

giornale delle Assicurazioni

N. 1 FEBBRAIO 2024 | € 5 Newspaper

CONVEGNO
INVERNALE
ADEIMF 2024

Convegno invernale Adeimf 2024

Alcuni dei massimi
rappresentanti del settore
assicurativo si sono
ritrovati a Torino e hanno
fatto il punto sullo stato
di salute del comparto

C'È BISOGNO DI MAGGIORE ASSICURAZIONE

CARO RC AUTO

Il ministro Urso ha convocato a Roma la Commissione di allerta rapida di sorveglianza dei prezzi

POLIZZE VITA DORMIENTI

Tra necessità di ricerca dei beneficiari ed esigenze di riservatezza: ecco come capire se sono state sottoscritte



PRIMING YOUR FUTURE

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

■ VALUATION

■ LOAN SERVICES

■ CORPORATE RE MANAGEMENT & FIXED ASSETS

■ TECHNICAL SERVICES

■ ESG

■ PROPTECH

■ NPE

■ SUSTAINABILITY

■ RENEWABLE ENERGY

■ RE TECHNOLOGY

■ FINTECH

DIRETTORE RESPONSABILE

Diego Rubero

DIRETTORE EDITORIALE

Antonio Salvi

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:

Franco Amicucci, Marina Capizzi, Stefano Carta, Marco Contini, Claudio Demozi, Salvatore Magliocca, Stefano Mazzocchi, Paolo Vinci

UFFICIO MARKETING

Tel. 0171.392211 - (telefonare orario ufficio 9-12)

E-mail: marketing@newspapermilano.it

EDITORE

Newspaper Milano Srl

Sede legale: Via Giosuè Carducci n. 18

20123 Milano (MI)

STAMPA

L'Artistica Savigliano Srl

CONCESSIONARIA PUBBLICITÀ

Polo Grafico S.p.a.

Via G. Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN)

Tel. 0171.392208/09/10

E-mail: marketing@polografico.it - pubblicita@polografico.it

DISTRIBUZIONE PER L'ITALIA

Press Di Srl - Via Mondadori, 1 - 20090 Segrate (MI)

SERVIZIO ABBONAMENTI

Abbonamento cartaceo: €25 per 5 numeri

Abbonamento digitale: €23 per 5 numeri

Il servizio informazioni per abbonamenti

è in funzione dal lunedì al venerdì

dalle 8,30 alle 12,30 - tel. 0171-392211

diffusione.newspapermilano@gmail.com

RISERVATEZZA PER GLI ABBONATI

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

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.



N. 1 FEBBRAIO 2024



PRIMO PIANO

ASSOCIAZIONI

IVASS

DALLE ASSICURAZIONI

I NOSTRI FOCUS

Editoriale 5

Si aumenti l'offerta formativa universitaria dedicata alle assicurazioni

Convegno invernale Adeimf 2024 6

C'è bisogno di maggiore assicurazione: esperti a confronto a Torino

Rc auto/1 16

Riunita al ministero la Commissione di allerta rapida sull'andamento dei costi delle polizze

