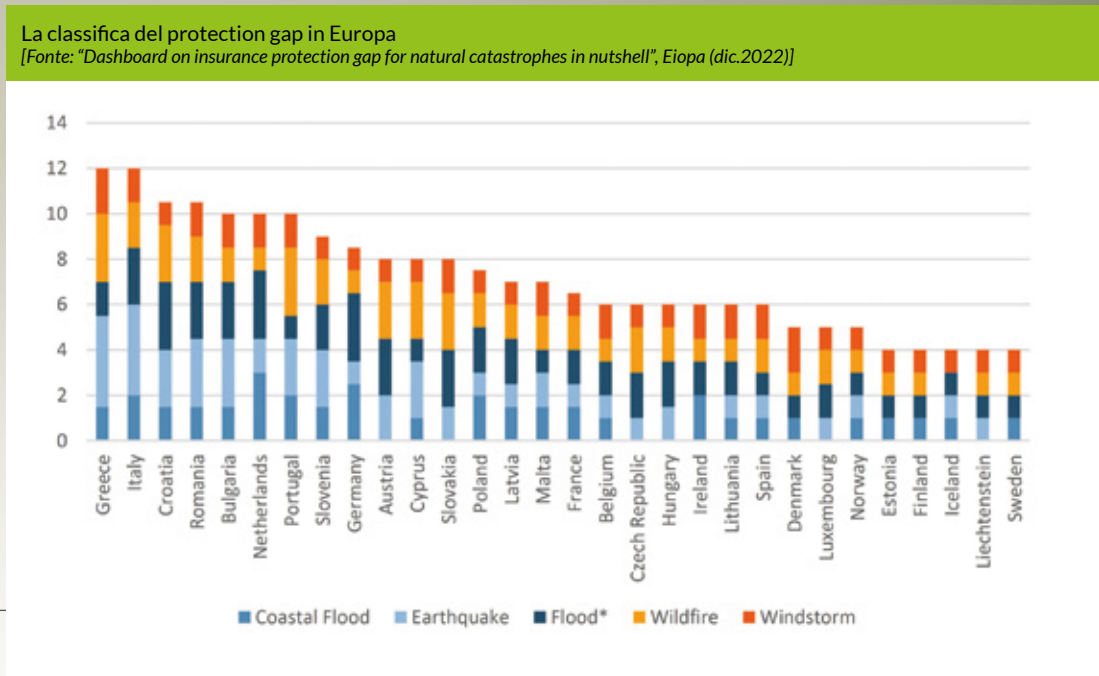
Nel tracciare un primo bilancio del disastro, occorre constatare che soltanto una minoranza della popolazione colpita può guardare al prossimo futuro con la tranquillità di chi si è protetto con una polizza. Ma anche questa minoranza di cittadini prudenti è a rischio. Le conseguenze dei cambiamenti climatici, esacerbate da sinistri



come quelli cui stiamo assistendo, hanno l'effetto inevitabile di aumentare le tariffe assicurative perché le compagnie debbono fronteggiare maggiori rischi potenziali. Aumentano franchigie e diminuiscono i massimali dei risarcimenti. Nei prossimi anni, in mancanza di scelte chiare di policy, le aree più a rischio del paese potrebbero divenire progressivamente inassicurabili.

Il trend delle catastrofi naturali è in aumento in tutto il mondo. L'ultimo "barometer" di Allianz sui rischi del pianeta – per citare uno degli ultimi report – colloca le catastrofi naturali in cima alla lista dei pericoli che incombono sul pianeta, con una "nuova normalità" rappresentata da \$100 miliardi l'anno di danni assicurati. In questo scenario ciò che distingue l'Italia è il fatto di essere l'unico paese industrializzato privo di un meccanismo regolamentato per la gestione delle catastrofi naturali. L'unico sollievo per chi possiede

de una pólizza è, dal 2018, la detraibilità dei premi esenti inoltre dalla tassa sulle assicurazioni. È un piccolo aiuto che però non ha evitato al paese di essere collocato da Eioipa (authority assicurativa EU) in cima alla lista assieme alla Grecia dei paesi del continente con il maggiore protection gap, cioè con la maggiore percentuale di danni catastrofali





non protetti da una polizza.

“Altrove esistono schemi di protezione obbligatori o semi obbligatori in cui la copertura è automaticamente allargata a tutte le polizze fabbricati – commenta il presidente nazionale di Anapa, **Vincento Cirasola** –. Se fossero istituiti simili schemi il costo delle polizze sarebbe contenuto potendo sfruttare i vantaggi della mutualità assicurativa. Ma soprattutto le sempre più esigue risorse dello stato, invece di provvedere tardi e male – ciò che avviene oggi – al sollievo dei danni subiti dai

cittadini, potrebbero essere indirizzate alle opere infrastrutturali indispensabili per contenere i danni delle future catastrofi: migliori argini per i fiumi, messa in sicurezza di porti e rete stradale, normative urbanistiche adeguate per impedire che le case vengano costruite in aree ad elevato pericolo sismico o di alluvione. Se vi fosse questa rete di protezione pubblica anche i costi delle polizze terrebbero conto di un minore rischio potenziale. E tutti se ne avvantaggerebbero”. ■

Ania è vicina alla popolazione: sono tante le imprese che adottano misure per gli assicurati

È stato chiesto alle compagnie di prorogare in particolare il termine di compenso

Le assicurazioni hanno già attivato protocolli, piani e misure straordinarie con attivazione di numeri verdi

In seguito alla calamità che ha colpito l'Emilia-Romagna e, in particolare, il territorio delle province di Bologna, di Forlì-Cesena, di Modena, di Ravenna, di Reggio Emilia e di Rimini, l'Ania ribadisce la vicinanza alla popolazione. L'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici ha dato indicazione alle compagnie sulle misure da adottare per aiutare gli assicurati residenti nelle zone alluvionate: in particolare di prorogare il termine di compenso, ossia il prolungamento della scadenza del contratto di assicurazione; mantenere in vigore la garanzia assicurativa anche in caso di ritardo nel pagamento; sospendere il recupero dei crediti ed evitare di

eccepire prescrizioni e decadenze maturate dopo l'alluvione.

In un momento così difficile è importante che ognuno faccia la propria parte per sostenere le esigenze di tutta la popolazione.

Intanto le compagnie hanno già attivato protocolli, piani e misure straordinarie che prevedono proroghe, dilazioni, sospensione dei pagamenti e servizi di assistenza con numero verde dedicato. È possibile scoprire le principali iniziative inquadrando il Qr code e cliccando sull'icona della compagnia. La pagina è in continuo aggiornamento, ulteriori misure e attività delle imprese potranno essere aggiunte nei prossimi giorni. ■



Inquadra il Qr code per scoprire le iniziative della tua compagnia

NPE

NON
PERFORMING
EXPOSURES

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



ABBREVIAMO
i tempi di recupero

-67%

RIDUCIAMO
i costi della procedura

-49%

AUMENTIAMO
gli incassi

+56%

I DATI AL CENTRO

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

- Analisi portafoglio
- Data Gathering
- Data Enrichment
- Monitoring
- Broker Opinion
- Vivacizzazione asta
- Servizi alla REOCO
- Marketplace di cessione credito
- Data Room

- Valorizzazione Asset Bancari
- Servizi alla REOCO
- Servizi per portafogli UTP
- Global Service
- Special Servicing
- Esperto Indipendente Credito
- Trattative stragiudiziali DPO
- MAV
- Valutazioni

- Risk Management
- Valutazioni per partecipazioni aste
- Scouting e assistenza investitori
- Market study
- Studi di fattibilità e Highest and best use Analysis
- Advisory
- Second Opinion
- Remarketing

La Legge Gelli-Bianco e la responsabilità medica: l'azione diretta nei confronti dell'assicuratore

A distanza di sei anni nulla è stato ancora emanato al riguardo: i decreti attuativi sono fermi al palo



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Come noto, uno dei mezzi introdotti dalla Legge Gelli-Bianco (L. 8 marzo 2017, n. 24), ideati soprattutto per tutelare il paziente e velocizzare il pagamento del risarcimento, è senza dubbio (o almeno, così era nelle intenzioni del legislatore) la previsione contenuta nell'art. 12, riguardante il diritto del danneggiato di agire direttamente nei confronti dell'assicuratore della

struttura sanitaria e dei sanitari. L'obiettivo del legislatore era facilmente comprensibile: creare un parallelismo rispetto a quanto avviene in ambito di RCA, dove da decenni il danneggiato ha un'azione diretta nei confronti della compagnia.

In realtà, occorre considerare una circostanza peculiare della materia che rende la situazione profondamente differente: in RCA esiste l'obbligo di contrarre una polizza assicurativa, mentre in ambito sanitario siffatto obbligo non esiste e, anzi, l'aumento del contenzioso e dei relativi premi spesso rischia di creare "fughe" dal mercato.

Ad ogni modo, il legislatore del 2017 ha previsto che siffatto modello di azione diretta ideato dalla legge Gelli-Bianco fosse completato da un ulteriore step, rappresentato dalla emanazione di decreti attuativi che, nelle originarie intenzioni, avrebbero dovuto vedere la luce entro 120 giorni dall'entrata in vigore della legge (ossia dal 1° aprile 2017). In realtà, sono passati ben 6 anni e nulla è stato ancora ema-

nato al riguardo, visto che il loro percorso approvativo è ancora lontano dal concludersi.

Tuttavia, sin dalle prime applicazioni della norma, molti soggetti che hanno introdotto un procedimento ex art. 696 bis c.p.c. (come sappiamo, assunto a condizione di procedibilità della domanda) hanno agito, pur in assenza dei decreti attuativi, sia contro la struttura sanitaria che contro la sua compagnia assicurativa, con esiti diversi e, anzi, opposti tra loro, a seconda del Foro di volta in volta adito. Si è, infatti, venuta a creare questa particolare situazione nella quale alcuni Tribunali ammettono l'azione diretta pur in assenza dei decreti attuativi, mentre altri Tribunali, in senso diametralmente opposto, decidono per l'inammissibilità della domanda e per il rigetto del ricorso proposto nei confronti della compagnia.

Decisioni giudiziali paradossalmente di senso opposto e, preme evidenziarlo, spesso pesantemente influenzate dall'aspettativa covata - e

fino ad oggi
clamorosamente
delusa - nei confronti
dell'emanazione dei citati
decreti attuativi.

Da una lettura in chiave statistica dei provvedimenti emanati, emerge come, in un primo momento, un numero elevato di Tribunali avesse adottato l'orientamento più restrittivo e aderente alla lettera della legge, non ammettendo l'azione diretta del ricorrente nei confronti della compagnia assicurativa. Questo probabilmente nella convinzione che i decreti attuativi sarebbero stati emanati in tempi relativamente brevi. Invece, col trascorrere del tempo e perdurando la mancata emanazione dei decreti, sono stati sempre più numerosi i Tribunali che hanno ritenuto preferibile adottare una lettura estensiva, ammettendo l'azione diretta nei confronti delle compagnie assicurative interessate. Questo, innanzitutto, per questioni di economia processuale, ma anche per favorire l'intento conciliativo della norma di cui all'art. 696 bis c.p.c., rubricato, non a caso, come "Consulenza tecnica preventiva ai fini della composizione della lite".

La questione non è di poco conto, se soltanto si pensa ai profili che possono essere sottesi alla scelta di un Tribunale o di un altro.

Si consideri, ad esempio, la tematica relativa alla competenza territoriale: coinvolgere sin da subito le compagnie assicurative ed incardinare il giudizio innanzi al Tribunale nel cui circondario hanno sede

rischierà di dar luogo al fenomeno, ad esempio, di procedimenti che si celebrano magari a più di 1.000 km di distanza dai luoghi teatro dei fatti sanitari contestati.

Si pensi, ancora, alla problematica relativa alla effettiva operatività delle polizze assicurative delle Strutture, dal momento che esistono (ed anzi sono sempre più diffuse, visto che oramai rappresentano la quasi totalità del mercato assicurativo) delle clausole che limitano l'operatività delle stesse al superamento di determinate soglie (siano esse SIR, ossia Self Insured Retention, o franchigie) contrattualmente determinate.

Relativamente all'orientamento per così dire "estensivo" (ossia, quello che ammette l'azione diretta nei confronti anche delle compagnie pur in assenza dei decreti attuativi), desta qualche perplessità anche la questione inerente il successivo giudizio di merito, nel quale sembrerebbe pacifica l'impossibilità per il danneggiato di esperire l'azione diretta nei confronti della compagnia, in assenza, appunto, dei decreti attuativi.

Ci si chiede, dunque, in un'ottica di razionalità del sistema, se possa essere ritenuto coerente ammettere un accertamento tecnico preventivo nei confronti

di determinati soggetti, quando poi l'azione di merito, nella stessa lettera della legge, vede delle parti parzialmente differenti. La differenza tra le due interpretazioni sorge in particolare con riferimento alla funzione da attribuire nel concreto al procedimento ex art. 696 bis c.p.c.: se si ritiene che sia un atto prodromico all'azione di merito, richiamata dall'art. 7 della legge 8 marzo 2017, n. 24, dovrà necessariamente escludersi la possibilità per il danneggiato di esercitare l'azione diretta nei confronti dell'assicuratore. Viceversa, prendendo in considerazione la previsione dell'art. 8 della legge Gelli-Bianco e, soprattutto, la sua ratio, sarà possibile aderire all'interpretazione più estensiva e ammettere l'azione diretta, in virtù dei principi di economia processuale e della funzione deflattiva del contenzioso.

Al di là delle mere valutazioni di "buon senso giuridico", di fatto, la perdurante lacuna sta creando un solco sempre più profondo tra i differenti orientamenti, con la creazione di situazioni paradossali che, si spera, l'intervento del legislatore possa (finalmente) arrivare presto a risolvere. Definitivamente. ■





Fabrizio Vignati

Giornalista

“Per i provider un ruolo più centrale all’interno del settore assicurativo”

Intervista a Umberto Bocchino, eletto alla guida di Assiprovider. Il professore di management spiega così la nuova vision dell’associazione



Nell’assemblea dell’aprile scorso Umberto Bocchino (nella foto) è stato eletto – all’unanimità – presidente di Assiprovider per i prossimi tre anni. 63 anni, ordinario di Economia aziendale e professore di Bilancio delle assicurazioni presso l’Università di Torino, docente presso la Scuola Ufficiali Carabinieri di Roma, ha scritto più di trenta libri e oltre cento articoli scientifici, ha avuto molteplici incarichi in consigli di amministrazione e collegi sindacali nel settore insurance e banking.

Lo abbiamo incontrato nel

suo ufficio di Torino.

Professor Bocchino, quali sono state le ragioni che l’hanno spinto ad accettare questo nuovo incarico?

“In questi anni ho compreso che i provider sono contenitori di professionalità tecniche e operative di elevato livello, per i quali, purtroppo, non c’è ancora un’adeguata consapevolezza nei loro interlocutori. Ciò che ho imparato dal management nelle varie esperienze che ho avuto nel settore insurance, coniugato con le conoscenze nel mio ruolo di accademico, corrispondeva alle

richieste di rilancio di Assiprovider che mi sono state poste dagli associati”.

Qual è il ruolo di Assiprovider nel sistema assicurativo?

“L’associazione è un aggregatore di aziende che offrono servizi diversificati alle compagnie di assicurazione e ai gruppi creditizi che sono entrati nel settore insurance, ponendosi come interlocutore principale nel proporre un’adeguata valorizzazione e consapevolezza agli operatori del settore”.

Una sorta di “sindacato” delle aziende, quindi...

“Assolutamente no. Assiprovider è un rappresentante che coagula le diverse esigenze, cogliendo le peculiarità dei vari associati e proponendo evoluzioni e idee innovative ai diversi stakeholder. Tra questi, ovviamente, c’è un’attenzione particolare alle compagnie di assicurazione, affinché vadano “oltre i sinistri” e incrementino un atteggiamento di prevenzione: in particolare verso quei

rischi a maggiore impatto sulla collettività, come quelli meteo-catastrofici, che – recentemente – hanno di nuovo colpito il nostro Paese. L’associazione ha sicuramente la funzione di rappresentare gli associati, ma con l’obiettivo che questi ricoprano sempre di più il ruolo di partner – e non quello di semplici fornitori – delle compagnie”.

Come sarà la squadra con cui guiderà Assiprovider?

“Uno dei presupposti per accettare l’incarico era avere intorno un team formato da persone che rappresentano importanti player nel contesto dei provider, dotati di esperienza pluriennale e multidisciplinare e in grado di rendere l’associazione anche un protagonista dell’innovation nel settore assicurativo e creditizio. Le persone che siedono nel consiglio hanno queste caratteristiche, ma soprattutto, hanno una visione sistemica e di squadra, in quanto l’idea di “uno solo al comando” non corrisponde alla mia filosofia

Uno dei presupposti per cui ho accettato l’incarico era avere un team formato da persone che rappresentano importanti player nel contesto dei provider, dotati di esperienza pluriennale

organizzativa: da soli, infatti, forse si va più in fretta, ma insieme si va molto più lontano. Il nuovo direttivo – che riflette i valori cui ho fatto cenno sopra – vede il mio predecessore, Alessandro Chiari, nel ruolo di past president, Simone Baggioli e Lorenzo Spagna nel ruolo di vice presidenti, Massimo Ranieri nel ruolo di segretario generale, Adriano Celenza nel ruolo di tesoriere, con poi diverse deleghe operative attribuite agli altri consiglieri”.

Quali sono gli obiettivi della nuova presidenza?

“Oltre, ovviamente, ad aumentare il più possibile il numero degli associati, nei prossimi tre anni vorremmo rendere l’associazione un interlocutore di riferimento per le assicurazioni e le banche: una sorta di think tank che – grazie alle idee e

alle informazioni che affluiscono dagli associati – può, in alcuni casi, diventare soggetto propositore di ricerche indipendenti, basate su dati che trovano completo riscontro nella realtà fattuale dei sinistri, anche in sinergia con gli Ate nei con cui collaboro. Assiprovider, poi, potrebbe diventare un soggetto in grado di raffrontarsi con i consulenti – marchi importanti e noti – permettendo loro di avvalersi delle approfondite conoscenze maturate direttamente nel campo dei sinistri, invertendo la sola attenzione rivolta alla riduzione dei costi in favore di una politica di qualità dei servizi. Inoltre, i provider possono essere loro stessi consulenti nella gestione dei vari aspetti che riguardano i sinistri”.

Ci può fare un esempio?

“Nella riparazione

in forma specifica, smaltire i rifiuti di una riparazione di un danno fabbricati in modalità compatibile con la tutela ambientale ha un costo e lasciare che ciò avvenga in modo indifferente – tanto non è un problema della compagnia – ha certamente un onere minore. Però, a quel punto, i numerosi riferimenti agli ESG rischiano di restare solo parole. L'associazione, infine, diverrà anche un braccio operativo al servizio dei soci, attraverso una nuova società commerciale: Assiprovider Servizi. L'obiettivo più ambizioso sarà riuscire a realizzare una sorta di centrale acquisti per gli associati, in modo da spuntare migliori condizioni e fare economie di scala”.