Rc auto/2 18

Anapa esprime preoccupazione per i rincari

Crisi Mar Rosso 20

Assicurazioni più care fino al 50% per le navi Usa, israeliane e britanniche

Inclusione della ritenuta d'acconto per gli agenti: Anapa critica la misura 28

Aiba: il 10 aprile a Roma è in programma il convegno nazionale 30

Quattro anni di **Italian Insurtech Association**, l'associazione che aiuta

la digitalizzazione del comparto assicurativo 36

Ania: positivo accordo sulla revisione di Solvency II 43

Sna, Preventivass Rca: direttiva europea, "pasticcio" italiano 44

Inflazione e Rc auto: il punto di vista dell'Istituto di vigilanza 46

Unipol Gruppo ha avviato il progetto di fusione con Unipolsai 54

Il Gruppo Sara ha inaugurato l'apertura del nuovo anno 55

Generali e Confindustria insieme per diffondere la cultura della gestione

dei cyber risk tra le pmi 58

Con Reale Mutua e Itas Mutua torna il Premio Nazionale Mutualità 59

Pubblicata da Aon la "Global Risk Management Survey 2023" 60

In breve dal mondo delle assicurazioni 64

L'esperto. Le polizze vita dormienti: tra necessità di ricerca dei beneficiari

ed esigenze di riservatezza 14

Fisco. Il nuovo Concordato preventivo biennale: disciplina e criticità 22

Appalti e cauzioni. Il soccorso istruttorio nel nuovo Codice dei contratti 32

Formazione. La "futures literacy" 52

Organizzazioni. L'impatto della gerarchia nel mondo delle assicurazioni 56

Insurtech. Compagnie assicurative dirette: la difficile crescita del canale web

in Italia 62

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

Si aumenti l'offerta formativa universitaria dedicata alle assicurazioni



Antonio Salvi

direttore editoriale

In Italia c'è un'urgente necessità di aumentare il grado di diffusione dell'educazione finanziaria (financial literacy). È un tema ormai ampiamente noto, su cui – ancorché in ordine sparso – diverse istituzioni si stanno concretamente adoperando. Che tale bisogno sia necessario lo si osserva da numerosi aspetti, in primis dalle scelte di investimento degli italiani, che sono tuttora chiaramente guidate da una limitata conoscenza dei profili di rischio e rendimento delle diverse asset classes disponibili sul mercato finanziario. Una recente indagine della Banca d'Italia (luglio 2023) evidenzia come nel 2023 il livello di alfabetizzazione finanziaria degli adulti in Italia

permanga su livelli bassi, pari ad un punteggio di 10,6 su una scala da 0 a 20. Il punteggio complessivo relativo alle conoscenze che riguardano concetti come l'inflazione, il tasso di interesse semplice e composto e la diversificazione del rischio, elementi base di una corretta informazione finanziaria, è addirittura leggermente diminuito rispetto alla precedente indagine condotta nel 2020 (da 3,9 a 3,7, su una scala da 0 a 7). Altrettanto insoddisfacente è la situazione relativa alla diffusione delle competenze di finanza digitale. Il rapporto della Banca d'Italia evidenzia infatti un punteggio degli italiani in media pari a 4,4 su una scala da 0 a 10. Analogamente a quanto osservato per l'alfabetizzazione finanziaria, i punteggi sono maggiori tra chi è più istruito e nella classe di età tra 35 e 64 anni. Nel punteggio complessivo di finanza digitale vi è peraltro un divario di genere che penalizza le donne. Questa sconcertante fotografia della situazione attuale è ulteriormente preoccupante nel campo assicurativo. L'insurance literacy in Italia è infatti davvero su livelli molto bassi. È quanto prepotentemente emerso dalla tavola rotonda

del Convegno annuale dell'Associazione Italiana dei docenti di Economia Intermediari finanziari e Finanza Aziendale, svoltosi lo scorso 8 e 9 febbraio all'Università di Torino. Una tavola rotonda intorno alla quale hanno discusso figure di primo piano del panorama assicurativo italiano (all'interno di questo numero ne troverete un ampio approfondimento). Quali sono le radici di questa grave lacuna di competenze nel nostro Paese? Una grave mancanza si osserva già dall'offerta formativa universitaria nazionale. Basti pensare che su 289 corsi di laurea triennali di matrice economica offerti in Italia soltanto 8 sono dedicati al mondo assicurativo, di cui 3 di matrice aziendalistica e 5 statistico-attuariali. L'ampliamento dell'offerta formativa universitaria dedicata alle assicurazioni potrebbe essere un importante punto di partenza per aumentare sensibilmente le competenze di natura assicurativa. Sarebbe dunque fortemente auspicabile un presidio universitario decisamente più forte del business assicurativo, coniugando i fondamentali economico aziendali del settore con le nuove competenze richieste dalla rapida trasformazione digitale. Buona lettura! ■



Da sin: Stefano Carlino (founding partner Carlino), Eleonora Isaia (UniTo), Maria Bianca Farina (presidente Ania), Antonio Salvi (direttore editoriale Giornale delle Assicurazioni), Mario Valletta (Univ. Piemonte Orientale), Luca Filippone (DG Reale Group), Alessandro Scarfò (AD e DG Intesa Sanpaolo Assicura/VDG Intesa Sanpaolo Vita), Roberto Novelli (resp. ufficio Segreteria di Presidenza e Consiglio Ivass)

C'è bisogno di maggiore assicurazione

Alcuni dei massimi rappresentanti del comparto assicurativo nazionale a confronto nel corso del Convegno invernale 2024 dell'Adeimf (Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari e Finanza d'Impresa)

“Intensi giorni di dibattiti e scambi di idee, abbiamo avuto modo di esplorare le sfide e le opportunità che il nostro settore affronta in un contesto caratterizzato da crescente complessità. I relatori e i partecipanti hanno offerto contributi di altissimo livello, condividendo esperienze, ricerche e analisi che hanno arricchito notevolmente il nostro bagaglio di conoscenze. Abbiamo approfondito temi cruciali, quali la gestione del rischio, l'innovazione finanziaria, la sostenibilità e l'impatto della digitalizzazione sulle pratiche aziendali, finanziarie e assicurative”. Così il nostro direttore editoriale, Antonio Salvi, ha salutato il riuscitissimo Convegno invernale 2024 dell'Adeimf (Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari e Finanza d'Impresa) dal titolo “Il ruolo del sistema

finanziario e della finanza aziendale in un contesto di incertezza” – del quale è stato presidente del comitato organizzatore – svoltosi giovedì 8 e venerdì 9 febbraio presso la Scuola di Management ed Economia dell'Università di Torino.

Organizzato dall'associazione con il Dipartimento di Management “Valter Cantino” e con il supporto di numerosi sponsor tra cui Rina Prime Value Services, Leading Law, Europe Advisory, Cuniberti&Partners, Banca di Caraglio, ViViBanca, Scc Costruzioni, Espansione, BancaFinanza e Giornale delle Assicurazioni, ha avuto come ospiti relatori di altissimo profilo che hanno animato i quattro seminari proposti nel corso della due giorni: tra questi manager aziendali e della finanza, figure di spicco del mondo assicurativo e professori provenienti da alcune delle più prestigiose sedi universitarie.

E proprio l'ultimo di questi quattro workshop, dal titolo “La gestione della assicurazioni in un cointesto di turbolenza”, moderato dal prof. **Mario Valletta** (Università del Piemonte Orientale), ha visto l'intervento di alcuni dei massimi rappresentanti del comparto assicurativo nazio-



Mario Valletta

nale. Sono infatti intervenuti **Maria Bianca Farina** (Presidente Ania), **Luca Filippone** (DG Reale Group), **Roberto Novelli** (Responsabile Ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio Ivass) e **Alessandro Scarfò** (AD e DG Intesa Sanpaolo Assicura/VDG Intesa Sanpaolo Vita). Ai lavori hanno preso parte anche **Stefano Carlino** (Founding partner Carlino, Costanzo & Associati) e la prof.ssa **Eleonora Isaia** (Università di Torino) che ha avuto l'onore di aprire la discussione con una presentazione che ha dato il là ad alcuni spunti di riflessione sul tema “Università e formazione in ambito assicurativo”.

Più assicurazioni nelle sedi universitarie

La prof.ssa Isaia ha sinteticamente presentato le evidenze dello studio condotto dall'Ivass (Quaderno 21, dicembre 2021) su conoscenze, attitudini e comportamenti finanziario-assicurativi degli italiani. Dai risultati è emerso che: 1) le donne, i soggetti più anziani e quelli meno

La prof.ssa Isaia ha sinteticamente presentato le evidenze dello studio condotto dall'Ivass (Quaderno 21, dicembre 2021) su conoscenze, attitudini e comportamenti finanziario-assicurativi degli italiani

istruiti costituiscono i segmenti della popolazione più a rischio, con gap più marcati in ambito assicurativo; 2) i livelli di ricchezza familiare relativamente più bassi si accompagnano a situazioni

di scarsa competenza finanziaria, senza necessariamente inficiare quella assicurativa, l'opposto si riscontra per il reddito familiare; 3) il legame tra conoscenza e comportamenti, separatamente in campo finanziario e assicurativo, è positivo e forte; 4) la correlazione tra competenze finanziarie e competenze assicurative è piuttosto contenuta; 5) le carenze nell'alfabetizzazione assicurativa sono più marcate rispetto a quelle finanziarie; 6) è urgente uno sforzo educativo in grado di ridurre il gap dell'alfabetizzazione assicurativa, rispetto a quella finanziaria e rispetto alle fasce più a rischio della popolazio-