Prima ha fatto cenno agli ESG: come intende posizionarsi l'associazione rispetto a un tema strategico come questo?

“I nostri soci hanno, ormai, dimensioni da vere e proprie aziende, più che da semplice studio peritale e, quindi, adottano processi compatibili con i tre pilastri della sostenibilità ambientale, sociale e governance: in questo senso Assiprovider deve promuovere e valorizzare il più possibile queste istanze, in modo che le compagnie abbiano la piena consapevolezza di interfacciarsi con realtà aziendali che condividono quelli che ormai per esse sono valori consolidati”.

L'obiettivo più ambizioso sarà riuscire a realizzare una sorta di centrale acquisti per gli associati, in modo da spuntare migliori condizioni e fare economie di scala

Cos'è Assiprovider

Assiprovider è l'associazione nazionale delle imprese che offrono servizi alle compagnie di assicurazioni nei settori perizie, riparazione diretta e bonifiche. Nata nel 2020 dall'unificazione di Assit ed Assofuturo, l'associazione annovera attualmente le principali società del settore, con oltre un migliaio di addetti, più di 500.000 sinistri, 10.000 riparazioni e centinaia di risanamenti/bonifiche effettuate ogni anno. I soci di Assiprovider forniscono servizi di consulenza ai maggiori gruppi assicurativi italiani e stranieri, da Generali e UnipolSai a Reale Mutua e Sara, da Allianz e Axa a Zurich e Groupama, da Vittoria assicurazioni e ITAS a HDI ed Helvetia, da Poste Assicura fino alle compagnie legate ai gruppi bancari, come IntesaSanpaolo Assicura e Credit Agricole Assicurazioni. Presieduta da Umberto Bocchino, l'associazione ha un Consiglio Direttivo costituito da Flavio Accarigi (Gruppo Ler cari), Simone Baggioli (Gruppo Baggioli), Claudio Benin (Range Services), Adriano Celenza (TIS Group), Alessandro Chiari (Gruppo Chiari), Massimo Ranieri (Ranieri Property), Michele Spada (Gruppo Spada) e Lorenzo Spagna (Rda).

Umberto Bocchino è stato eletto all'unanimità presidente di Assiprovider per i prossimi tre anni. 63 anni, è ordinario di Economia aziendale e professore di Bilancio delle assicurazioni presso l'Università di Torino



L'Economia nero su bianco



ABBONATI!

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

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

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

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959

intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Sna, Claudio Demozzi eletto per la quinta volta alla guida del sindacato

Il 56° Congresso Nazionale si è celebrato a Santa Margherita di Pula il 20 e 21 aprile e ha visto la riconferma del presidente uscente

Il 56° Congresso Nazionale Sna celebrato a Santa Margherita di Pula (Cagliari) il 20 e 21 aprile si è concluso con l'elezione del presidente nazionale **Claudio Demozzi** (nella foto), che ha così iniziato il suo quinto mandato alla guida del Sindacato. L'Esecutivo Nazionale, eletto nella lista unica, sarà formato da Elena Dragoni, che vede confermato l'incarico di vice presidente Vicario, Sergio Sterbini, vice presidente, Marcello Bazzano, Paolo Bullegas, Betty Ferraro, Fabio Occhiuto, Emiliano Ortellì, Sandro Prini, Maurizio Ragni, tutti riconfermati e da Giuseppe Giardinella e Marco Vagaggini, nuovi ingressi nella squadra di governo Sna.

Per la prima volta dopo 11 anni, il Congresso ha visto la presentazione di due liste, la seconda delle quali guidata dal candidato alla presidenza Massimo Pegoraro, che ha riportato 53 voti, contro i 322 della lista Demozzi. La conferma della linea politica del Sindacato era comunque scontata, considerato l'enorme consenso che la sostiene da anni grazie ai rilevanti risultati raggiunti, alle vittorie riportate nelle difficili e complesse battaglie per la difesa dei diritti della categoria e alla crescente autorevolezza del Sindacato presso le istituzioni, le controparti e le associazioni consumeristiche.

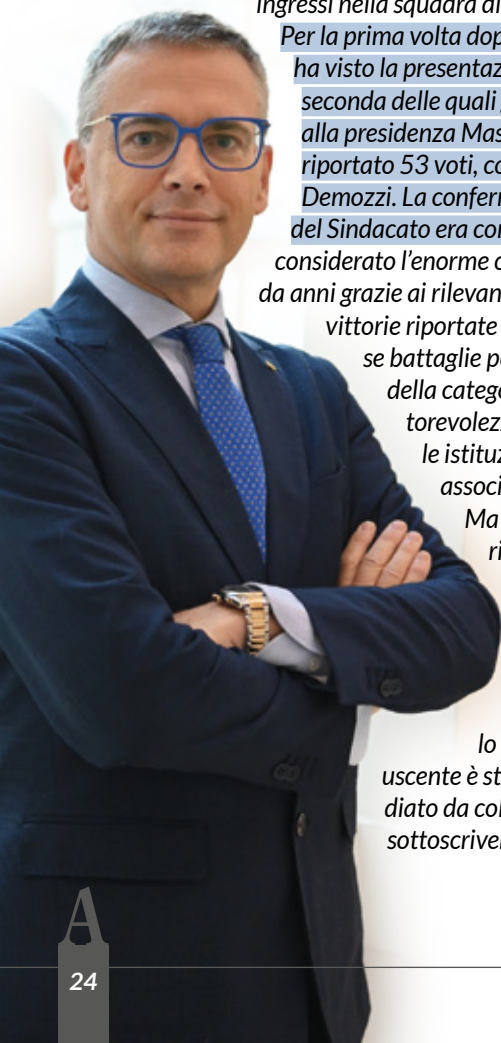
Ma oltre al successo riportato con il voto, a dimostrare ulteriormente il consenso riscosso da Demozzi e dalla sua proposta politica, fin dall'inizio dei lavori lo staff del presidente

uscente è stato letteralmente asse-diato da colleghi che intendevano sottoscrivere la lista per dare una

ulteriore palese dimostrazione di stima e sostegno, oltre a quelle espressa nel segreto dell'urna. Superato il minimo di trenta firme previsto dallo Statuto, la raccolta si è dovuta fermare a oltre 200 firme poco prima della scadenza del termine per il deposito della lista. La presentazione di una seconda lista ha reso particolarmente appassionato il dibattito, anche se la quasi totalità dei circa sessanta interventi era dichiaratamente favorevole alla continuità dell'attuale azione politica.

In un passaggio della relazione morale e finanziaria del presidente si legge che il Sindacato "è un contenitore ampio, inclusivo, aperto, ma certamente unitario. Unitario, che non significa 'a pensiero unico'. Unitario con pluralità di opinioni che però trovano sempre la sintesi unitaria attraverso le regole della democrazia, che sono garantite dal nostro Statuto". È proprio a partire da questo pensiero condiviso, non si può che auspicare, nell'interesse di tutti, che le modalità offensive e calunniuose che hanno caratterizzato l'espressione di dissenso, diffusa anche sui social, appartengano ormai al passato e lascino spazio alla manifestazione di pensieri e proposte nel solco istituzionale e secondo le modalità democratiche previste dallo Statuto. Sono le assemblee provinciali, infatti, a proporre al Sindacato le istanze di base (art. 12); sono i Comitati Regionali a esprimere le istanze della regione nel Comitato Centrale (art. 15); è il Comitato Centrale a sviluppare la politica deliberata dal Congresso Nazionale e a vigilare sulla sua corretta attuazione (art. 25); è il Consiglio direttivo, formato dai Coordinatori Regionali, a dibattere la politica del Sindacato e verificare l'azione dell'Esecutivo Nazionale (art. 27). Sono questi gli strumenti della democrazia del Sindacato e l'efficacia del loro utilizzo dipende esclusivamente dalla volontà e dal senso di responsabilità degli iscritti.■

Tratto da www.snachannel.it



Cgpa Europe riconfigura i ruoli dell'organizzazione in Italia

Andrea Dalla Villa nominato responsabile sinistri e polizze collettive, Erika Gilioli assume la responsabilità per le polizze individuali e la comunicazione

Novità nell'assetto organizzativo italiano di Cgpa Europe, la compagnia specializzata nei rischi di responsabilità civile dei professionisti dell'intermediazione assicurativa.

Due nomine hanno riconfigurato i ruoli della rappresentanza generale per l'Italia guidata da **Lorenzo Sapigni**, che dal 2022 è anche European Underwriting & Claims Director di Cgpa Europe. **Andrea Dalla Villa** è stato nominato responsabile sinistri e polizze collettive aggiungendo alla precedente responsabilità dell'area sinistri la guida dell'area tecnica dedicata alle polizze collettive stipulate da Cgpa Europe con i gruppi agenti e le associazioni dei broker. Nelle previsioni, l'area sinistri sarà anche rafforzata con l'arrivo di una nuova risorsa. **Erika Gilioli** avrà il ruolo di responsabile polizze individuali e comunicazione integrando la precedente responsabilità della comunicazione con quella dell'underwriting delle polizze individuali. Cgpa Europe, attiva nel mercato italiano dal 2012, ha acquisito un ruolo di primo piano nell'assicurazione dei rischi di responsabilità civile dei professionisti dell'intermediazione assicurativa con oltre diecimila assicurati e solide collaborazioni con i gruppi agenti e le principali associazioni di categoria di primo e secondo livello. Un ruolo costruito attraverso il confronto continuo con gli intermediari e coinvolgendo nelle attività di formazione, divulgazione e prevenzione dei rischi esperti e istituzioni del mercato assicurativo.

Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia ed European Underwriting & Claims director di Cgpa Europe, ha dichiarato: "In questi anni Cgpa Europe è riuscita ad affermare una visione innovativa dell'assicurazione dei rischi di responsabilità civile professionale, basata su formazione e prevenzione. Lo abbiamo fatto gradualmente dando alla nostra crescita solide basi, anche in termini di organizzazione. I rapporti di partnership costruiti con agenti e broker e l'esperienza acquisita dai nostri professionisti sono la base per continuare a essere un riferimento per gli intermediari". ■



Da sin: Sapigni, Gilioli, Dalla Villa

Cesia, presentato l'Annual Report 2022

È stato presentato martedì 16 maggio a Roma (Hotel Parco dei Principi), l'Annual Report 2022 del Centro Studi Intermediazione Assicurativa (Cesia), istituzione promossa da Cgpa Europe. La pubblicazione approfondisce l'impatto della digital transformation, che ha incrementato efficacia ed efficienza di agenti e broker ma espone gli intermediari a nuovi rischi di responsabilità civile, anche a causa della complessità normativa. La settima edizione dell'Annual Report si occupa dei due temi che nel 2022 sono stati al centro dell'attività del Centro Studi: la promozione e il collocamento a distanza dei contratti di assicurazione; la costruzione di modelli di governance e controllo adeguati all'attuale fase della rivoluzione digitale (quella guidata dai dati). I lavori sono stati introdotti da Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia ed European Underwriting & Claims Director di Cgpa Europe. L'attività svolta dal Cesia nel 2022 è stata presentata da Massimo Michaud, coordinatore del Centro Studi. Sono intervenuti successivamente i componenti del Comitato Scientifico del Cesia: Sandro Amorosino, Patrizia Contaldo, Sara Landini e Pierpaolo Marano. Ha chiuso il pomeriggio una tavola rotonda sui principali profili di rischio reputazionale a carico degli intermediari.

Insurtech: continua la crescita, ma bisogna accelerare la corsa

Aumentano gli investimenti in insurtech, ma l'Italia resta ai margini del mercato globale. L'appello di IIA: occorrono maggiori competenze digitali e partnership tra player per accelerare la crescita e raggiungere l'obiettivo di un miliardo di euro investiti entro la fine del 2023



Gerardo Di Francesco



Simone Ranucci Brandimarte

La quarta edizione del Manifesto di Italian Insurtech Association vuole tracciare un bilancio della storia dell'associazione e tirare le somme sul percorso intrapreso

dalla sua fondazione, nel 2020, a ora, con uno sguardo sempre rivolto al futuro. Le tecnologie emergenti come Artificial intelligence, data analytics e robotic process automation

stanno riscrivendo in maniera indelebile l'industria, la sfida è adeguarsi ai nuovi strumenti di cui dotarsi: solo i player in grado di reinventarsi potranno navigare la rivoluzione digitale

in atto, restando competitivi e non saranno soggiogati dalla trasformazione. Il documento, presentato ieri durante l'Assemblea dei Soci di IIA, delinea una

strategia in 7 punti che le compagnie assicurative italiane potranno seguire per ridurre il gap con gli altri Paesi Europei e aumentare la penetrazione nel mercato nostrano.

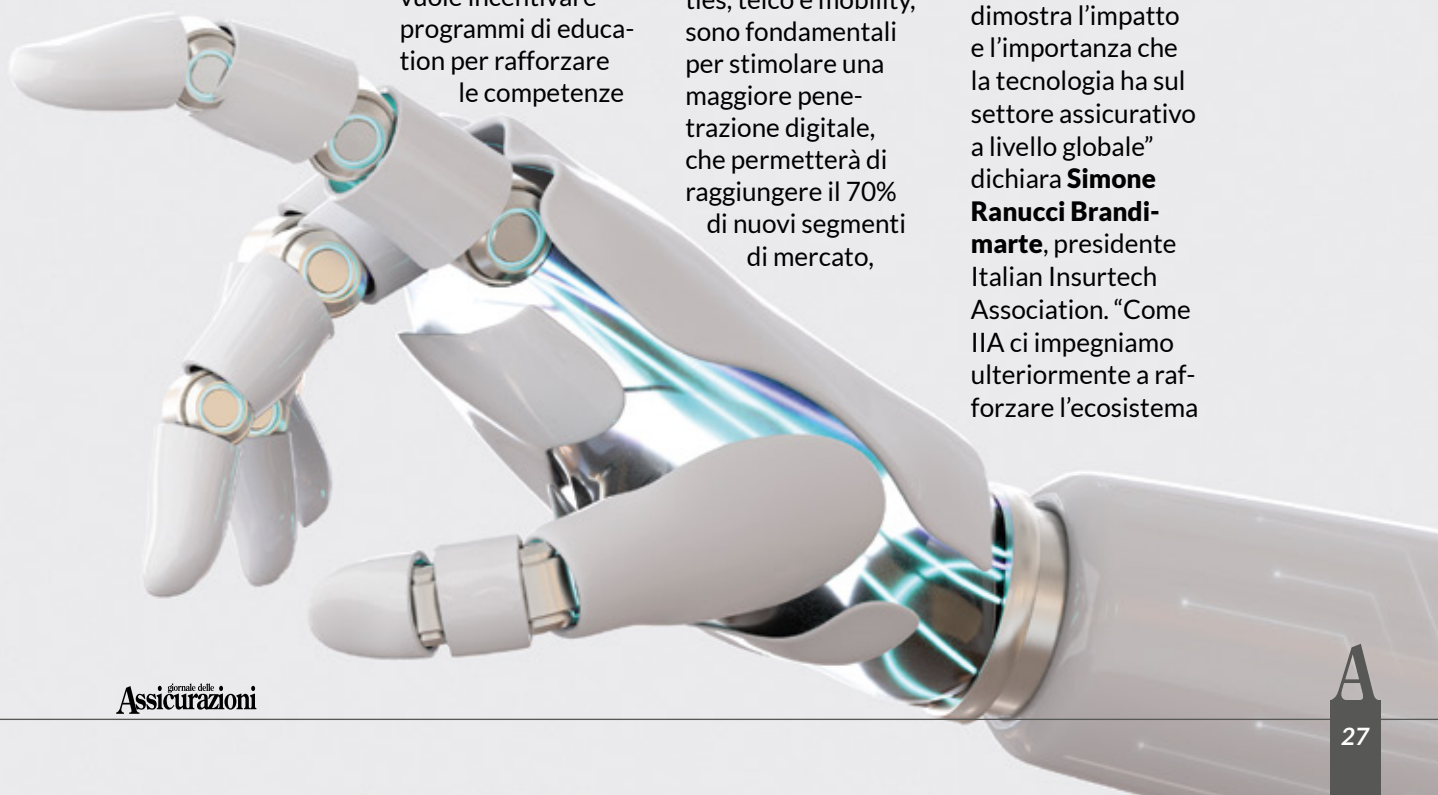
Nel 2020, quando è nata l'associazione, gli investimenti in Italia nel mercato insurtech ammontavano a 50 milioni di euro, nel 2022 sono arrivati 450 milioni. Una crescita notevole, che evidenzia una maturità del mercato e di come l'ecosistema assicurativo abbia colto l'importanza di compiere una digital transformation completa.

L'appello dell'associazione è che si riesca ad arrivare ad 1 miliardo di euro investiti entro la fine del 2023, per ridurre quel gap che ci separa dagli altri Paesi Europei e valorizzare le startup e pmi insurtech italiane. Le piattaforme di OpenAI, come ChatpGPT, sono sempre più integrate all'interno di tutte le industry, accelerando la rivoluzione digitale ed evolvendo i vari settori; i professionisti sono chiamati ad adeguarsi a questi nuovi strumenti per non essere lasciati indietro dalla trasformazione. Con questo obiettivo, il documento vuole incentivare programmi di education per rafforzare le competenze

tecnologiche della filiera, gli strumenti e i servizi offerti. Secondo le stime di IIA sarà necessario reclutare oltre 13mila professionisti in grado di padroneggiare la rivoluzione tecnologica per guidare l'innovazione delle compagnie e dare nuova linfa vitale all'offerta assicurativa, attraverso prodotti personalizzati e su misura per i consumatori digitali. Il rischio di perdere competitività è dietro l'angolo, tenere il passo è fondamentale e i player italiani hanno bisogno non solo di competenze. Anche le partnership con aziende tecnologiche, in settori come il travel, utilities, telco e mobility, sono fondamentali per stimolare una maggiore penetrazione digitale, che permetterà di raggiungere il 70% di nuovi segmenti di mercato,

contribuendo alla crescita dell'ecosistema insurtech a livello globale.