Eleonora Isaia

ne. Dopo una disamina sulle determinanti della domanda di assicurazione, riassumibili in variabili socio-economico-demografiche, conoscenza assicurativa, pregiudizi cognitivi e comportamentali e avversione al rischio, la presentazione ha offerto una breve panoramica su come incidono gli eventi estremi (quali terremoti, inondazioni, Covid-19) sulla domanda di assicurazione, visto il loro significativo aumento sia in termini di frequenza sia di impatto. Questi eventi, come dimostrato in letteratura, – ha spiegato Isaia – incidono positivamente sulla domanda di assicurazioni e incrementano l'avversione al rischio degli individui solo nel caso in cui questi abbiano vissuto conseguenze estremamente negative o peggiori rispetto alle attese. In un contesto di rischi crescenti, l'importanza della cultura assicurativa diventa sempre più cruciale per proteggere famiglie e imprese. La riflessione ha quindi presentato una mappatura dell'offerta didattica univer-

In 250 tra professori e studenti hanno assistito al convegno

In 250 tra professori e studenti universitari, molti dei quali collegati da remoto, hanno preso parte al riuscitissimo convegno invernale 2024 dell'Adeimf. Nella giornata inaugurale dopo i saluti di **Umberto Filotto** (Presidente Adeimf) e **Antonio Salvi** (presidente del comitato organizzatore del convegno), hanno tenuto a battesimo la due giorni **Andrea Tronzano** (assessore al Bilancio della Regione Piemonte) e **Gabriella Nardelli** (assessora al Bilancio del Comune di Torino) che hanno espresso soddisfazione per la realizzazione del convegno e per i temi trattati, di estrema attualità. Dello stesso parere **Francesca Culasso** (Direttrice del Dipartimento di Management "Valter Cantino") che ha elogiato la collaborazione tra professori, determinante anche per affrontare le sfide future.



sitaria in ambito assicurativo all'interno delle lauree triennali, di quelle magistrali e nei master. È emerso come i corsi dedicati alle assicurazioni siano fortemente limitati nelle classi di laurea economico-aziendali, abbiano prettamente una focalizzazione matematico-statistica e siano più numerosi a livello specialistico e master. "Per questo – ha concluso la prof.ssa Isaia – è auspicabile un presidio più forte del business assicurativo nei nostri corsi di laurea, coniugando i fondamentali economico-aziendali del settore con una robusta capacità di analisi dati e con le nuove competenze richieste dalla rapida trasformazione digitale".

Necessari nuovi interventi normativi

Al termine della presentazione della prof.ssa Isaia, ha preso la parola Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania, che dopo la sua personale disamina dell'attuale stato di salute del mondo assicurativo, non ha mancato di rivolgere

"Il rialzo dei tassi d'interesse ha favorito un 'effetto sostituzione' perché molti clienti hanno lasciato le polizze precedentemente sottoscritte attratti dai rendimenti di titoli finanziari"

Rolando (Rina Prime): "La scarsa copertura assicurativa sugli eventi meteorologici estremi è una sfida"

L'intervento dell'architetto **Piercarlo Rolando**, Ceo della Rina Prime Value Services, main sponsor dell'evento, ha dato il là all'apertura del convegno Adeimf. Ne riportiamo qui di seguito una sintesi.