"Dalla nascita dell'Associazione a oggi siamo stati testimoni di una forte crescita del mercato assicurativo in Italia, trainata dall'innovazione digitale; dai 50 milioni di euro investiti in insurtech nel 2020 abbiamo raggiunto quota 450 nel 2022 e manteniamo l'obiettivo di arrivare a un miliardo entro la fine di quest'anno. Un percorso importante che abbiamo intrapreso insieme ai soci e tutti i player, anche internazionali, con cui collaboriamo. Oggi i nostri partner sono sempre più numerosi e questo dimostra l'impatto e l'importanza che la tecnologia ha sul settore assicurativo a livello globale" dichiara **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente Italian Insurtech Association. "Come IIA ci impegniamo ulteriormente a rafforzare l'ecosistema



Il Manifesto di Italian Insurtech Association si rivolge a tutta l'industria assicurativa e vuole essere una call to action per le compagnie

assicurativo in Italia, per il 2023 vogliamo contribuire alla nascita di oltre 100 startup insurtech e formare oltre 5mila professionisti, per renderli in grado di padroneggiare i nuovi strumenti tecnologici, come l'Intelligenza Artificiale, e guidare l'innovazione del settore. Il Manifesto vuole essere un appello a tutte le compagnie per continuare questo trend positivo e raggiungere i livelli degli altri Paesi Europei.”

“Con la quarta edizione del Manifesto vogliamo celebrare i significativi traguardi raggiunti dall'associazione, forti della crescita del mercato insurtech in Italia. Se ai tempi della fondazione era appena iniziato il dibattito sull'integrazione delle nuove tecnologie all'interno dell'offerta assi-

curativa, oggi come IIA possiamo contare su una risonanza importante a livello nazionale e globale” commenta **Gerardo Di Francesco**, segretario generale IIA.

“Siamo estremamente orgogliosi dell'eco generato dall'Associazione, un lavoro portato avanti con il supporto dei principali player della filiera, che dimostra come la collaborazione può trainare la trasformazione di un settore che fino a poco tempo fa era legato a dei meccanismi convenzionali, oggi obsoleti, come quello assicurativo che ha dimostrato invece una grande capacità di resilienza e innovazione. Insieme vogliamo portare avanti questo percorso e rag-

giungere nuovi traguardi, ancora più ambiziosi.”

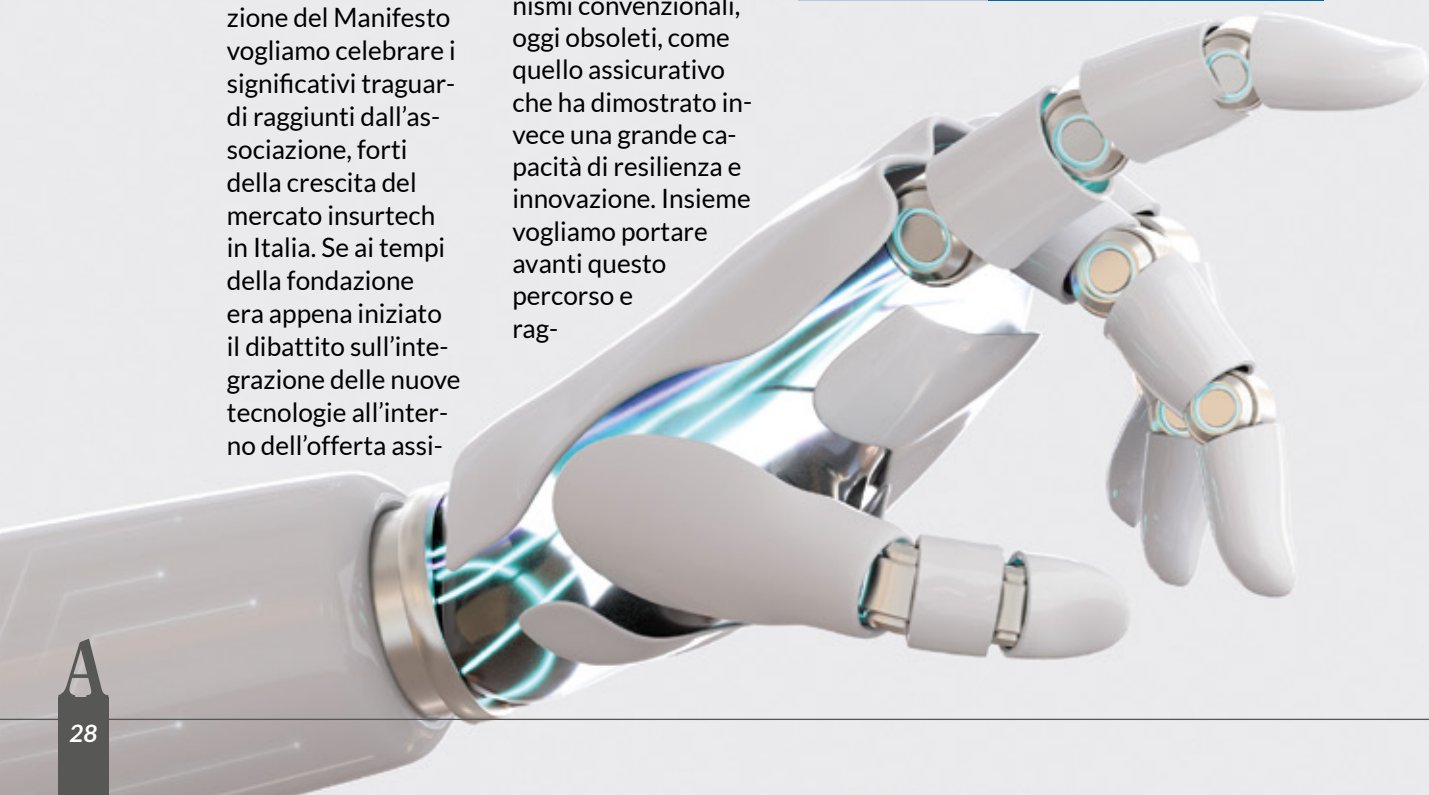
Il Manifesto di Italian Insurtech Association si rivolge a tutta l'industria assicurativa e vuole essere una call to action per le compagnie perché accelerino la crescita insurtech italiana e si integrino all'interno dell'ecosistema globale. L'obiettivo di IIA è quello di costruire un modello collaborativo virtuoso in cui garantire l'accesso alle tecnologie delle start up e creare sinergie.

Il mercato insurtech

in Italia è cresciuto, se prima gli investimenti dei Venture Capital potevano considerarsi d'avanguardia oggi hanno una diffusione mainstream e rispetto al 2021 sono cresciuti del 240% (secondo l'Osservatorio Fin-Tech 2023 realizzato da PwC). Ma la strada è ancora lunga e la consapevolezza raggiunta fino a ora deve trainare un ulteriore sviluppo per permettere al Paese di diventare un player primario sul mercato mondiale.■



Per visionare il Manifesto completo inquadra il QR code



Il Gruppo Agenti Generali rinnova il sito web: nuova grafica e nuovi contenuti

Consultabile attraverso ogni device, il portale permetterà agli associati al GA-GI di accedere più facilmente alle informazioni e alle attività dell'associazione

Un nuovo layout più moderno, assieme a nuovi contenuti saranno la base della nuova offerta informativa raggiungibile all'indirizzo www.gruppoagentigenerali.it

Una nuova "rinascita" per il sito del Gruppo Agenti Generali Italia. Il sito web dell'associazione di riferimento del principale gruppo di agenti assicurativi della galassia Generali Italia, con l'arrivo della primavera, cambia veste.

Un nuovo layout, più moderno, fresco e versatile, assieme a nuovi contenuti saranno la base della nuova offerta informativa raggiungibile all'indirizzo www.gruppoagentigenerali.it

Consultabile attraverso ogni device il nuovo sito permetterà agli associati al GA-GI di accedere più facilmente alle informazioni e alle attività dell'associazione. La nuova struttura grafica, che sottolinea e rafforza l'azione dell'associazione, pone l'accento sulle informazioni più utili per gli utenti, già visibili in home page come gli aggiornamenti relativi all'attività dell'associazione, le comunicazioni istituzionali e quelle verso la stampa, nonché il magazine trimestrale NewSintesi. NewSintesi, edito da dicembre 2021, contiene le notizie più significative della vita associativa, con interviste e articoli dei componenti di giunta e delle varie commissioni, contenuti tecnici e di compliance curate dalle redazioni GA-GI e da quella di Assinews. Inoltre è stato richiamato anche un riferimento alla storia dell'associazione con la sezione "La Storia del GA-GI". Nel nuovo sito, il magazine di riferimento del Gruppo, sarà di immediato accesso con un link diretto agli articoli oltre allo storico di tutti i numeri in formato sfogliabile. Tra le altre novità elaborate nel nuovo sito anche la sezione "Ivass e Mercato", a cura della redazione di Assinews, che mostrerà tutte le più

importanti notizie di novità normative e statistiche di interesse per gli agenti di assicurazione, emanate dalle autorità di mercato Ivass ed Eiopa (authority europea) con l'obiettivo di fornire agli associati una panoramica aggiornata delle novità più rilevanti del settore, necessarie per l'aggiornamento professionale e personale. Inoltre grande rinnovamento anche nell'area riservata ai soci, riorganizzata per rendere più veloce il reperimento della documentazione d'interesse.

Il Gruppo Agenti Generali è inoltre attivo anche nei principali canali social: Twitter (@GAGIGenerali), Facebook (pagina "GA-GI Gruppo Agenti Generali"), Instagram ([gruppo_agenti_generali_italia](https://www.instagram.com/gruppo_agenti_generali_italia/)), LinkedIn ([ga-gi-gruppo-agenti-general-italia](https://www.linkedin.com/company/ga-gi-gruppo-agenti-general-italia/)) e Youtube (@[gruppoagentigeneraliitalia7488](https://www.youtube.com/channel/UC7488)).

Etica, trasparenza, diligenza e professionalità, continueranno ad essere i valori cardine dei contenuti del portale e dell'associazione. Ha sottolineato il presidente del gruppo Agenti Generali Italia **Vincenzo Cirasola**. "Nel rinnovare la nostra presenza su internet, abbiamo coniugato l'innovazione tecnologia con i valori fondanti della nostra associazione. Mi auguro che il nuovo portale continui a rappresentare per tutti i nostri associati il punto di riferimento dell'associazione e un utile sito di informazione e aggiornamento", ha concluso Cirasola. ■





Un panoramica di relatori e pubblico che hanno preso parte all'edizione 2023 del Seminario Anra

Risk manager: una professione sempre più apprezzata in azienda e attraente per gli under 30

Sono stati resi noti gli esiti della recente ricerca “Come evolve il ruolo del Risk Manager” con considerazioni a livello europeo sull’opportunità riservata ai giovani dalle attività di gestione dei rischi in azienda

La recente indagine “Come evolve il ruolo del Risk Manager” svolta da Anra in partnership con Protiviti e presentata all’edizione 2023 del Seminario Anra dello scorso 4 maggio attesta ormai che la totalità delle aziende con oltre 50 dipendenti afferma di avere all’interno della propria organizzazione una figura o un team dedicato all’attività di Risk Management. Ecco i principali dati emersi. Il 92% delle

aziende intervistate afferma di avere definito all’interno della propria organizzazione una figura dedicata all’attività di Risk Management (100% per aziende con oltre 50 dipendenti); il ruolo del Risk Manager tende ad assumere una sempre più connotata importanza strategica all’interno degli organigrammi aziendali: il 45% degli intervistati riferisce di rispondere direttamente al Ceo ed il 27% al Cfo; il 56%

La totalità delle aziende con oltre 50 dipendenti afferma di avere nella propria organizzazione una figura o un team dedicato all’attività di Risk Management

dei risk manager è coinvolto in maniera strutturata e continuativa in discussioni sul

Il 73% dei Risk Manager in Italia sono uomini e il 27% donne, mentre in Europa le percentuali sono 68% uomini e 32% donne; la percentuale di uomini sale oltre 80% nella fascia d'età più senior

rischio dal top management aziendale dove il processo implementato risulta nell'80% dei casi Enterprise Wide, ovvero a copertura di tutte le aree di rischio evolvendo dalla logica storica dei soli rischi assicurabili.

"La modernità del ruolo è spinta dalla complessità della situazione geopolitica, dal ruolo specifico della gestione del rischio negli ambiti ESG (environmental, social, governance), dagli impatti evidenti dei rischi climatici e certamente dalla maggiore sensibilità alla gestione dell'emergenza aziendale sperimentata nell'epoca pandemica", spiega **Carlo Cosimi**, presidente Anra. Mentre è ancora pionieristica la digitalizzazione dei processi di Risk Management: il 68% dei Risk Manager non dispone di tool informatici di supporto al processo, il 32% di risposte positive si concentra su aziende con fatturati superiori a 500 milioni di euro e principalmente nel settore Energy&Utilities.

"Considerando poi i dati della

recente ricerca European Risk Manager Survey Report 2022 pubblicata a fine marzo del 2023 da Ferma (Federation of European Risk Management Association) - prosegue Cosimi - emerge una notevole propensione ad assegnazione di ruoli nei team aziendali di Risk Management a giovani laureati in discipline economiche sociali con forte vocazione all'internazionalizzazione". Il 73% dei Risk Manager in Italia sono uomini e il 27% donne, mentre in Europa le percentuali sono 68% uomini e 32% donne, la percentuale di uomini sale oltre 80% nella fascia d'età più senior (oltre 60 anni); l'età media del Risk Manager in Europa è attorno ai 45 anni mentre in Italia si attesta attorno ai 36 anni, da segnalare che tra gli Under30 il 61% sono donne. Ultima

curiosità, quanto guadagna mediamente chi si occupa di Risk Management in azienda? Si stima, parametrando le ricerche delle più prestigiose società di selezione delle risorse umane, che un Risk Analyst Junior - ovvero alla prima assunzione post-lauream possa avere una retribuzione lorda nell'ordine di 28mila - 35mila euro che sale a 40mila - 60mila per un Risk Analyst con 3-5 anni di esperienza in azienda. Per le posizioni più esperte si passa alla figura di Senior Risk & Insurance Manager con retribuzioni lorde tra 80mila - 100mila euro, per arrivare a ruoli di Chief Risk Officer, nell'ambito di strutturate aziende europee, con retribuzione lorda dirigenziale che varia da 150mila a 220mila euro.■

L'intervento del presidente Anra, Carlo Cosimi, dal palco del Seminario



È in vigore il nuovo Codice dei contratti



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

È stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 77 - supplemento ordinario n. 12 del 31 marzo 2023 - il Decreto legislativo n. 36/2023 recante il Codice dei contratti pubblici, in attuazione dell'art. 1 della Legge n. 78/2022, in materia di delega al Governo per i contratti pubblici.

Come ampiamente dibattuto, il decreto attua l'attesa riforma del Codice appalti, introducendo una serie di novità in tema di procedure per l'aggiudicazione e l'assegnazione di lavori per conto della Pubblica amministrazione.

Cercheremo di elencare sinteticamente quelle che possono ritenersi le principali novità

Malgrado l'adozione e la pubblicazione con piena entrata in vigore, il Codice diverrà operativo dal 1° luglio

introdotte dal nuovo Codice, toccando in forma generale i passaggi fondamentali.

Innanzitutto, va sottolineato che, malgrado l'adozione e la pubblicazione con piena entrata in vigore, il Codice diverrà operativo a far data dal 1° luglio 2023. Ci sono, però, delle importanti innovazioni che diventeranno di obbligatoria applicazione in data successiva: parliamo degli aspetti che riguardano la digitalizzazione ma soprattutto alcuni aspetti che dovranno essere gestiti in via transitoria fino al 31 dicembre 2023 inerenti la pubblicità degli atti e gli avvisi di pubblicazione.

Ma anche la questione della qualificazione delle stazioni appaltanti sta assumendo grande rilievo. Basti pensare che l'Anac ha fissato la data del 1° giugno per presentare domanda per ottenere la qualificazione. Mentre il termine fissato dal Codice è indicato per il 1° luglio. Quindi l'autorità avrà solo 30 giorni per valutare le richieste e rilasciare l'attestazione. I tempi sono molto stretti potrebbero generare un ingorgo preoccupante. Considerando che - almeno fino a tutto il 2024 - i membri di diritto dell'elenco delle S.A. qualificate saranno solo i 107 comuni capoluogo di provincia e le 130 unioni dei comuni, sarà necessario verificare quanti dei ben 7.843 comuni non capoluogo riusciranno a produrre domanda sulla piattaforma messa a disposizione dall'Anac e quante di queste istanze potranno essere processate e valutate positivamente dall'Autorità preposta. Insomma, in trenta giorni bisognerà rilasciare un numero consistente di qualificazioni che potrebbero consentire di evitare il prevedibile effetto imbuto che ne potrebbe conseguire. In tal senso è importante sottolineare che per gli tutti investimenti pubblici, finanziati in tutto o in parte con le risorse Pnrr e Pnc, nonché i programmi cofinanziati da fondi europei anche dopo il 1° luglio 2023 saranno sottoposti alle disposizioni

Tra i punti di maggiore interesse troviamo anche la reintroduzione dell'appalto integrato - escluso nella precedente versione del Codice - che si caratterizza per il processo che prevede l'affidamento della progettazione e dell'esecuzione dei lavori ad un unico operatore economico

di cui al decreto legge 77/2021 e successive modificazioni e integrazioni, nonché le specifiche disposizioni legislative finalizzate a semplificare e agevolare la realizzazione degli obiettivi previsti. Questa normativa dovrebbe porsi fuori dal codice dei contratti, ma non sarà possibile per i piccoli enti non qualificati produrre e pubblicare bandi senza la qualificazione dell'Anac.

Tornando al codice e segnatamente alla parte che troverà applicazione dal 1° gennaio 2024, vale a dire alla parte che prevede la digitalizzazione delle procedure, è interessante l'obiettivo di risparmiare tempo sia per le stazioni appaltanti che per gli operatori. La banca dati degli appalti, così come delineata, dovrà contenere le informazioni relative alle imprese, consultabile direttamente. Questo permetterà, agli operatori economici che partecipano alle gare, di presentare una sola volta tutta la documentazione, dando attuazione al principio dell'unicità dell'invio.

Fatto un invio, attraverso la partecipazione ad una procedura, i documenti saranno disponibili senza che sia necessario riprodurli per ogni gara. Quindi le stazioni appaltanti, le imprese partecipanti e finanche i cittadini avranno tutti i dati disponibili online per garantire sem-

plificazione e trasparenza. Tra i punti di maggiore interesse troviamo anche la reintroduzione dell'appalto integrato - escluso nella precedente versione del Codice - che si caratterizza per il processo che prevede l'affidamento della progettazione e dell'esecuzione dei lavori ad un unico operatore economico. Nelle attese dovrebbe essere una scelta che porta benefici in termini di rapidità di realizzazione delle opere interessate. Ovviamente, e non potrebbe essere diversamente per la natura dell'oggetto, tale procedura non può essere esercitata per gli appalti di opere di manutenzione ordinaria.

Il nuovo Codice viene utilizzato anche per cristallizzare le modifiche apportate - in tema di urgenza - in materia di appalti nel corso dell'emergenza pandemica. Infatti, se fosse possibile proporlo in questi termini, il provvedimento adottato prevede quasi una liberalizzazione delle procedure sotto la soglia comunitaria (vale a dire gli appalti inferiori a 5,3 milioni di euro). Al di sopra delle soglie resta l'obbligo di bandire gare secondo la procedura ordinaria, mentre per gli importi inferiori le stazioni appaltanti avranno facoltà di scegliere anche la procedura negoziata o l'affidamento diretto.

Per l'affidamento diretto è sempre previsto il limite di 150 mila euro per i lavori (che scende



a 140 mila euro per servizi e progettazione). Ovviamente dovrà essere rispettato il cosiddetto principio di rotazione. Ma, per le somme fino a 500 mila euro, anche le piccole stazioni appaltanti - per intenderci quelle non qualificate - potranno procedere anche senza il supporto delle stazioni appaltanti qualificate.

Molto interessante e soprattutto foriera di un importante alleggerimento sul fronte delle attività riservate ai dipendenti della Pubblica amministrazione risulta essere la nuova impostazione relativa agli illeciti professionali. Il nuovo Codice, escludendo il reato di colpa grave per funzionari e dirigenti che hanno agito sulla base della giurisprudenza e dei pareri, opera una razionalizzazione e semplificazione delle cause di esclusione, anche attraverso una maggiore tipizzazione delle fattispecie.

Interessante appare l'introduzione del principio inerente il "dissenso costruttivo" che risulterà utilissimo per superare gli stop degli appalti quando è coinvolta una pluralità di soggetti.

Secondo questo nuovo strumento, in sede di conferenza di servizi, l'ente che esprime parere negativo su un progetto o su una procedura avrà l'obbligo di motivare e fornire una soluzione alternativa. Una scelta che ha un sapore innovativo rispetto ai formalismi delle precedenti impostazioni.

Nel nuovo Codice, in ordine alla garanzia provvisoria, sparisce l'obbligo per il garante di impegnarsi a fornire la garanzia definitiva nel caso di aggiudicazione dell'appalto. Si può richiedere un impegno alla proroga per ulteriori 180 giorni della garanzia provvisoria

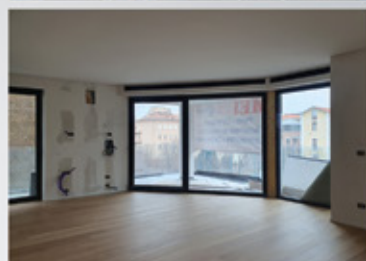
In chiusura ci soffermiamo brevemente alcuni dettagli che riguardano le fidejussioni a corredo dell'offerta. Per quanto riguarda le garanzie provvisorie va innanzitutto segnalata la dicotomia tra il comma due dell'articolo 53 che fissa l'ammontare della provvisoria all'1% in contrasto con l'articolo 106 che prevede una garanzia provvisoria al 2% del valore complessivo indicato nel bando.

Nel nuovo Codice, in ordine alla garanzia provvisoria, sparisce l'obbligo per il garante di impegnarsi a fornire la garanzia definitiva nel caso di aggiudicazione dell'appalto; viene, però, riportata la possibilità di richiedere un impegno alla proroga per ulteriori 180 giorni della garanzia provvisoria. Inoltre, il comma 4 dello stesso articolo 53 prevede che "In casi debitamente motivati è facoltà della stazione appaltante non richiedere la garanzia definitiva per l'esecuzione dei contratti di cui alla presente Parte oppure per i contratti di pari importo a valere su un accordo quadro. Quando richiesta, la garanzia definitiva è pari al 5 per cento dell'importo contrattuale". Anche in questo caso va interpretata la sovrapposizione che di fatto si registra con il comma 8 dell'art. 106 che contempla le possibilità e i cumuli delle riduzioni in presenza di requisiti di certificazioni. Confermata, in tal senso, la possibilità di una ulteriore riduzione per le garanzie verificabili attraverso la blockchain; per quanto riguarda, invece, il formato dei documenti di garanzia questi dovranno essere esclusivamente emessi e firmati digitalmente.

Ma su questo argomento, che desta un particolare interesse, sarà opportuno dedicare un intervento mirato e approfondito.■



S. C. C. COSTRUZIONI GENERALI



Tel. 0174/570011

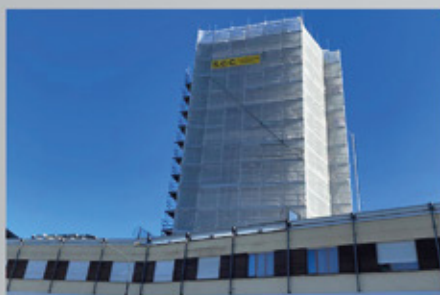
info@scccostruzioni.com

Da 65 anni costruire è il nostro lavoro.

**MOTEC, SOMOTER, B&M, CONICOS, GARBOLI
e dal 2009 S.C.C.**

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

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



“L'agenzia del futuro”: così Anapa cerca nuove opportunità dal mercato

Grande successo per l'evento organizzato lo scorso 12 maggio dalla giunta regionale calabrese

L'evento “L'agenzia del futuro”, organizzato lo scorso 12 maggio dalla giunta regionale calabrese di Anapa Rete ImpresAgenzia, a Vibo Valentia è stato un grande successo. L'obiettivo dell'incontro era quello di esplorare gli scenari futuri della professione e individuare azioni concrete per cogliere le nuove opportunità offerte dal mercato. Il grande afflusso di agenti provenien-

ti non solo dalla Calabria e dalle zone limitrofe, ma anche dalla Sicilia, oltre allo spessore degli interventi, è stato il giusto riconoscimento all'impegno di tutta la giunta esecutiva di Anapa Calabria, composta dal presidente Domenico Cugliari, dai vicepresidenti Roberto De Marco e Domenico Caporale e dai componenti Santaera Maria, Pasquale Calabrò e Antonello Rizzo. Anapa Calabria è molto

attiva ed efficiente all'interno dell'Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione, come dimostrano i numeri degli iscritti in una regione come la Calabria. Coordinati dal giornalista Maurizio Bonanno si sono susseguiti gli interventi di Domenico Cugliari, presidente regionale di Anapa Calabria; Vincenzo Cirasola, presidente nazionale di Anapa Rete ImpresAgenzia

e presidente Gruppo Agenti Generali Italia; Alessandro Lazzaro, presidente UAA (Unione agenti Axa Italia).

Il dibattito sui principali aspetti della professione agenziale è stato molto dinamico, ricco di spunti di riflessione e molto apprezzato da una platea partecipe. “Stiamo parlando di una professione nata 200 anni fa e che continuerà a esistere per altri 200 anni - ha detto **Vincenzo**

L'evento “L'agenzia del futuro” si è tenuto a Vibo Valentia. Nella foto l'intervento del presidente nazionale di Anapa, Vincenzo Cirasola



Cirasola -. Noi siamo gestori del rischio e il rischio, che fa parte della vita delle imprese e delle famiglie è eterno”.

Nel corso del suo intervento **Domenico Cugliari** ha detto che “non esiste un modello prestabilito di agenzia del futuro, perché tutto deve essere declinato sulla base delle esigenze del mercato della zona di riferimento e delle caratteristiche specifiche dei consulenti delle agenzie”.

Alessandro Lazzaro ha parlato delle problematiche connesse al Regolamento n.51, in riferimento all'utilizzo del Preventivass. “Parliamo di un provvedimento che ha sempre suscitato grande perplessità e che presenta criticità irrisolte”, nonostante la sentenza del Tar abbia accolto il ricorso presentato da UAA e dal Gruppo Agenti Zurich, rivedendo, parzialmente, alcune questioni riguardanti la gestione corrente dei contratti in scadenza. Sta di fatto che, come più volte sottolineato da Anapa, si tratta di una disposizione che mette in forte difficoltà le agenzie

assicurative italiane, senza apportare benefici concreti ai consumatori.

Per gestire il presente e costruire il futuro, non si può fare a meno di far leva sull'innovazione per cogliere le molteplici opportunità di sviluppo.

Cirasola ha poi affermato che l'agenzia del futuro dovrà essere ibrida, secondo un modello a cavallo tra il fisico e il digitale: “Il segreto del cosiddetto ‘bionic agent’ sta proprio nel buon utilizzo delle tecnologie e degli strumenti digitali a sostegno delle conoscenze tecniche dell'intermediario professionale”.

I canali digitali sono ormai una presenza costante in tutte le fasi del percorso di acquisto degli italiani. A questo proposito Cirasola, citando i risultati di alcuni studi di recente pubblicazione, ha ricordato che “l'80% dei consumatori del nostro Paese, non solo millennial ma anche senior, nonostante trascorrono mediamente 3 ore al giorno connessi sui vari device, perfezionano gli acquisti



Un momento dell'incontro con gli ospiti in sala

in presenza e non online. Si fa un gran parlare dell'intelligenza artificiale, ma anche la tecnologia più evoluta non riuscirà mai a sostituire il tocco umano, semmai potrà rafforzarlo. Pertanto, la professione dell'agente continuerà a essere a lungo il perno dell'industria assicurativa italiana, perché i dati dimostrano come la consulenza e la fiducia sono valori che continueranno a fare la differenza”.

Le previsioni indicano che il mercato delle polizze parametriche raggiungerà i 21,4 miliardi di dollari entro il 2028, con un tasso annuale di crescita del 9,6%. Una domanda in aumento, soprattutto per la maggiore complessità e imprevedibilità dei rischi legati a eventi globali e cambiamenti climatici.

“Uno dei grandi temi dei prossimi anni riguarda proprio il climate change”, ha sottolineato Cirasola,

ricordando come i dati che può fornire l'intelligenza artificiale “sono molto utili per i nuovi mega-trend del mercato, come appunto il climate change, il cyber risk e la silver economy, con annessi problemi sociodemografici”.

Dopo un incontro conviviale con tutti i partecipanti, i lavori sono proseguiti nel pomeriggio con l'assemblea di zona della Calabria del Gruppo Agenti di Generali Italia, convocata dal rappresentante Domenico Caporale, che è anche componente della Giunta esecutiva del GA-GI, dove i numerosi associati presenti hanno accolto con molta cordialità il presidente Vincenzo Cirasola con il quale hanno avuto un apprezzato confronto sullo scenario economico finanziario attuale con particolare attenzione al Sud Italia in ambito Generali.■

Investimento corporate: cosa guardano gli investitori in Italia nel 2023?

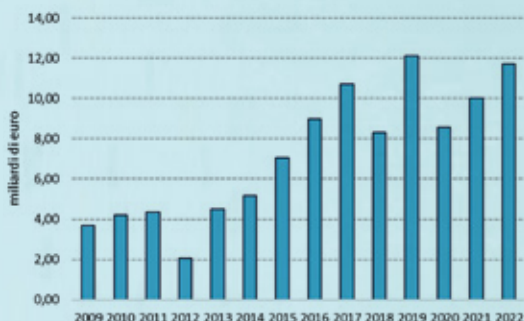
Il consuntivo 2022 degli investimenti nel mercato immobiliare corporate, ossia relativo agli immobili caratterizzati da grandi superfici compravenduti da parte di investitori professionali, si è attestato a circa 11,7 miliardi, facendo registrare delle ottime performance, anche se minori rispetto alle stime effettuate sulla base dei primi 3 trimestri. Il settore della logistica con il 24% dell'asset allocation, il rinnovato interesse verso il comparto hospitality (circa il 12% dell'asset allocation) guidato dalle operazioni realizzate nella capitale, unito al crescente appeal dell'office prime prevalentemente a Milano, hanno compensato il raffreddamento dell'interesse nei confronti del retail, raggiungendo quasi il risultato record del 2019, complice anche il biennio di rallentamento degli investimenti causato dal Covid-19. L'attuale scenario geopolitico e il rialzo dei tassi di interesse, ha generato un diffuso clima di incertezza e un conseguente atteggiamento attendista rispetto a tutti gli investimenti con un orizzonte temporale di medio-lungo termine: il real estate ha subito in misura più contenuta gli effetti di tale congiuntura grazie al suo essere anticiclico

La percezione globale degli investitori immobiliari ha evidenziato nell'ultimo trimestre del 2022 un calo del 2,55% del Sentiment Index rispetto al trimestre precedente

e all'ingente mole di risorse destinata al rilancio del settore delle costruzioni, di cui ha beneficiato in generale l'economia incentrata sull'edificio.

La percezione globale degli investitori immobiliari, rilevata da Knight Frank, ha evidenziato nell'ultimo trimestre del 2022 un calo del 2,55% del Sentiment Index rispetto al trimestre precedente, anche se è cresciuta l'attenzione verso gli edifici che posseggono una certificazione di sostenibilità ed è alto l'interesse nei confronti degli investimenti alternativi. Quindi, data la scarsa elasticità dell'offerta, tipica del settore immobiliare, ci si attende un generalizzato allungamento dei tempi medi di vendita





Investimento nel mercato dei capitali italiano. Elaborazioni RINA Prime Value Services su fonti varie

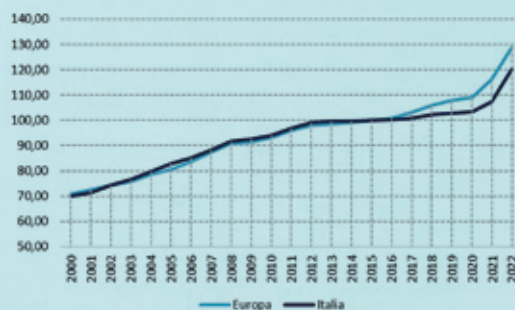
causato dalla reticenza al repricing operata dalla parte venditrice; naturalmente all'interno delle varie asset class il panorama è molto differenziato e sicuramente saranno premiati i prodotti core sempre più rari.

Mentre la maggior parte degli investitori dichiara che intende mantenere invariata l'esposizione verso il commercial real estate rispetto al 2022, i risultati del "2023 Italy Investor Intentions Survey" di CBRE relativamente alle transazioni lasciano prevedere la prevalenza dell'atteggiamento wait-and-see.

Nel mercato immobiliare estremamente segmentato, connesso a dinamiche locali e globali è lecito interrogarsi su quali siano gli aspetti sui quali gli investitori si concentrano e quali le strategie per valorizzare gli asset. In termini di asset allocation si conferma l'interesse verso la logistica, l'hospitality e le nuove forme del residenziale, torna inoltre l'interesse verso il settore office in chiave green. Sotto il riflettore anche gli investimenti alternativi come lo student housing trainato anche dai fondi del PNRR. I valutatori più navigati ricorderanno come nel passato si esaltava la centralità della "location" quale aspetto fondamentale per la stima del market value dell'immobile, segno che il contesto assumeva un ruolo chiave nella formazione del prezzo di compravendita; un'analisi econometrica svolta confrontando il mercato corporate nelle città di Roma e Milano fino all'anno 2015 (Locurcio Marco et al. "An Innovative GIS-Based Territorial Information Tool for the Evaluation of Corporate Properties: An Application to the Italian Context". Sustainability 2020, 12, 5836.) ha evidenziato come effettivamente le variabili estrinseco-posizionali relative all'ambito nel quale l'immobile si colloca e, anche se in

In termini di asset allocation si conferma l'interesse verso la logistica, l'hospitality e le nuove forme del residenziale, torna inoltre l'interesse verso il settore office in chiave green

misura minore, la qualità architettonica dell'asset, avevano un'influenza positiva nella formazione del prezzo. In questi ultimi anni l'effetto combinato dell'aumento dei costi energetici, della crescita dei costi di costruzione e ristrutturazione e della diffusione dello smart working, ha ridistribuito il peso assegnato alla location a favore delle caratteristiche intrinseche degli edifici: secondo i dati Eurostat nell'ultimo anno il costo medio di costruzione degli edifici residenziale è cresciuto a livello europeo dell'11%, mentre negli ultimi 20 anni la crescita media annuale è stata del 2%. Alla luce di queste considerazioni gli immobili di recente costruzione posti in zone semi-centrali serviti da un'adeguata infrastruttura di trasporto e digitale, e con una buona qualità architettonica e impiantistica, hanno visto guadagnare posizioni rispetto ai classici trophy e iconic building da sempre centrali nel mercato corporate. Gli immobili connessi ai temi della green economy e al data mining, quali le new energy infrastrutture e i data center, ed in genere gli edifici poco energivori, sono divenuti sempre più ricercati, come evidente dalla bassa vacancy degli immobili green rispetto agli analoghi "tradizionali", indice di una crescente maturità dell'utenza che cerca un



Indice del costo di costruzione di edifici a destinazione residenziale (2015=100 – 2022 Europa stima su dati primi 3 trimestri). Elaborazioni RINA Prime Value Services su dati Eurostat

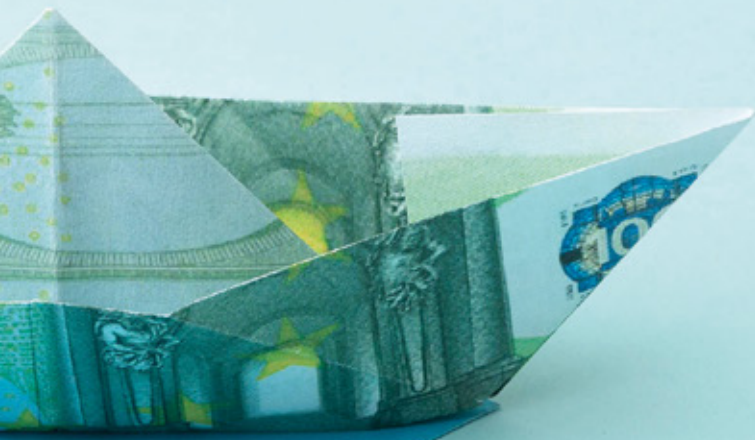
Secondo i dati Eurostat nell'ultimo anno il costo medio di costruzione degli edifici residenziali è cresciuto a livello europeo dell'11%

elevato comfort termo-igrometrico senza perder di vista i consumi. Questa consapevolezza si è rapidamente estesa dall'immobile all'investimento, ossia allo strumento finanziario che detiene e gestisce il portafoglio immobiliare: una maggiore diffusione dell'importanza delle tematiche ambientali, sociali e di governance, e il ruolo sempre più centrale delle prescrizioni della Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) che impongono alle realtà economiche obblighi di trasparenza e comunicazione dei rischi di sostenibilità e la rendicontazione di impatti avversi, sta contribuendo alla creazione di una coscienza dell'importanza degli aspetti racchiusi dall'acronimo ESG. Proprio in quest'ottica RINA Prime Value Services in collaborazione con GRESB ha organizzato l'evento "100% ESG Value" per descrivere gli step messi in atto dagli operatori del real estate nel processo di transizione secondo i principi sanciti dall'accordo di Parigi. L'ampia partecipazione delle SGR immobiliari e del mondo bancario testimonia la maturità del mercato nei confronti dell'investimento ESG compliant e la consapevolezza degli investitori del ruolo primario dell'immobiliare nella decarbonizzazione dei portafogli d'investimento al fine di raggiungere l'obiettivo Net Zero entro il 2050. ■



CHI È DANIELA DI PERNA

Daniela di Perna è attiva da quasi 18 anni nel settore delle valutazioni immobiliari. Da marzo 2021 Director della Business Unit Valuation in Rina Prime Value Services Spa che attraverso il brand Axia.RE, eroga servizi di valutazione di Fondi Immobiliari in qualità di Esperto Indipendente, nonché operatore indipendente nel settore delle valutazioni per Investitori Istituzionali ed NPL. Riporta direttamente all'Amministratore Delegato della società e gestisce un team di circa 25 professionisti e numerosi consulenti attivi sul territorio italiano. Effettua e coordina attività di consulenza e di Esperto Indipendente per i principali Fondi Immobiliari Italiani e per i più importanti Investitori Istituzionali e Developer. Svolge attraverso la B.U. attività di consulenza relativa a Valutazione e Valorizzazione di portafogli immobiliari di proprietà pubblica e privata in conformità alle linee guida di settore (RICS, IVS, Banca d'Italia, CONSOB, Assogestioni etc), Studi di fattibilità, Analisi di Mercato, Assistenza Urbanistica. Già Head of Rome Office di Axia.RE Spa da giugno 2017. Presente nel mondo del Real Estate dal 2004 dove, per REAG del Gruppo American Appraisal (oggi Kroll, già Duff & Phelps), ha ricoperto il ruolo di Project Manager e negli ultimi anni di Associate Director nel settore Valuation&Investment presso l'ufficio di Roma, occupandosi di valutazioni ed analisi degli investimenti immobiliari per i principali Fondi Immobiliari Italiani e per i più importanti Investitori Istituzionali. Infine ha perso parte, in qualità di relatore, al corso di specializzazione post laurea in Real Estate dell'Università La Sapienza di Roma.