Il convegno Adeimf è stato un'importante piattaforma di dialogo tra il settore finanziario, le imprese e la comunità accademica. L'Italia, oltre alle criticità internazionali, affronta sfide economiche a medio e lungo termine. Dopo una breve ripresa nel 2022, il dinamismo economico mostra segni di indebolimento, con stime dell'OCSE prevedendo una crescita modesta dello 0,7% per il 2023 e il 2024. Ciò solleva la preoccupazione di dipendenza dagli investimenti pubblici post-pandemici, con il rischio che iniziative come il PNRR diventino interventi a breve termine. L'Italia, particolarmente esposta ai cambiamenti climatici, deve affrontare un aumento degli eventi meteorologici estremi. La scarsa copertura assicurativa per tali eventi è una sfida e la recente Finanziaria 2024 impone alle imprese di assicurarsi contro i rischi climatici entro il 31 dicembre 2024. Concetti come Asset Integrity, Corporate Safety Health e Regulatory Compliance rappresentano i pillars sui quali costruire un'efficace strategia di tutela aziendale a cui, come RINA Prime abbiamo già dato una soluzione con servizi all'avanguardia. Le imprese italiane navigano tra opportunità e rischi nella transizione green e digitale. La tassonomia europea definisce l'eco-sostenibilità, offrendo opportunità finanziarie attraverso strumenti come disclosure di mercato e green bond. Tuttavia, la rapida evoluzione normativa richiede flessibilità e competenze per sfruttare appieno le opportunità di finanziamento. Il settore dell'energia è in una profonda trasformazione, con la decarbonizzazione al 2050 che apre nuove opportunità e sfide. RINA Prime sostiene oltre 50 aziende nella transizione verso la sostenibilità ambientale, offrendo servizi diversificati. Le normative recenti, come il Decreto Comunità Energetiche Rinnovabili e l'AI Act, offrono opportunità per la transizione energetica e digitale. RINA Prime è attiva nello sviluppo di Comunità Energetiche Rinnovabili e investe nell'intelligenza artificiale per supportare le imprese nell'adattamento alle nuove tecnologie. Nel

contesto economico in evoluzione, anche la gestione dei Non-Performing Exposures (NPE) è una sfida per il settore finanziario. RINA Prime Value Services fornisce soluzioni innovative per la gestione efficace degli NPE, supportando i clienti in tutte le fasi del processo. In conclusione, il

panorama economico italiano presenta sfide, ma anche opportunità. Le imprese devono adattarsi alle nuove normative e abbracciare la sostenibilità e l'innovazione per prosperare in un ambiente in rapida evoluzione.



una richiesta alle Istituzioni. "In questi ultimi anni si sono vissuti molti fattori di crisi – ha dichiarato la presidente – e anche il mondo assicurativo ha subito l'onda lunga di questi effetti destabilizzanti. Le assicurazioni sono state influenzate da molti fattori negativi, ma hanno avuto un ruolo molto importante che va loro riconosciuto: quello di aver trasformato l'incertezza (non misurabile) in rischio, cioè in qualcosa di misurabile e quindi gestibile. In particolare, nel settore vita il difficile contesto macroeconomico, con l'inflazione che ha eroso il reddito disponibile delle famiglie, ha determinato una caduta della propensione al risparmio. Non solo: il rialzo dei tassi d'interesse ha favorito un 'effetto sostituzione' perché molti clienti hanno lasciato le polizze precedentemente sottoscritte attratti dai rendimenti di titoli finanziari. In questo contesto, i premi incassati dalle compagnie sono diminuiti e nel 2023 si è registrato un decremento dei flussi netti di ben 22 miliardi.



Maria Bianca Farina

Segnalo, però, che il tasso di riduzione si sta attenuando, il che lascia intravedere spiragli di ripresa per l'anno in corso". Poi, guardando al futuro, Farina ha aggiunto: "Se spostiamo il nostro orizzonte in avanti non c'è dubbio che bisogna far sì che tutta l'assicurazione Vita debba essere ridefinita

nelle sue condizioni perché possa fornire risposte efficaci ai bisogni di sicurezza, di stabilità e di investimento degli italiani. Le imprese lo stanno facendo, rinnovando il loro modello organizzativo e i loro prodotti, ma non basta: sono necessari interventi normativi e regolamentari che potreb-