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

Dalla Faro Assicurazioni ad Eurovita, le crisi ed i crash delle compagnie assicurative

Analisi di alcuni casi che hanno destato scalpore e generato panico nel settore delle Polizze Vita



Marco Contini

Insurance Business Advisor

La notizia del commissariamento della compagnia Eurovita e del successivo provvedimento dell'Ivass di congelare i riscatti delle polizze sottoscritte dagli assicurati (vedi ultim'ora a pagina 47, ndr) ha destato molto scalpore e generato del vero e proprio panico nel settore delle polizze Vita, ma non solo. Si è scritto molto o forse troppo poco su questo tema anche perché una fase di commissariamento di una azienda assicurativa non è un percorso che tutti possono dire di avere gestito e soprattutto l'esito finale del percorso non sempre, o quasi mai

purtroppo, è stato fausto. Per poter capire bene quello che sta accadendo in Eurovita e tracciare una linea su quello che potrebbe accadere voglio ripercorrere, in sintesi, la mia esperienza anche in questo specifico campo delle crisi aziendali e specificatamente nel commissariamento di compagnie assicurative per meglio delineare il contesto in cui si sta operando. Nel corso degli anni ho avuto modo di poter agire, in qualità di consulente incaricato con i commissari straordinari e provvisori (a seconda dei tipi di provvedimento Ivass) di tutte le criticità che il mercato ha potuto esprimere e mi riferisco alla Faro Assicurazioni di Genova, alla Progress Assicurazioni di Palermo, alla Novit Assicurazioni di Torino ed alla Ariscom Assicurazioni di Roma. Ogni commissariamento ha avuto un'origine e una causa diversa e per ognuno di questi è stato necessario agire ed intervenire con diverse soluzioni.

La Faro Assicurazioni, compagnia che negli ultimi suoi anni puntò tutto sulla MedMal di cui ho gestito ben due commissariamenti, il primo che la portò ad essere salvata, il secondo che non riuscì a poterla sanare, fu posta in liquidazione coatta non solo per errori manageriali di sottoscrizione del rischio sanitario pubblico ma soprattutto per distrazioni del capitale e delle riserve sinistri posto in essere dagli azionisti che devastò l'azienda

ed a cui è seguita poi una azione giudiziaria penale che ha portato alla condanna dei responsabili. Nel caso specifico tutte le azioni di riorganizzazione poste in essere lato sinistri e lato commerciale e sottoscrizione dei rischi non poté supplire alla mancanza di capitale, distratto dolorante come scoperto dopo una approfondita attività di Intelligence interna e l'Ivass non poté di fronte a tanta criticità che non porre in Lca la società, con il decreto dell'allora ministro della Economia.

La Progress Assicurazioni di Palermo, di proprietà al 100% della MiddleSea maltese ed attiva nella RCA andò in crisi e fu commissariata per evidenti e gravi errori manageriali legati alla apertura di agenzie su territori ad elevato rischio sottoscrizione che, stante la obbligatorietà della emissione di polizze da circolazione stradale nel giro di un solo anno la portò al default per la elevata sinistrosità (anche molto anomala) e l'impossibilità per la capogruppo maltese di poterla ricapitalizzazione, pena il dissesto della stessa MiddleSea, peraltro società quotata alla borsa di Malta. Ivass dovette prendere atto, dopo un breve commissariamento che era impossibile trovare acquirenti interessati e la Lca arrivò di conseguenza, quasi invocata dalla MiddleSea a sua stessa salvaguardia.

La Novit Assicurazioni di Torino (anch'essa attiva nella RCA) e la relativa Holding di controllo Sequoia, andarono in crisi sia per motivi di disorganizzazione interna sia, anche in questo caso, per errata gestione della raccolta RCA che, su una società di capitale non elevato non gli permise di gestire una elevata sinistrosità con relative appostazioni di capitale alle riserve sinistri. Dopo un breve commissariamento ne seguì la liquidazione coatta. In tutti i 3 casi sopra descritti gli interventi posti in essere, con l'arrivo del commissario straordinario o provvisorio, per riorganizzare la azienda, eliminare o abbassare i costi di gestione, riadeguare l'offerta commerciale dei prodotti in vendita, migliorare la gestione dei claims ed intervenire fortemente sulle frodi nei sinistri, soprattutto nel ramo RCA non riuscì a riequilibrare l'azienda che a quel punto non diventava più appetibile per nessun compratore tanto era la

compromissione del capitale e la elevata immisione di liquidità necessaria per farla ripartire.

Diverso è stato il caso della romana **Ariscom**, dove pur anche in questo caso con una molto critica situazione del capitale a seguito della nomina come commissario di Massimo Michaud, con lo stesso agimmo con elevata rapidità sulla riorganizzazione interna di tutti i settori aziendali, con una velocissima riduzione di tutti i costi di gestione ed una capillare quanto continua attenzione alla liquidazione dei sinistri che permise sia di mantenere, pur nel commissariamento in atto, tutta la rete commerciale dei broker, ma che evitò di disperdere alla fine dell'anno 2017 il portafoglio che fu ampiamente rinnovato (dando carburante alla compagnia) permettendo di sanare gli squilibri che resero appetibile Ariscom ad un compratore americano, il Gruppo Argo, che decise di acquistarla e quindi far sfumare un possibile quanto certo provvedimento di liquidazione coatta. In sostanza queste esperienze, qui brevemente riassunte anche se ognuna delle stesse ha evidenti complessità di gestione quotidiana soprattutto perché esiste sia la compagnia con i suoi dipendenti ma esistono anche i clienti assicurati che vivono il commissariamento come un evento pericoloso e traumatico lato fiducia e stabilità dell'emittente, come letto possono anche portare al salvataggio della società se ben gestite da chi ne ha l'incarico. Nel caso di Eurovita siamo però di fronte ad una unica ed assoluta novità: i 4 casi visti prima erano legati a compagnie Danni, anche RCA, qui siamo di fronte al ramo Vita. Cosa cambia? Penso possa cambiare tutto, e non al meglio. Nei rami Danni un commissariamento trova di fronte a sé aziende devastate organizzativamente, mal gestite, anche con frodi interne e non solo esterne ma pur nella devastazione (che non è assolutamente facile gestire) non esiste la causa peggiore è cioè il riscatto della polizza. Male che vada le polizze danni contratte non verranno rinnovate ma il premio incassato non può essere reclamato o riscattato dell'assicurato. Nel caso di Eurovita o comunque di una compagnia Vita quello che in gergo chiamiamo, per la compagnia, il sinistro altro non è che il riscatto, anticipato o meno della polizza Vita sottoscritta.

I clienti che hanno acquistato polizze assicurative possono intraprendere azioni legali in caso di eventuali danni

Quello quindi in cui Eurovita, prima compagnia Vita in assoluto commissariata in Italia, si trova a combattere è proprio l'elemento che ha costretto Ivass, sicuramente su input del commissario nominato, a dover applicare un provvedimento previsto dal Codice delle Assicurazioni, ma sconosciuto ai più che ritengo sarà la fonte di enormi problematiche, anche legali. Bloccare per norma un riscatto di una polizza vita equivale a bloccare un conto corrente, e a memoria nessuna banca che ha avuto problemi negli ultimi anni, possiamo citare Monte dei Paschi, ha mai subito un provvedimento così drastico che porta o porterà quasi certamente a danneggiare l'aspetto commerciale (e reputazionale) della vendita di questi prodotti, nel tempo. Peraltro la complicazione che non è stata molto sottolineata in questi giorni riguarda anche la rete di distribuzione dei prodotti Eurovita, cioè le Banche. I clienti che hanno acquistato polizze assicurative possono intraprendere azioni legali in caso di eventuali danni. La direttiva europea IDD sulla distribuzione di prodotti di investimento assicurativo, recepita nell'ordinamento nazionale anche tramite i regolamenti Ivass, stabilisce precisi obblighi per gli intermediari che distribuiscono tali prodotti finanziari in termini di informazioni fornite al cliente e adeguatezza in relazione al profilo di rischio. In caso di violazione di uno qualsiasi di questi obblighi da parte della banca venditrice, ci sarebbe un inadempimento contrattuale con conseguente obbligo per la banca di restituire la somma investita dal cliente. E, sembra, che alcune polizze emesse non abbiano all'interno della documentazione fornita al cliente chiare indicazioni circa la possibilità, remota ma esistente, che le stesse come è successo, potessero essere non riscattabili, a richiesta. I sottoscrittori potrebbero non saperlo o averlo mai saputo. Ora l'altro elemento che analizzando la vicenda necessita di essere meglio chiarito anche a favore degli assicurati e che appare abbastanza preoccupante è come mai il Fondo Jc

Flowers, che già nel 2017 aveva venduto a Cinven la Eurovita si sia inaspettatamente ritirato dal dossier che sembrava ormai portare ad un riacquisto della compagnia (sicuramente cambiata per via delle fusioni che Cinven via ha operato in questi anni con altre compagnie Vita come Ergo Previdenza, Old Mutual fino a Pramerica Life) ed anche, e queste saranno sicuramente attività che il commissario sta già avviando, il perché Cinven, attuale azionista di controllo non voglia ricapitalizzare, sanare e poi rivendere. Qual è la vera motivazione? Questo è un elemento che lascia molto perplessi e apre spazi a molte domande. Così come trovare un compratore ad un asset che si può essere riorganizzato con abbattimento di costi e miglioramento dei processi ma che manca di (molto) capitale che non potrà mai essere recuperato con le attività di gestione di cui sopra non è assolutamente, anche per il momento storico dei tassi, facile da attuarsi.

Il 31 marzo Ivass ha deciso di proseguire nel commissariamento per cercare di trovare una soluzione al problema. Entro il 30 giugno dovrà essere trovata una soluzione pena la dissoluzione della compagnia Vita. Una proroga del commissariamento ha obbligato il mantenimento del provvedimento di blocco dei riscatti, generando ancor più sfiducia sul mercato, anche perché se ciò non fosse stato certamente chi vuole e può avrebbe riscattato le polizze prosciugando di liquidità la compagnia.

Atto finale una liquidazione coatta che comunque come in tutti i casi sopra visti potrà remunerare, in misura minore e secondo un riparto del passivo stabilito, però, dopo una lunga procedura, tutti gli interessati che non sono solo gli assicurati ma anche i fornitori ed altri, senza dimenticare che l'azienda è fatta anche di dipendenti che, purtroppo, come accaduto nei casi precedenti, andranno a subire anch'essi le conseguenze del default. La speranza è che si possa addivenire ad una soluzione positiva: non è un percorso facile facendo memoria delle esperienze passate, ma quello che comunque, alla fine del percorso dovrà poi emergere è perché si sia arrivati a questa situazione. Le responsabilità, comunque, se ci sono (come ci sono) le vedremo alla fine. ■



0171 39 22 08/09
+39 329 1933557



MARKETING@POLOGRAFICO.IT
PUBBLICITA@POLOGRAFICO.IT



DA OGGI, ANCORA PIÙ DIGITALI

WWW.EDICOLADIGITALE.INFO



Quasi 100mila reclami ricevuti dalle imprese di assicurazione nel 2022

Quasi la metà riguardano le Rc Auto, accolto un terzo delle contestazioni



Inquadra il Qr Code per consultare la classifica dei reclami

Nel 2022 le imprese di assicurazione italiane ed estere che operano in Italia hanno ricevuto 96.976 reclami da parte dei consumatori, con un incremento del 4,3% rispetto al 2021. Lo ha comunicato l'Ivass con una nota. Il 42,7% dei reclami ha riguardato l'Rc auto, il 39,8% gli altri rami danni e il 17,5% i rami vita. Resta stabile il numero dei reclami ricevuti da compagnie italiane (78.120), nel complesso e per singolo comparto. In decisa crescita (26,04%), invece, i reclami verso le imprese estere, che per il 59% hanno interessato il comparto Rc auto. Quanto all'esito, circa il 32% dei reclami, è stato accolto, il 10% si è concluso con una transazione e il 58% è stato respinto. Il tempo medio di risposta è stato di 22 giorni, sotto la soglia normativamente prevista di 45 giorni. La documentazione completa e la classifica dei reclami verso le imprese sono consultabili inquadrando il Qr code in alto a destra. Le tabelle sono interattive e permettono di effettuare comparazioni fra i vari operatori. ■

Incontro con le Associazioni dei Consumatori

Consueto incontro dell'Ivass lo scorso mese di aprile con le Associazioni dei Consumatori dedicato ai temi di attuale interesse per il settore assicurativo. Tra questi, la vicenda Eurovita e l'impegno congiunto di operatori e istituzioni per salvaguardare i diritti degli assicurati e ripristinare la piena fiducia. L'evoluzione della situazione potrà essere oggetto di successivi incontri. È stata condivisa l'esigenza di diffondere la conoscenza e l'utilizzo del Preventivass, strumento gratuito e semplice a disposizione dei consumatori per confrontare le offerte di polizze rc auto.

Presentata a Roma la Relazione Annuale 2022

A giornale in chiusura, si è svolta a Roma la Relazione annuale sull'attività svolta dall'Ivass nel 2022, presentata presso il Centro Carlo Azeglio Ciampi per l'educazione monetaria e finanziaria dal presidente Luigi Federico Signorini. L'evento si è svolto in presenza e in streaming su www.ivass.it. Ne daremo ampiamente conto sul prossimo numero della rivista.

Raggiunta un'intesa su Eurovita

Le polizze della compagnia verranno trasferite a una nuova entità in via di costituzione

A giornale in chiusura pubblichiamo la nota stampa con la quale l'Ivass prende atto dell'intesa raggiunta da cinque grandi compagnie assicurative e da 25 banche distributrici per risolvere la crisi di Eurovita, annunciata nei giorni scorsi. Sulla base dell'accordo, le polizze Eurovita verranno trasferite a una nuova entità in via di costituzione partecipata dalle cinque compagnie. Con il Provvedimento n. 0159483 del 30 giugno 2023 l'Ivass ha disposto, ai sensi dell'art. 188, comma 3-bis, lettera b), del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, la proroga degli effetti della sospensione della facoltà dei contraenti di esercitare i

riscatti regolati dai contratti di assicurazione e di capitalizzazione stipulati con Eurovita Spa. La proroga si rende necessaria per consentire l'ordinato trasferimento delle polizze. Essa copre il periodo fino al 31 ottobre 2023, per tenere prudenzialmente conto dei possibili tempi tecnici richiesti dalla realizzazione del trasferimento stesso. ■



Inquadra il Qr code e leggi il Provvedimento

Il consigliere dell'Ivass Alberto Corinti rieletto nel management board di Eiopa

Alberto Corinti, consigliere dell'Ivass, è stato confermato per un secondo mandato nel management board di Eiopa, l'Autorità di vigilanza europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali o professionali. Il nuovo mandato decorre dal 3 giugno 2023 e ha una durata di due anni e mezzo. Il management board, il cui compito è garantire la realizzazione della mission dell'Eiopa, è composto dal presidente dell'Eiopa, sei rappresentanti delle autorità di vigilanza nazionali e un rappresentante della Commissione europea.



Alberto Corinti

Comunicazione dei domini e dei sotto-domini internet: avviso per gli intermediari

È scaduto il 5 giugno scorso il termine per la comunicazione all'Ivass, da parte degli intermediari italiani iscritti al RUI e di quelli esteri iscritti nell'Elenco annesso al RUI, dei domini e dei sotto-domini internet utilizzati per promuovere o collocare prodotti assicurativi (Provvedimento Ivass n. 128/2023). L'Ivass sta procedendo alla verifica dei domini e dei sotto-domini comunicati, ai fini della loro futura pubblicazione. Sulla base dell'esame delle prime comunicazioni, Ivass informa che non saranno oggetto di pubblicazione: a) i domini e i sotto-domini che sono risultati non accessibili, in costruzione, bloccati, in manutenzione, in quanto siti non ancora aperti al pubblico. Gli intermediari potranno comunicare nuovamente il dominio o il sotto-dominio una volta che il sito sarà stato ultimato o reso accessibile, seguendo le istruzioni tecniche rese disponibili dall'Ivass; b) i domini

e i sotto-domini contenenti esclusivamente l'accesso ad "un ambiente protetto" tramite credenziali/login e quindi non accessibili al pubblico; c) i domini e i sotto-domini delle compagnie assicurative che sono stati comunicati dall'intermediario, in quanto non riferiti specificamente all'intermediario stesso; d) i domini e i sotto-domini nei quali si offrono beni o servizi diversi all'assicurazione, qualora non contengano una specifica sezione per la promozione e/o il collocamento di prodotti assicurativi.



Per maggiori informazioni inquadra il Qr Code

Tutele assicurative per la responsabilità civile dei verificatori fiscali?

L'ordinanza n. 5984/2023 emessa dalla terza sezione civile della Suprema Corte di Cassazione fornisce importanti spunti di riflessione sul tema



Stefano Carta

Studio Mazzocchi & Associati

L'ordinanza n. 5984/2023 emessa dalla terza sezione civile della Suprema Corte di Cassazione fornisce importanti spunti di riflessione in tema di responsabilità civile dei verificatori fiscali, appartenenti ad esempio agli uffici finanziari e alla Guardia di Finanza, in relazione ad eventuali danni provocati nell'esercizio delle loro funzioni.

Il caso oggetto della già citata ordinanza riguarda l'amministratore di una concessionaria auto, il quale, in seguito ad una ispezione fiscale, era stato oggetto di due procedimenti penali connessi.

In questa sede venne fatta rilevare l'errata qualificazione dell'acquisto di alcune autovetture, a cui i verificatori attribuirono l'origine quale intracomunitaria mentre invece ne fu dimostrata la provenienza italiana. Questa dimostrazione permise la definizione di detti procedimenti, con una archiviazione da parte del pubblico ministero incaricato e con una sentenza da parte del GIP competente, stante la non sussistenza



Stefano Mazzocchi

Studio Mazzocchi & Associati

del fatto contestato.

A seguito di questa definizione venne posta la domanda di risarcimento del danno biologico patito dal soggetto accertato, definito dalla sentenza in commento come "devastanti ripercussioni sulla salute, sulla vita lavorativa e di relazione". Infatti, come contestato nel giudizio di appello «l'errore commesso dai verificatori, nell'includere tra le autovetture in relazione alle quali era stata ipotizzata l'applicazione del regime del margine due autovetture acquistate in Italia, aveva comportato che la contestazione dell'IVA evasa superasse la soglia di punibilità (...) prevista dall'art. 4 del d. lgs. 74/2000».

L'ordinanza in parola si è limitata a rigettare il ricorso in Cassazione dei verificatori, proposto in solido con l'amministrazione di appartenenza, stante l'inammissibilità dei motivi di ricorso, entrambi tendenti a riproporre questione di carattere eminentemente fattuale. Si conferma quindi l'interpretazione della vicenda offerta dalla corte

di appello, la quale afferma che «ove in sostanza gli accertamenti fossero stati compiuti in modo diligente e fossero stati fatti quindi i calcoli in modo corretto, ne sarebbe scaturita una supposta IVA evasa (...) inferiore alla prescritta soglia di punibilità di cui all'art. 4 del D. lgs. 74/2000, con la ovvia conseguenza che il (soggetto accertato n.d.r.) avrebbe potuto evitarsi un ingiusto processo».

Tale pronuncia ha portato le categorie di rappresentanza dei finanziari e del personale dell'Agenzia delle Entrate ad auspicare lo stanziamento di maggiori fondi ai fini della allargamento delle convenzioni assicurative di categoria dal momento che, a parte la lamentata esiguità delle risorse disponibili – inferiore al milione di euro per il solo personale della Guardia di Finanza – viene auspicata anche un allargamento delle stesse tutele assicurative.

La richiesta, come evidenziato da parte del Silf, è quella di affiancare alle forme di tutela già esistenti, limitate al solo rimborso delle spese legali, anche forme assicurative, scriminabili ovviamente in riferimento all'effettiva condotta tenuta dai verificatori, che intervengano anche ai fini della copertura della responsabilità civile. Queste auspicate forme di tutela si andrebbero quindi ad affiancare a quella già proposte sul mercato, previste per la copertura dell'azione di rivalsa a seguito di sentenza della Corte dei Conti nei confronti del dipendente pubblico. ■

Star Guest Italia, leader nel settore dell'edilizia

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

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

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

L'azienda si avvale anche, oltre ai propri tecnici già in organico, della collaborazione di studi professionali di provata esperienza ed altissima qualità.

La gestione dei cantieri viene sempre seguita con nostro personale diretto, sia per la parte organizzativa che per l'operatività giornaliera, sempre con l'obiettivo di garantire il committente dall'inizio alla fine dei lavori. La nostra struttura ci consente di operare nel pieno rispetto di tutte le normative in essere, principalmente in materia di prevenzione e sicurezza nei cantieri, che rimane un punto fondamentale della nostra politica aziendale. I nostri tecnici sono costantemente sottoposti ad aggiornamento professionale ed in materia di sicurezza, con l'obiettivo di mantenere sempre uno standard di primo livello sotto ogni aspetto. Ponendo il rispetto e la soddisfazione al primo posto, crediamo che, con impegno, innovazione e precisi obiettivi, si possa raggiungere uno sviluppo pienamente sostenibile che incontri la massima soddisfazione da parte dei nostri committenti. Professionalità, correttezza ed affidabilità, sono la base fondante dell'azienda e restano gli obiettivi principali da perseguire per la costante crescita e sviluppo nel tempo. ■

**Star Guest Italia Srl - viale Egeo, 65 - 00144 RM
P.Iva 01603010933 - Tel. 06/47546722**



**Piercarlo Rolando**

Ceo Rina Prime Value Services e Prime Green Solutions

Svolta in Italia per le Comunità Energetiche Rinnovabili

Sta prendendo corpo un nuovo modello di generare, condividere e consumare energia rinnovabile

Nell'ultimo anno abbiamo assistito a un incremento dei costi dell'energia elettrica

Nell'ultimo anno abbiamo assistito a un incremento dei costi dell'energia elettrica principalmente a seguito del conflitto Russia-Ucraina. L'Italia, infatti, si è vista travolta da un aumento delle bollette energetiche come nessun altro Paese in Europa e per far fronte a tale emergenza sono stati stanziati circa 65 miliardi di euro* su base annuale, un pacchetto imponente di risorse che hanno contribuito ad appesantire ancora il debito statale. Una svolta green per l'approvvigionamento dell'energia nel nostro Paese è quindi sempre più necessaria non solo per raggiungere i target ambientali, ma anche per ridurre i costi in bolletta e per ottenere un'indipendenza energetica che possa evitare situazioni di crisi nazionali con impatti sulla nostra economia. Ci siamo, infatti, scoperti deboli non solo in Italia, ma anche in Europa dove la transizione energetica è stata pianificata e costruita concentrandosi soprattutto sulla protezione dell'ambiente e molto meno sulle risorse disponibili e necessarie a sostenere l'economia. La nostra dipendenza dalla Russia in termini di consumi per le importazioni di gas era circa del 40%*.

Memore dell'esperienza del 2022, con la chiusura dei rubinetti energetici dalla Russia, il Governo si è mosso mettendo sul tavolo un piano (il Piano) pronto promuovere ed incentivare le Comunità Energetiche in Italia (CER). Il progetto, pensato dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, è stato inviato all'Unione Europea con una proposta di decreto

che, per l'entrata in vigore, dovrà attendere il via libera della Commissione Ue.

Ma cosa sono le Comunità Energetiche Rinnovabili?

Oggi, le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER), introdotte dalla Direttiva (UE) 2018/2001/ RED 2 – "promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili", rappresentano il nuovo modello di generare, condividere e consumare energia rinnovabile. Si tratta di soggetti giuridici autonomi che si basano sulla partecipazione aperta e volontaria e sono controllati da azionisti o membri.

Le CER mirano a fornire benefici ambientali, economici o sociali a livello di comunità ai suoi azionisti o ai membri o alle aree locali in cui opera, piuttosto che a profitti finanziari.

Sebbene le prime esperienze sulle CER in Italia risalgono agli inizi del 2000, principalmente al Nord, non ci fu nei primi due decenni degli anni 2000 un grande sviluppo a causa della mancanza di certezze normative. La strada, infatti, è stata aperta ufficialmente in Italia nel 2020 a seguito della pubblicazione del Decreto Sblocca Cantieri, ma la vera svolta si può attribuire proprio all'avvio dell'iter con l'Unione Europea sulla proposta di decreto che incentiva la diffusione di forme di autoconsumo di energia da fonti rinnovabili a febbraio 2023.

Qual è il Piano del Governo?

L'obiettivo principale del Governo è quello di aumentare le Comunità Energetiche in Italia e per incentivarne la crescita, a tal fine è stata avanzata una proposta dell'esecutivo all'Unione Europea



che mira a far nascere circa 15.000 Comunità Energetiche nel nostro Paese.

Come sottolineato dal ministro dell'Ambiente Gilberto Pichetto Fratin, il Piano ha lo scopo di fornire energia rinnovabile all'Italia puntando all'autonomia energetica oltre che alla decarbonizzazione entro il 2030.

Il Piano comprende una prima misura relativa all'incentivazione per chi si associa nelle Comunità Energetiche con una premialità per l'autoconsumo e una seconda misura relativa allo stanziamento del PNRR di 2,2 miliardi per il finanziamento a fondo perduto fino al 40% dei costi di realizzazione di un nuovo impianto o di potenziamento di un impianto esistente nel territorio di comuni fino a 5.000 abitanti.

Tale provvedimento è finalizzato, non solo a aumentare la produzione da rinnovabili, ma anche a consentire un sostanziale risparmio nei costi dell'energia grazie a un taglio importante al caro-bollette. Chi vorrà associarsi in una CER potrà quindi ottenere una tariffa incentivante sulla quota di energia condivisa da impianti a fonti rinnovabili, con una potenza finanziabile pari a 5 gigawatt complessivi. In base alla potenza degli impianti, inoltre, vengono indicate diverse fasce di incentivi a livello di tariffe** quali:

- impianti di potenza fino a 600 kilowatt, la tariffa è composta da un fisso di 60 euro per megawattora più una parte variabile che non può superare i 100 euro per MWh;

Le CER mirano a fornire benefici ambientali, economici o sociali a livello di comunità

- impianti di potenza compresa tra 200 kW e 600 kW, il fisso è di 70 euro più un premio che non può andare oltre i 110 euro per MW;
- impianti sotto o pari ai 200 kilowatt, il fisso è di 80 euro più una tariffa premio non superiore ai 120 euro per megawattora

Inoltre, a seconda delle regioni coinvolte, è previsto un fattore di correzione che varia dai 4 euro per megawattora in più per le Regioni del Centro (Lazio, Marche, Toscana, Umbria e Abruzzo) ai 10 euro per MWh in più per quelle del Nord (Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta e Veneto).

Vantaggi delle Comunità Energetiche Rinnovabili

Il primo vantaggio è sicuramente quello ambientale: le Comunità Energetiche riducono le emissioni di CO2 sfruttando l'energia prodotta da fonti rinnovabili.

Il secondo vantaggio è quello economico: le comunità energetiche garantiscono al nostro Paese maggiore autosufficienza energetica con conseguente risparmio in bolletta. Infatti, proprio grazie all'autoproduzione e condivisione interna di energia i membri della comunità possono godere di notevoli vantaggi in termini di abbattimento dei costi in bolletta. Il terzo vantaggio è quello sociale in quanto con l'autoproduzione di energia, si condivide l'energia tra gli stessi abitanti o membri della comunità energetica contribuendo al raggiungimento di obiettivi sociali come la riduzione delle bollette a famiglie locali socialmente deboli. In questo modo, le imprese che aderiscono ad una CER possono avere un impatto positivo sulla comunità in cui operano, migliorando la qualità della vita delle persone e rafforzando la propria reputazione sociale. Infine, l'adesione ad una CER può avere anche altri vantaggi. Ad esempio, le imprese che decidono di

L'obiettivo principale del Governo è quello di aumentare le Comunità Energetiche in Italia

Le CER possono essere uno strumento fondamentale per le imprese per abbattere i loro costi

partecipare, grazie all'autoconsumo e alla condivisione di energia prodotta da impianti a fonti da energie rinnovabili (FER), ottengono diverse certificazioni legate alla sostenibilità ambientale con conseguente impatto positivo mediatico anche a livello di Brand Reputation.

È quindi indubbio che i benefici delle CER siano vari ed importanti, tuttavia, per trarne i massimi profitti, le imprese e tutti i soggetti coinvolti devono considerare alcuni aspetti critici durante lo sviluppo delle CER. Il primo fattore cruciale è il dimensionamento corretto dell'impianto in funzione degli effettivi profili di consumo. Questo permette di massimizzare la condivisione dell'energia all'interno della CER e, di conseguenza, i benefici economici per tutte le parti coinvolte.

Il secondo fattore è la presenza di un referente competente ed esperto che si occupi di tutta la gestione amministrativa, tecnica, economica, finanziaria e fiscale. Ciò permette ai consumer e prosumer di partecipare alla CER senza dover diventare esperti in materia e concentrarsi sulla loro attività principale nel loro settore.

Il terzo fattore da considerare è la necessità di una gestione informatizzata e semplificata dei dati di una CER. Questo è importante per massimizzare l'energia condivisa, il risparmio

e gli incentivi, nonché semplificare le pratiche amministrativo-burocratiche.

Le CER, se ben concepite e realizzate, possono essere uno strumento fondamentale per le imprese nell'abbattimento dei costi, nella transizione ecologica e nella valorizzazione del territorio, interagendo con la comunità locale.

Per diventare dei player attivi nelle Comunità Energetiche è importante affidarsi a un team di professionisti con esperienza di ingegneria e di costruzione di impianti fotovoltaici, come RINA Prime Value Services che ha maturato tutte le competenze e le professionalità per supportare imprenditori e proprietari di immobili per diventare protagonisti delle CER. ■

Bibliografia

* https://www.quotidianodipuglia.it/regione/ucraina_tabarelli_nomisma_bollette_gas_benzina_cosa_accadrà-7247249.html?refresh_ce

** <https://quifinanza.it/economia/video/>

nuovi-aiuti-comunita-energetiche-piano-governo/694201/

CHI È PIERCARLO ROLANDO

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

Vantaggi delle Comunità Energetiche Rinnovabili



IL PATRIMONIO IN UN BIT

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

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

SISTEMA COMPLETO DI GESTIONE IMMOBILIARE

SISTEMA INFORMATIVO SIA WEB CHE APP

TECNICI JUST IN TIME PER LE ESIGENZE DEL CLIENTE

IdeaRE
www.idearespa.eu

A subsidiary of
RINA Prime Value Services



Intelligenza artificiale ed apprendimento

I temi dell'AI e dei big data sono tra le priorità nel nuovo rapporto del World Economic Forum, Future of Jobs 2023



Franco Amicucci

Presidente Skilla, autore di Apprendere nell'infosfera, FrancoAngeli

Nel nuovo rapporto del World Economic Forum, Future of Jobs 2023, troviamo che i temi dell'intelligenza artificiale e dei big data, rappresentano la priorità numero tre nelle strategie di formazione aziendale da qui al 2027 per le grandi potenze. I settori dove l'intelligenza artificiale rappresenta la competenza prioritaria da sviluppare sono, per il World Economic Forum, il settore assicurativo e pensionistico; management, media, intrattenimento e sport; servizi informatici e tecnologici; telecomunicazioni; servizi di supporto aziendale e industrie elettroniche.

Nei prossimi cinque anni, intelligenza artificiale e big data costituiranno oltre il 40% dei programmi di formazione tecnologica intrapresi nelle aziende intervistate. Anche per l'Unesco, l'intelligenza artificiale è fondamentale per raggiungere l'obiettivo 4 dei 17 obiettivi di sviluppo sostenibile entro il 2030, per "assicurare un'istruzione di qualità inclusiva ed equa e

promuovere opportunità di apprendimento permanente per tutti".

Siamo agli inizi di un processo che rapidamente trasformerà le modalità tradizionali di apprendimento in tutti i settori. Dalle prime esperienze, emergono diverse aree dell'apprendimento dove l'intelligenza artificiale potrà portare importanti cambiamenti.

Vediamone alcune:

1. Assistenza all'apprendimento

Gli strumenti di intelligenza artificiale possono assistere gli studenti per migliorare l'esperienza di apprendimento con assistenti virtuali, chatbot conversazionali

Nei prossimi cinque anni, intelligenza artificiale e big data costituiranno oltre il 40% dei programmi di formazione tecnologica intrapresi nelle aziende intervistate

in grado di fare domande, fornire indicazioni e gestire feedback in tempo reale. Sarà possibile offrire un potenziamento di ogni testo con apprendimento visivo coinvolgente, ad esempio un testo dedicato a modelli di management per le aziende potrà essere arricchito con l'immediata trasformazione video dei contenuti.

2. Apprendimento personalizzato

Grazie all'intelligenza artificiale si potrà personalizzare sempre più l'apprendimento in base all'esperienza, al livello di competenza raggiunto dall'utente e al suo stile di apprendimento. Si potrà meglio identificare le lacune di conoscenza di ciascun allievo, consigliare gli argomenti più utili al momento, creare contenuti e format fortemente personalizzati. È già in piena sperimentazione il matching automatico tra la valutazione delle competenze e il programma di formazione individuale.

3. Accessibilità migliorata

Le disabilità uditive e visive, disabilità fisiche, dislessia e disgrafia richiedono oggi metodologie di apprendimento ed insegnanti specializzati, con l'intelligenza artificiale si iniziano ad introdurre molti supporti ed un potenziamento della didattica per rendere più accessibile l'apprendimento.

4. Assistenza amministrativa

Con l'intelligenza artificiale le scuole, le università, le academy aziendali, potranno liberare tempo e risorse attualmente impiegate. Gli ambienti per la programmazione delle lezioni, la valutazione, la finanza, la contabilità, la gestione dei finanziamenti pubblici.

I modelli di intelligenza artificiale sono in continua evoluzione, soggetti agli errori e ai pregiudizi

Queste sono solo alcune delle aree dove ha iniziato ad impattare l'intelligenza artificiale. Sappiamo bene che i modelli di intelligenza artificiale sono in continua evoluzione, soggetti ad errori e pregiudizi e per questo servono linee guida etiche, consapevolezza delle potenzialità e dei rischi. Per questo servono competenze e formazione, per indirizzare questa potente arma nel pieno rispetto della persona e della comunità. Questi saranno alcuni dei temi al centro di Exploring-eLearning 2023, il grande evento che si terrà a Milano a fine settembre sul futuro dell'apprendimento nelle organizzazioni.■



La rivoluzione copernicana del linguaggio assicurativo

Indagine Ivass sul livello di conoscenza dei prodotti assicurativi da parte degli italiani: ecco il risultato...



Lorenzo Dornetti

CEO di Neurovendita

Secondo lo studio la sufficienza non viene ottenuta dalla stragrande maggioranza dei 2.000 intervistati. L'indice generale è sotto il punteggio minimo di 60

L'Ivass ha presentato un'indagine sul livello di conoscenza dei prodotti assicurativi da parte degli italiani. Secondo lo studio la sufficienza non viene ottenuta dalla stragrande maggioranza dei 2.000 intervistati. L'indice generale raggiunge appena 54/100, sotto il punteggio

minimo di 60. Delle varie aree oggetto d'indagine la conoscenza assicurativa ha ottenuto il punteggio più basso (30,4 su 100).

In pochi hanno saputo dare una giusta definizione di "premio", "franchigia" e "massimale".