Turbolenze ambientali e percorsi di valutazione finanziaria

Durante la tavola rotonda dal titolo "Turbolenze ambientali e percorsi di valutazione finanziaria" è stato fatto un excursus sul tema della crisi d'impresa in Italia. Crisi d'impresa che per Piercarlo Rolando (CEO Rina Prime Value Services) trae origine sempre più dal fenomeno del climate change, che porta le aziende ad assicurarsi, ma – ha messo in guardia **Maurizio Dallochio** (Università Bocconi) – "col rischio di sottoscrivere polizze che non vorremmo sottoscrivere. La finanza – ha proseguito Dallochio – può essere lo strumento adatto per riportare in equilibrio un sistema aziendale in crisi". **Guido Isolabella** (Agenzia delle Entrate) ha evidenziato come l'Agenzia sia fortemente coinvolta e interessata a perseguire una linea di mediazione per non danneggiare imprese in temporaneo dissesto. **Alberto Tron** (Università di Torino) ha invece messo in luce come per evitare le crisi d'impresa siano fondamentali accurati business plan; **Fedele Pascuzzi** (Partner PwC/Responsabile Business Recovery Advisory) ha posto l'accento sulla capacità manageriali nel risolvere una crisi supportato dalla case history di **Riccardo Serrini** (CEO Gruppo Prelios) che ha spiegato come la sua azienda sia riuscita 'a venir fuori' da un grave periodo d'incertezza. **Riccardo Luga-ro** (Partner Iannaccone e Associati), infine, ha raccontato due diversi casi di turbolenze aziendali all'interno di altrettanti processi penali.





Luca Filippone

bero aiutare il comparto. Una delle regole che abbiamo chiesto è di istituire un fondo utili all'interno della gestione degli attivi delle vecchie polizze. È infatti necessario mettere in atto misure che garantiscano liquidità alle compagnie limitando sugli assicurati l'effetto di perdite realizzate cedendo titoli minusvalenti”.

Occorre aumentare la collaborazione tra pubblico e privato

All'intervento di Maria Bianca Farina ha fatto seguito quello di Luca Filippone, direttore generale di Reale Group che si è soffermato, in particolare, sugli effetti del climate change sul mondo assicurativo, mettendo in luce come se da un lato stiano aumentando gravi fenomeni atmosferici, dall'altro ci si scopre sempre più sotto assicurati. “I fenomeni di climate change sono sempre di più – ha sottolineato Filippone in apertura -. Il 2023 ha registrato a livello globale 194 miliardi di dollari di perdite economiche generati da eventi

atmosferici. L'Italia ha vissuto un annus horribilis: le alluvioni in Emilia Romagna hanno causato 10 miliardi di euro di danni a fronte di solo 600 milioni di beni assicurati. A luglio ci sono state le tempeste nel Centro-Nord e Nord-Est, eventi atmosferici che hanno generato 5-6 miliardi di danni assicurati. Questo per dire che da una parte ci sono catastrofi dove siamo sotto assicurati e, dell'altra, eventi atmosferici che non sono corrispondenti alla realtà in termini di frequenza”. Filippone ha poi proseguito: “L'architettura del sistema assicurativo oggi fa fatica a trovare un sistema di mutualizzazione. Un esempio: oggi solo il 16% di tutto il parco auto nazionale è assicurato contro gli eventi climatici. Anche le case non lo sono! e tutto fa il paio con il tema degli indennizzi tardivi del sistema pubblico-privato, cosa che non avviene all'estero. Per questo, aumentare la

“Da una parte ci sono catastrofi dove siamo sotto assicurati e, dell'altra, eventi atmosferici che non sono corrispondenti alla realtà in termini di frequenza”

collaborazione tra pubblico e privato è essenziale per dare maggior resilienza al nostro ‘sistema Paese’”.