Di fronte a questi dati sconcertanti, che confermano ricerche precedenti,

tutti si sono messi a ribadire la necessità di investire per creare una cultura del rischio in Italia. In effetti è impossibile pensare che le persone si assicurino se, nella maggioranza dei casi, non comprendono nemmeno i termini base della proposta di protezione. Nessuno compra qualcosa che non

capisce, vale in tutti i settori, ancora di più nel caso di un servizio "intangibile" come quello assicurativo. Tuttavia, l'idea che debba essere il cliente a studiare per capire il linguaggio di un prodotto che vogliamo acquisti è un segnale una cultura assicuro-centrica. Se tutti dichiarano di voler mettere il



cliente al centro, il primo modo per farlo davvero è cambiare radicalmente il linguaggio. Questo vale dalle compagnie che sviluppano le soluzioni ai consulenti che interagiscono con i clienti. Per realizzare una rivoluzione copernicana che ponga al centro il cliente, la strada per realizzare l'inversione è il linguaggio. E d'altronde se si osservano le cose con la giusta distanza, il linguaggio assicurativo è effettivamente "strano". Si chiama "premio" un importo che il cliente deve pagare e non il denaro che prende,

Per realizzare una rivoluzione copernicana che ponga al centro il cliente, la strada per realizzare l'inversione è il linguaggio

come in una vincita. Se l'acronimo "RC" è accidentalmente la targa di una bellissima provincia italiana del Sud Italia, non possiamo stupirci che i clienti facciano confusione. Se esiste una protezione "pre-morienza", si pensa che questa si attivi prima della morte e non post-morienza di chi la sigla, come invece funziona nei fatti. E si potrebbero fare 1.000 esempi, di come concetti semplici vengano comunicati con parole complesse. Uno dei padri della psicologia moderna, Paul Watzlawick, afferma che le reazioni sono la conseguenza della comunicazione tra le parti. Quello che avviene nell'area assicurativa tra assicuratore (in senso lato) e cliente, è una relazione che si fonda sull'incomprensibilità. Certo si può chiedere al cliente di diventare un esperto di assi-

Se vogliamo che il cliente capisca davvero, occorre usare parole semplici e costruire frasi con una sintassi da quinta elementare

curazioni, oppure si decide che è il momento di rendere comprensibile il linguaggio assicurativo. Le persone acquisterebbero con maggiore fiducia qualcosa che comprendono con semplicità, vissuto come meno criptico. Questo irrisolto errore di comunicazione è forse una delle cause della sottoassicurazione nel nostro Paese. Neurovendita, la disciplina che studia il cervello nell'atto di acquisto, ha confermato gli studi del grande scienziato George Lakoff. Il linguaggio più comprensibile in un'interazione commerciale è quello parlato dai bambini di 9 anni. Se vogliamo che il cliente capisca davvero, occorre usare parole

semplici e costruire frasi con una sintassi da quinta elementare. Si potrebbe costituire una commissione di esperti con l'obiettivo di semplificare il linguaggio assicurativo, composta unicamente da bambini e bambine di nove anni. Un prodotto assicurativo potrebbe uscire sul mercato solo post comprensione delle condizioni durante l'intervallo. Una consulenza rispedirebbe i criteri di compliance, solo se i bambini fossero in grado di comprendere quello gli adulti si dicono e raccontarlo ai genitori. Nella provocazione si nasconde la vera rivoluzione. La semplicità convince, la complessità confonde.■

Inaugurata nel centro di Cuneo una nuova Casa Allianz

Allianz e Allianz Bank hanno rinnovato gli spazi dedicati alla consulenza integrata nel capoluogo piemontese: il taglio del nastro lo scorso 23 maggio

Martedì 23 maggio nel centro storico di Cuneo si è svolta la cerimonia di inaugurazione della rinnovata sede di Casa Allianz, polo di consulenza integrata della compagnia assicuratrice e della banca rete del Gruppo Allianz.

L'evento di inaugurazione ha visto la partecipazione di esponenti delle autorità civili ed ecclesiastiche locali, rappresentate rispettivamente dalla Sindaca di Cuneo, Patrizia Manassero, e da don Mauro Bido, il quale ha impartito la benedizione alla sede, e del top management del Gruppo, rappresentato da Paola Pietrafesa, amministratore delegato di Allianz Bank Financial Advisors, e Mario Ruta, vicedirettore generale e direttore commerciale di Allianz Bank.

La nuova sede di rappresentanza, ubicata nella prestigiosa e centralissima via Statuto, all'angolo di viale degli Angeli, ha ospitato numerosi clienti e collaboratori che hanno potuto vedere in anteprima gli spazi rinnovati e ampliati per servire sempre al meglio la

clientela nel capoluogo piemontese e nel comune di Saluzzo. Oltre 200 persone, tra clienti e ospiti, hanno inoltre visitato l'esposizione delle opere del maestro genovese Piergiorgio Colombara allestita per l'occasione all'interno della sede di via Statuto 17.

È nato così un vero e proprio polo di consulenza integrata che unisce, all'interno degli stessi spazi, il know-how e le eccellenze della rete degli agenti Allianz a quelle dei consulenti finanziari di Allianz Bank, nella nuova sede Casa Allianz, il modello di condivisione delle competenze tra i professionisti avviato dal 2019 e basato su un approccio di consulenza olistica ai clienti in campo finanziario, previdenziale, bancario e assicurativo.

Il team di Cuneo-Saluzzo si compone di 12 consulenti finanziari di Allianz Bank, con personale altamente qualificato, e del contributo dei partner dell'Agenzia Allianz specializzata nella gestione dei rischi assicurativi, guidata dall'Agente Enrico Brazzoli.

Paola Pietrafesa, amministra-

tore delegato di Allianz Bank, ha commentato: "Questa operazione costituisce un passo chiave per lo sviluppo della nostra rete in Piemonte, regione che offre per noi ampie opportunità di crescita. Con questa nuova sede Casa Allianz, il nostro Gruppo dimostra ancora una volta la volontà di fornire ai propri clienti una consulenza e un supporto integrato e multidisciplinare per la tutela e la valorizzazione del patrimonio delle famiglie e delle imprese. Gli accordi Casa Allianz sull'asse strategico Cuneo-Saluzzo e gli investimenti del Gruppo sono il riconoscimento della fiducia manifestata da tutti i nostri clienti presenti nell'area e dell'impegno dei direttori commerciali Mario Ruta e Domenico Martiello, a capo rispettivamente delle reti distributive di Allianz Bank e di Allianz, oltre che dei suoi manager sul territorio, in particolare dell'area manager Giuseppe Ghisleni e dell'executive manager Franco Michelini di Allianz Bank, nonché del direttore territoriale di Allianz Gianfilippo Cappato". ■

Due momenti dell'inaugurazione della nuova Casa Allianz ubicata a Cuneo in via Statuto 17



Nasce “Das per Te”, la soluzione che accompagna la famiglia nella tutela della vita quotidiana

Integrata l'offerta di tutela legale già prevista da Das In Famiglia. Previste garanzie per tempo libero e mobilità oppure vita privata e lavoro

In un contesto sociale in continua evoluzione, emergono nuove esigenze e nuovi bisogni di protezione per tutte le famiglie. Per rispondere a questo scenario, DAS, società di Generali e punto di riferimento per il mercato italiano delle assicurazioni legali, lancia Das per Te, la nuova soluzione assicurativa dedicata a ogni famiglia nella sua accezione più ampia.

L'aumento dei nuclei unipersonali e delle famiglie monogenitoriali, l'invecchiamento della popolazione e l'allungamento dell'aspettativa di vita, l'accrescimento del numero dei caregiver in Italia. Sono solo alcune delle principali tendenze che caratterizzano l'evoluzione della famiglia anche nel nostro Paese, e che richiedono una risposta adeguata e rapida in termini di protezione. Con questo obiettivo Das ha studiato una soluzione che integra l'offerta di tutela legale già prevista da Das In Famiglia, proponendo nuove garanzie applicate a due tipologie di tutela legale personale: tempo libero e mobilità oppure vita privata e lavoro.

“Mai come in questi ultimi anni abbiamo maturato la consapevolezza di quanto la nostra famiglia, la nostra casa e il nostro tempo libero siano preziosi – ha dichiarato **Roberto Grasso** (nella foto) general manager di Das. – La nuova soluzione Das per Te mira dunque a tutelare le persone provvedendo a tutte le esigenze legali che si possono presentare nell'ambito della sfera privata. Il carattere innovativo di questa soluzione si riflette in una serie di garanzie che rispondono alle necessità di una società in fase di profonda trasformazione. Si rivolge infatti alla famiglia nelle sue più diverse accezioni: a tutti i nuclei famigliari, compresi i single e le famiglie che si prendono cura di parenti anziani, anche se non risiedono nella stessa abitazione”.

Das per Te è declinabile in due tipologie di copertura tra cui è possibile scegliere in base alle proprie esigenze. La prima opzione è la Tutela legale per Tempo libero & Mobilità e copre questioni legali che riguardano attività sportiva, viaggi, vacanze e la mobilità, compreso l'utilizzo di natanti e imbarcazioni da diporto e garanzie specifiche per veicoli elettrici e droni. Tra i punti di forza di questa soluzione, in caso di procedimento

per omicidio stradale o lesioni personali stradali, si ha a disposizione un massimale fino a 300mila euro per sinistro e la copertura per le spese della tutela della reputazione.

La seconda opzione è la Tutela legale per Vita privata & Lavoro ed è la forma di garanzia che protegge la famiglia nell'ambito della vita privata e professionale. Peculiarità di questa soluzione è la possibilità di estendere questa copertura a uno o più famigliari con più di 80 anni, di cui ci si prende cura anche se collocati al di fuori del proprio nucleo famigliare. Inoltre, la quota di premio relativa a questa estensione di garanzia verrà devoluta in beneficenza alla Cooperativa veronese Sol. Co per l'avvio di progetti solidali che mirano all'inclusione sociale di anziani fragili e privi di legami parentali. Il cliente contribuirà dunque a rendere sostenibili le attività di Sol.co a supporto di persone in difficoltà nel gestire le incombenze di ogni giorno, come spesa e commissioni in farmacia, fino all'organizzazione di attività ricreative a loro dedicate come la pet therapy. Tra i servizi aggiuntivi c'è l'Assistenza Digitale, che permette di disporre di un servizio per risolvere problemi a dispositivi digitali o avere supporto psicologico in caso di cyber stalking e cyber bullismo, e l'Assistenza Care Manager, che garantisce assistenza domiciliare integrata di 7 giorni al soggetto fragile in caso di indisponibilità del caregiver assicurato. Completano l'offerta: TrueScreen, soluzione mobile e web che certifica foto, video e documenti con valore legale garantendo autenticità ai contenuti acquisiti, Parenting, servizio che supporta i genitori nella gestione congiunta della vita dei figli minori, e ConsulDAS, consulenza legale telefonica per avere supporto immediato da parte di un avvocato esperto in caso di dubbi di natura legale.■



Autoconsumo e la Grande Distribuzione: sostenibilità e risparmio energetico

L'autoconsumo consiste nella possibilità di consumare nella propria abitazione, in un ufficio, in uno stabilimento produttivo, ecc. l'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico per far fronte ai propri fabbisogni energetici. L'autoconsumatore, che sia un cittadino, un condominio, una PA o un'impresa, può usufruire di diversi vantaggi ambientali ed economici, come riporta il GSE. Il primo vantaggio consiste nella riduzione degli impatti ambientali in quanto producendo energia solare si evitano le emissioni di CO₂ o di altri gas clima alteranti. Il secondo vantaggio è il risparmio in bolletta in quanto più energia si autoconsuma e più si riducono i costi delle componenti variabili della bolletta (quota energia, oneri di rete e relative imposte quali accise e IVA). Il terzo vantaggio è relativo alla valorizzazione dell'energia prodotta in quanto grazie ai meccanismi incentivanti gestiti dal GSE, ovvero lo scambio sul posto, il ritiro dedicato e il DM Isole Minori, produrre energia con un impianto fotovoltaico può rappresentare una fonte di guadagno. L'ultimo vantaggio, ma non di minore importanza, consiste nelle agevolazioni fiscali (detrazioni o superammortamento) in quanto per i privati la realizzazione di un impianto fotovoltaico sul tetto di un edificio rientra nell'ambito degli interventi di ristrutturazione edilizia, previsti dall'Agenzia delle Entrate, per l'accesso alle agevolazioni fiscali. È infatti possibile detrarre dall'Irpef il 50% dei costi di realizzazione. Per le imprese è previsto il superammortamento del 130% del valore dell'investimento. L'autoconsumo è una terra ricca di possibilità per molti settori, ma in particolare per la grande distribuzione e per la logistica. In Italia, secondo i dati della ESCO Eden, la GDO consuma circa 12 TWh l'anno, che costituisce circa il 4% del totale dei consumi di energia elettrica nazionali. Più della metà dei consumi va per la refrigerazione alimenti e per il condizionamento (rispettivamente pesano per il 37% e per il 25% del totale). Questi costi sono soggetti a rincari: già a fine 2021, secondo gli analisti, l'aumento era del 33% nel 2021 e si stimava sarebbe salito a +89% nel 2022. Questi dati erano prima dell'invasione russa dell'Ucraina senza considerare gli effetti collaterali che tale conflitto ha portato anche a livello energetico. Pertanto anche la GDO ha iniziato a prendere in considerazione l'ipotesi di autoconsumare. Nell'ultimo decennio, in

particolare, l'industria italiana dei centri commerciali ha fatto dei passi avanti adottando misure che hanno portato a una riduzione dei consumi di circa il 25% grazie alle strategie di approvvigionamento, autoconsumo e risparmio di energia che possono portare i centri commerciali a migliorare il proprio modello di servizio e nello stesso tempo garantire agli operatori un importante risparmio in bolletta. Queste strategie potrebbero limitare l'impatto ambientale delle strutture e valorizzarle dal punto di vista di Brand Reputation se integrate con ulteriori strumenti e leve, fra i quali il miglioramento dell'efficienza energetica e la costituzione di comunità energetiche per l'autoconsumo collettivo.

"Le comunità energetiche sono un fattore competitivo per i centri commerciali - dichiara **Piercarlo Rolando** Ceo di RINA Prime Value Services - che possono costituire le CER attraverso due diverse configurazioni ossia la Comunità Energetica Rinnovabile vera e propria, soggetto giuridico costituito attraverso l'aggregazione con altri soggetti pubblici o privati e l'autoconsumo collettivo (Gac - gruppi di autoconsumatori) tramite una partnership con i propri esercenti (purché non produttori di energia) appartenenti allo stesso edificio".

In conclusione, per la GDO, tra le azioni prioritarie per raggiungere gli obiettivi di sviluppo delle rinnovabili, possiamo citare la massimizzazione dell'uso delle coperture commerciali per la realizzazione di impianti fotovoltaici, l'utilizzo dei parcheggi commerciali per farli divenire parcheggi fotovoltaici, il promuovere lo sviluppo delle configurazioni di autoconsumo collettivo, incentivare l'uso dei sistemi di accumulo per le finalità di cui sopra e per l'ottimizzazione dell'approvvigionamento in autoconsumo dell'energia elettrica e promuovere l'installazione di colonnine di ricarica nelle strutture della distribuzione moderna in cui milioni di cittadini fanno la spesa ogni settimana. ■

Bibliografia

- GSE, Autoconsumo <https://www.gse.it/servizi-per-te/fotovoltaico/autoconsumo>
- LUMI4Innovation, Efficienza energetica nella GDO: i vantaggi del BEMS (<https://www.lumi4innovation.it/efficienza-energetica-gdo-bems/>)
- Mark-up, Centri commerciali, nuovi ecosistemi energetico-digitali (<https://www.mark-up.it/centri-commerciali-nuovi-ecosistemi-energetico-digitali/>)

Ricerca Doxa - Groupama: per gli italiani la casa del futuro è un luogo da assicurare

Pur di sottoscrivere una polizza adeguata, 4 italiani su 10 rinuncerebbero ad andare più spesso a cena fuori, 3 su 10 anche alle vacanze

“Casa, dolce casa”. Se durante gli anni del lockdown, l'ambiente domestico era divenuto una “prigione” da cui non poter uscire, oggi la casa è percepita dagli italiani come un luogo polifunzionale dove condividere momenti felici con familiari e amici (per il 73%) e in cui trascorrere il proprio tempo libero (38%); ma rappresenta anche una “garanzia per il futuro”: un'eredità per i figli o un capitale utile in caso di necessità (per il 46%). Ad ogni modo, è un investimento sicuro (35%).

Il crescente legame degli italiani al mattone è confermato anche dai numeri: oggi dichiara di possedere una casa di proprietà il 79% degli intervistati, a cui si aggiunge un ulteriore 15% che prevede di acquistarla in futuro. L'età media di chi ha già comprato una casa è di circa 33 anni e, a sorpresa, gli under 30 tra gli intervistati che ne hanno una sono ben il 38%. Acquisto reso possibile grazie a un mutuo per quasi la metà del campione (46%); ma c'è anche chi l'ha ereditata (22%) – soprattutto al Sud – o chi ha ricevuto un contributo economico dai genitori (14%). E se da un lato, la casa rappresenta una fonte di sicurezza e stabilità, dall'altro si percepisce con forza l'esigenza di sottoscrivere un'assicurazione in grado di tutelare e mantenere in modo adeguato questo bene prezioso (lo pensano 8 italiani su 10).

È questa la fotografia scattata da un'inedita ricerca BVA-Doxa, 1 condotta per la III edizione dell'Osservatorio “Change Lab, Italia 2030” realizzato da Groupama Assicurazioni – prima filiale del Gruppo francese Groupama e tra i più importanti player del settore assicurativo in Italia – che ha l'obiettivo di indagare i principali trend che entro il 2030 cambieranno le abitudini di vita degli italiani. Quest'anno la survey ha analizzato il rapporto che lega gli italiani alla propria casa e come questo evolverà nei prossimi 10 anni, con un focus sulle principali paure emerse in relazione alle mura domestiche.

“L'indagine conferma che, dopo il periodo del lockdown, in cui era stata rifugio sicuro dove proteggersi dal rischio di contagio pandemico, la casa è tornata ad essere per gli italiani un ambiente da vivere appieno, uno spazio ibrido e multifunzionale. Rispetto al passato, per effetto delle mutate abitudini gli italiani trascorrono più tempo nelle proprie abitazioni, a volte l'intera giornata: lavorano in smart working, si dedicano ai propri hobby, incontrano gli amici, fanno shopping online... e, in ogni circostanza, vogliono sentirsi protetti, perché oggi più che mai avvertono nuovi bisogni di sicurezza, a cui le compagnie di assicurazione sono chiamate a trovare risposte”, commenta **Pierre Cordier**, amministratore delegato

e direttore generale di Groupama Assicurazioni.

“L'indagine mostra che gli italiani desiderano una casa che dia un senso di benessere, che faccia sorridere ogni volta che se ne varchi la soglia, da soli e in compagnia, anche ‘virtuale’, da techno entusiasti quali sono. Una cornice per la vita che rappresenti chi sono o chi vorrebbero essere. Ed ecco perché l'interior design diventa strumento cognitivo. Spesso i nostri connazionali sognano abitazioni flessibili, trasformabili, cangianti, con spazi fluidi e modificabili all'occorrenza. Insomma, se una volta in cucina si cucinava, in sala da pranzo si mangiava, in camera da letto si dormiva, ora queste rigide distinzioni suonano dispotiche: ad esempio, in cucina oggi si mangia, si lavora al computer, si legge, i figli fanno i compiti, si chiacchiera e molto di più”, dichiara **Diego Thomas**, architetto specializzato in interior design.■

Gli italiani continuano a investire sulla casa



Oltre 30 milioni di *impression* per “La Sfida” contest lanciato dal gruppo Intesa Sanpaolo Vita

Più di 190.000 visite al sito e 2.300 partecipanti, 265 premi vinti con il concorso online e 2.168 ore di promozione della cultura assicurativa

Con il decimo episodio, pubblicato a fine marzo, si è concluso il contest online “La Sfida”, lanciato a gennaio dalle compagnie assicurative del Gruppo Intesa Sanpaolo Vita per diffondere il valore della protezione e della cultura assicurativa, in particolare fra i più giovani.

Nata per aumentare la consapevolezza delle giovani generazioni rispetto agli strumenti assicurativi e previdenziali, veri alleati nell'affrontare le situazioni di vita di tutti i giorni, l'iniziativa ha voluto raccontare, con una modalità di ingaggio e uno stile comunicativo nuovi, come la protezione assicurativa possa portare benefici alla propria vita e al proprio futuro.

La chiave comica della narrazione ha collocato i personaggi in situazioni ironiche di vita quotidiana, dimostrando la sua efficacia con il superamento delle 190.000 visite al sito lasfida.inactionesg.it, le oltre 2.300 registrazioni al gioco e le 13.000 partite disputate dagli utenti. Commenti e condivisioni hanno anche generato contenuti web e social per circa 33 milioni di impression, mentre 2.168 sono state nel complesso le

ore di educazione verso una maggiore consapevolezza assicurativa erogate.

Le dieci storie, interpretate da Giorgio Davididi, Gabriele Corsi e Furio Corsetti del Trio Medusa, hanno visto gli utenti decidere con le loro scelte l'andamento narrativo delle vicende settimanali del contest: ogni episodio ha mostrato come, divertendosi, è possibile capire l'importanza dei comportamenti virtuosi, della gestione razionale del risparmio e delle scelte di protezione assicurativa, guadagnando punti e scalando le classifiche del gioco sulla base delle decisioni prese nelle tre aree tematiche “Wisdom”, “Safety” e “Sustainability”. L'iniziativa ha assegnato 265 premi: i primi 20 classificati di ogni settimana hanno ottenuto riconoscimenti fino ad un valore di 100 euro, mentre i 15 giocatori con i punteggi migliori nella classifica finale si sono aggiudicati premi fino ad un valore di 300 euro. 50 i voucher utilizzabili sul portale di moda sostenibile Humana Vintage, per altrettanti utenti selezionati ad estrazione: un modo per promuovere uno stile di vita più sostenibile e consapevole. ■

Il contest on line “La Sfida” è stato lanciato a gennaio dalle compagnie assicurative del gruppo Intesa Sanpaolo Vita



LA SFIDA
Il contest a bivi sul mondo della cultura assicurativa con il **Trio Medusa**
LEGGI IL REGOLAMENTO SU lasfida.inactionesg.it

IN ACTION ESG È UN'INIZIATIVA DELLE COMPAGNIE ASSICURATIVE DEL GRUPPO
INTESA SANPAOLO VITA

100% InactionEsg



Il servizio è accessibile tramite l'app della compagnia "SaraConMe"

Distrazione al volante: Sara Assicurazioni introduce un nuovo servizio di coaching

L'innovativo sistema permette di rilevare mediante la tecnologia "Smartphone as a sensor" il livello di attenzione dell'utente mentre si trova al volante

Sara Assicurazioni, compagnia ufficiale dell'ACI, introduce un servizio gratuito per tutti i suoi clienti che permette di rilevare mediante la tecnologia "Smartphone as a sensor" il livello di attenzione dell'utente alla guida. Il servizio nasce dalla collaborazione con la Insurtech The Floop, leader nel settore dei servizi telematici a supporto dell'industria assicurativa, ed è accessibile tramite l'app della compagnia SaraConMe. I dati raccolti attraverso lo smartphone vengono utilizzati per calcolare il punteggio di distrazione alla guida restituendo uno score da 0 a 10, sia complessivo sia per singolo viaggio. Il punteggio misura quanto l'utente interagisce con lo smartphone, tenendo conto non solo dell'interazione vocale, ma anche di quella fisica. L'obiettivo è mitigare il rischio alla guida per tutti i clienti Sara Assicurazioni attraverso strumenti tecnologici fornendo feedback e consigli ai conducenti per apportare miglioramenti al comportamento di guida in una logica di coaching, e aumentare la sensibilizzazione

sul tema della distrazione. Sara Assicurazioni è da sempre vicina ai temi della sicurezza stradale, una problematica di grande attualità: come recentemente riportato nel rapporto Aci/Istat sugli incidenti stradali in Italia, la distrazione si conferma al primo posto tra i comportamenti errati alla guida. Distrazione dovuta soprattutto all'uso dello smartphone, che aumenta di quasi quattro volte il rischio di incidenti. Per incentivare i clienti all'utilizzo del servizio, la compagnia metterà a disposizione un sistema premiante che consente a tutti gli iscritti, con permanenza almeno di un mese, di poter vincere un buono Amazon. "Questo servizio è un'ulteriore testimonianza del nostro impegno per sensibilizzare e influenzare positivamente i comportamenti dei conducenti - dichiara **Alberto Tosti**, direttore generale di Sara Assicurazioni -. Crediamo fortemente nel valore della tecnologia al servizio della prevenzione e per questo investiamo costantemente in soluzioni digitali, non solo abbinate a prodotti, ma anche

L'obiettivo è mitigare il rischio alla guida per tutti i clienti della compagnia attraverso strumenti tecnologici

- come in questo caso - con una funzione sociale per la tutela della propria vita e di quella di chi ci sta intorno".

"Supportare Sara Assicurazioni in questo progetto sulla tutela dei loro assicurati alla guida è stata per noi una scelta naturale perché è in linea con il nostro obiettivo di rendere la mobilità più sicura e smart per tutti - dichiara **Aldo Monteforte**, Ceo di The Floop -. La nostra soluzione software si integra perfettamente all'interno dell'App SaraConMe, in maniera semplice e intuitiva, e siamo lieti di collaborare con una compagnia assicurativa all'avanguardia che guarda al futuro e mette la tecnologia al servizio della mobilità e della sicurezza stradale". ■

UnipolSai presenta BeRebel, la prima polizza auto mensile e “pay-per-you” sulla Rc auto

La formula, unica in Italia e in Europa, prevede un fisso mensile che comprende i primi 200 km di utilizzo con un occhio di riguardo alla sostenibilità ambientale

Si alza il sipario su BeRebel, la insurtech “Pay-per-you” (pay-per-use altamente personalizzata) di UnipolSai Assicurazioni, una novità assoluta in Italia e in Europa: una polizza auto a chilometri, mensile, completamente digitale.

BeRebel prevede un costo minimo mensile, circa 10 euro, nel quale sono compresi 200 km. A fine mese gli eventuali km percorsi in più saranno conguagliati al costo al km indicato in polizza, circa 2 centesimi/km. Eventuali km non utilizzati si possono riportare al mese successivo.

La polizza rivolta per ora solo alle automobili a uso privato si acquista su sito e su app anche solo per un mese e prevede l'installazione self service nell'auto di un piccolo dispositivo telematico che conteggia i km, interviene fornendo assistenza in caso di incidente e permette uno sconto nel conguaglio di fine mese in base allo stile d'uso e di guida rilevato in quel mese. La polizza è gestita da un'unica app per tutte le auto di famiglia con estratto conto unico a fine mese: in app si può simulare il costo annuo, rilevare giorno per giorno

i km percorsi e il proprio stile d'uso e di guida, tenere sotto controllo i costi maturati e disporre di tutti i documenti assicurativi in formato digitale e senza carta. “Grazie alla lunga esperienza di Unipoltech e Leithà, società di tecnologia del gruppo Unipol, BeRebel rinnova il modo di fare assicurazione diretta in Italia grazie a un modello basato sui dati telematici, dove UnipolSai Assicurazioni è leader mondiale con circa quattro milioni di dispositivi installati in più di un decennio, nonché su una customer experience totalmente digitale – sottolinea **Leonardo Felician**, fondatore e Ceo di BeRebel –. La telematica è essenziale sia nella selezione del rischio, sia al momento del sinistro, ma il rispetto della privacy è assoluto e garantito”.

BeRebel, oltre che per l'innovatività dell'offerta, particolarmente adatta a chi percorre in un anno meno di 10-12 mila chilometri, si caratterizza anche per l'attenzione alla sostenibilità ambientale: i clienti che lo desiderano possono compensare il 50% delle emissioni di CO2 dei km che hanno percorso; il restante 50% verrà messo da BeRebel.■



REVO INSURANCE HA INAUGURATO LA NUOVA SEDE DI VERONA

Revo Insurance, unico operatore italiano focalizzato nel business delle specialty lines e dei rischi parametrici per le PMI, ha inaugurato venerdì 9 giugno la nuova sede di Verona, presso viale dell'Agricoltura. L'headquarter della compagnia assicurativa è situato nella zona sud del capoluogo veneto, ed è parte del complesso nella zona degli ex Magazzini Generali, un'area su cui da anni è stata avviata una rigenerazione urbana di rilievo. I nuovi uffici sono

stati progettati dall'architetto Stefano Ugolini dello Studio Ugolini e Moschen e hanno tenuto conto di alcuni vincoli progettuali dettati dalla struttura del complesso, come l'atrium posto al centro dell'intero edificio. La struttura, che insiste su una superficie di circa 1.200 mq, è in grado di ospitare oltre 60 persone. Tale omogeneità si riflette anche negli spazi interni: l'approccio architettonico, che pone al centro la persona e le diverse esigenze della stessa, è

ispirato alla trasparenza, uno dei valori fondanti di REVO e si avvale di un'infrastruttura tecnologica estremamente innovativa. Le aree sono infatti separate da ampie

vetrate e le pareti esterne sono dotate di un sistema smart in grado di gestire in automatico la chiusura delle veneziane integrate nei serramenti, a seconda dell'intensità di luce esterna. Questo per assicurare ad ogni ora del giorno il giusto grado di luminosità degli ambienti. ■



ZURICH LANCIA LA NUOVA MULTIRAMO DYNAMIC INVEST

In un contesto macroeconomico complesso, dove la protezione di risparmi e capitali diventa prioritaria per molti investitori, Zurich lancia Dynamic Invest. La nuova soluzione multiramo a vita intera completa, flessibile e personalizzabile ideata per soddisfare le esigenze di ciascun investitore garantendo al contempo protezione assicurativa e ottimizzazione del rischio grazie ad un avvicinamento progressivo ai mercati finanziari partendo dalla Gestione Separata.

Zurich Dynamic Invest è una soluzione con una componente di gestione separata e una di Unit Linked. Il cliente potrà scegliere sia l'allocazione iniziale del premio che la combinazione di arrivo, con un investimento iniziale di 15.000 euro e possibilità di versamenti aggiuntivi, suddividendola tra la Gestione separata Zurich Trend e linea guidata Dinamica o Bilanciata ESG.

Con una quota variabile (dal 40% all'80%) del premio iniziale investito in Gestione Separata, il piano prevede uno switch automatico e progressivo ogni trimestre verso la linea guidata Unit-Linked. ■

ITAS PROTAGONISTA AL 18ESIMO FESTIVAL DELL'ECONOMIA

A maggio è tornato a Trento il Festival dell'Economia con i grandi temi di attualità nazionale e internazionale. Un palinsesto con fulcro "Il futuro del futuro. Le sfide di un mondo nuovo" pensato per intercettare bisogni e creare opportunità. Innovazione, ricerca e sostenibilità tra gli argomenti centrali della 18esima edizione, direttrici di Itas Mutua, anche quest'anno main partner della kermesse. La compagnia è stata protagonista con le sue esperienze e competenze

sul palco con il presidente Giuseppe Consoli e l'amministratore delegato e direttore generale Alessandro Molinari in primis, ma anche quest'anno ha messo a disposizione il moderno e funzionale Itas Forum per alcuni eventi di rilievo, tra cui gli "Innovation Days", il roadshow con Il Sole 24 Ore e Confindustria per approfondire temi oggi al centro del dibattito economico, quali la tecnologia e le sue applicazioni nelle case history industriali e nelle soluzioni innovative proposte dai partner. ■

FINANZIAMENTO DA 110 MILIONI DI DOLLARI PER WEFOX

L'insurtech tedesca wefox si è assicurata una linea di credito di 55 milioni di dollari da J.P. Morgan e Barclays, oltre a un secondo closing di Serie D di 55 milioni di dollari con una valutazione di 4,5 miliardi di dollari da parte degli investitori già esistenti e di nuovi investitori, tra cui Squarepoint. Il finanziamento arriva dopo che wefox ha registrato una performance finanziaria record nel primo trimestre, mostrando in modo chiaro il percorso dell'azienda verso la redditività. Il nuovo finanziamento è destinato a rafforzare ulteriormente l'attività assicurativa e distributiva di wefox, che comprende il recente lancio di un'attività affinity globale, e a svilupparne la piattaforma tecnologica. "Siamo lieti di avere due delle istituzioni finanziarie più prestigiose al mondo - J.P. Morgan e Barclays - a sostegno della nostra attività. Ciò rafforza i nostri piani volti a migliorare le nostre capacità in campo assicurativo e distributivo, costruendo al contempo la piattaforma - commenta Julian Teicke, Ceo e co-fondatore di wefox -. La seconda chiusura del round di Serie D ci consente di continuare a sviluppare il business internazionale su un percorso solido verso la redditività". "Il mercato è cambiato in modo significativo negli ultimi 18 mesi e in questo contesto abbiamo migliorato il nostro modello operativo per capitalizzare", ha concluso Fabian Wesemann, Cfo e cofondatore di wefox -. Siamo felici di avere aggiunto J.P. Morgan e Barclays ai nostri nuovi investitori in questo secondo closing, il che ci dà una grande fiducia nel guidare l'azienda verso la redditività con una chiara attenzione alle unità di business". ■

CON AXA VIA LIBERA AI FLEXIBLE BENEFITS

Attivata una nuova piattaforma digitale che offre 110mila servizi organizzati per aree di bisogno

AXA Italia, grazie al supporto di AXA Caring, società del Gruppo specializzata in servizi innovativi dedicati al benessere e alla prevenzione, presenta al mercato una nuova piattaforma online per le aziende, che aggiunge ai pilastri tradizionali del welfare aziendale (previdenza e sanità integrativa), un ricco catalogo di oltre 110mila flexible benefits che le aziende possono mettere al servizio dei collaboratori e che vanno dall'istruzione al tempo libero, all'assistenza, al benessere, alla mobilità

e molto altro. Particolare attenzione è dedicata a servizi legati ai temi del benessere e, in generale, pensati per un miglioramento della qualità della vita di dipendenti e loro familiari: una scelta che si inserisce anche in un approccio di business sempre più permeato dalla sostenibilità e dalla volontà di avere un ruolo chiave a supporto della persona e della società. Caratteristiche chiave della piattaforma, la semplicità di gestione, l'integrazione con la proposta assicurativa AXA, la flessibilità in base alle diverse esigenze delle aziende, dalle piccole alle grandi corporate e la completezza dell'offerta. Ulteriore vantaggio è inoltre la possibilità di acquistare tali servizi sia tramite credito welfare, che tramite carta di credito utilizzabile anche nell'esclusivo catalogo sconti. ■

ASSEMBLEA ENBASS, PASQUALE LAERA NUOVO PRESIDENTE

Si è tenuta a fine marzo l'assemblea dell'Enbass durante la quale è stato approvato il bilancio 2022 ed eletto il nuovo presidente di nomina datoriale, Pasquale Laera (nella foto). Il bilancio conferma la solidità

e stabilità dell'ente e la continua crescita in termini di nuovi iscritti e di servizi. Il nuovo esecutivo è composto dal presidente Pasquale Laera (Anapa), dal vice presidente Salvatore Efficie (Fisac Cgil) e dai consiglieri Pa-

Il bilancio conferma la solidità e stabilità dell'ente e la continua crescita in termini di nuovi iscritti e di servizi

olo Iurasek, Giovanni Puxeddu, Federico Serrao (Anapa), Matteo Beccuti (First Cisl), Massimo Scala (Uilca), Mirko Simionato (FNA) è pronto a lavorare ancora di più per apportare nuovi benefici ai suoi aderenti. ■





PRIMEGREEN
SOLUTIONS

Il partner ideale

per la riqualificazione

del tuo patrimonio edilizio

SERVIZI PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE

Supportiamo i nostri clienti nella creazione delle comunità energetiche.
Ci occupiamo di tutta la parte autorizzativa e di ingegneria per la costruzione di impianti rinnovabili.

SERVIZI PER L'INSTALLAZIONE DI TETTI FOTOVOLTAICI

Offriamo servizi chiavi in mano per realizzare impianti fotovoltaici a costo zero e con una riduzione dei costi in bolletta del 30%.

SERVIZI PER L'INSTALLAZIONE IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER TERRENI INDUSTRIALI E AGRICOLI >10.000 MQ

Acquistiamo il terreno industriale o agricolo e/o offriamo un diritto di superficie annuale o con realizzo immediato per 30 anni.

Prime Green Solutions, l'EPC Contrator in ambito real estate & transizione energetica.

Prime Green Solutions è il partner ideale per la riqualificazione degli edifici e la costruzione di impianti rinnovabili. In qualità di EPC Contractor supporta i propri clienti in ogni fase del progetto, dalla identificazione delle soluzioni tecniche alla progettazione ed esecuzione dei lavori.

Prime Green Solutions è società benefit.

RINA Prime Property eroga servizi nell'ambito dello smart property e project management, con soluzioni tecnologiche avanzate e tramite l'utilizzo della intelligenza artificiale.

RINA Prime Property supporta gestori di significativi portafogli immobiliari con servizi di property innovativo e sostenibile, basato sull'utilizzo avanzato del proptech e sulla integrazione delle politiche e delle best practice ESG.

THE SMART WAY TO MANAGE REAL ESTATE

- PROPERTY MANAGEMENT
- PROJECT MANAGEMENT
- BUILDING MANAGEMENT
- COMMERCIAL SERVICES
- DOCUMENT MANAGEMENT
- RESIDENTIAL PROPERTIES

Intelligenza Artificiale & Reti Neurali

Un nuovo modo per erogare servizi di Smart Property e Project Management.

Scopri di più