Volatilità. (de)crescita demografica e importanza delle assicurazioni

Il tema del mercato danni è stato affrontato anche da Stefano Carlino, founding partner Carlino, Costanzo & Associati, che ha sostenuto come “i cambiamenti climatici siano una dinamica di cui dovremo iniziare a preoccuparci”. Carli-

Il tavolo dei relatori durante il seminario sulle assicurazioni



no ha anche evidenziato come "in finanza, la volatilità abbia notevolmente impattato sulle assicurazioni. In particolare, la volatilità dello Spread e i tassi negativi hanno influito molto sul settore, compresa l'inflazione e l'andamento del Pil". A seguire, Alessandro Scarfò, amministratore delegato e direttore generale di Intesa

Sanpaolo Assicura/Vdg Intesa Sanpaolo Vita, ha messo l'accento sul sempre maggior impatto delle assicurazioni su decrescita demografica, su famiglie composte per lo più da una sola persona ma anche sull'incombere di nuove e sconosciute malattie. "Il nostro è un Paese che vede diminuire la sua popolazione. Nel 2022,



Stefano Carlino

La gestione bancaria in un contesto di turbolenza

Il dibattito su "La gestione bancaria in un contesto di turbolenza" moderato da **Paola De Vincentiis** (UniTo) si è aperto con la considerazione di **Lanfranco Suardo** (Banca d'Italia) sullo stato di salute delle banche italiane, "buono considerati redditività, capitale e qualità del credito". Ecco perché per **Camillo Venesio** (DG Banca del Piemonte) il principale aiuto che possono continuare a fornire le banche è il solito: dare credito. Tuttavia, spesso le banche non sono messe in condizione di aiutare le microimprese complice un eccessivo carico normativo/burocratico". Dopo la case history di **Luca Caffaro** (CFO CA Auto Bank), la sessione è proseguita con l'intervento di **Alessandro Decio** (AD Banco Desio), che ha raccontato come il sistema bancario italiano abbia vissuto 15 anni di fortissima ristrutturazione. Cambiamenti che si sono ripercossi anche sul management, che deve essere sempre più capace e veloce nel prendere decisioni per favorire la sostenibilità di una banca. Per **Paola Schwizer** (Università di Parma/Deutsche Bank Italia) in un contesto di turbolenze e rischi è fondamentale saper governare gli scenari, anche imprevisi, tenendo presente il concetto di surprises (sorprese, ndr) che il sistema credito può prevedere (per esempio il concretizzarsi una guerra) ma anche no (per esempio gli attacchi degli Houthi nel Mar Rosso).



l'Istat ha registrato 300mila persone in meno in Italia al netto dell'effetto migratorio. C'è, invece, un allungamento della vita media, ma anche un maggior rischio di contrarre malattie e il SSN farà sempre più fatica a garantire le cure. A questo - ha proseguito Scarfò - si aggiunge il fatto che il tessuto sociale delle famiglie, che ha sempre assicurato assistenza, sta cambiando. Oggi, infatti, ci sono sempre più famiglie composte da una sola persona e occorre ragionare su un modello di welfare diverso da quello attuale. Serve un cambio di logica, che preveda



Alessandro Scarfò

un contributo congiunto tra sistema pubblico e privato. Senza dimenticare che il settore assicurativo ha il caring (la cura delle persone) tra i suoi cardini. L'allungamento della vita media delle persone deve portare a sua volta ad un allungamento della vita media delle polizze".

Ha chiuso gli interventi Roberto Novelli, responsabile ufficio segreteria di presidenza e del consiglio Ivass: "Negli ultimi anni, il sistema assicurativo nazionale ha retto nonostante guerre, pandemia e calamità naturali, questo per dire che il comparto è sano e capace di rispondere alle criticità". Infine, tornando allo studio condotto dall'Ivass e presentato in apertura di convegno dalla prof.ssa Isaia, ha commentato: "Non basta solo istituire nuovi corsi di assicurazione nelle università, ma serve introdurre elementi di tecnica assicurativa nei corsi aziendali. Nella gestione di un'azienda, infatti, l'assicurazione può essere altrettanto importante quanto lo sono la finanza e il credito". ■



Roberto Novelli



Il folto pubblico che ha preso parte al convegno di Torino

La finanza per lo sviluppo delle imprese in periodi turbolenti

Commercialisti, capitani d'impresa e "assi" della finanza hanno animato il terzo workshop dal titolo "La finanza per lo sviluppo delle imprese in periodi turbolenti" moderato dal nostro direttore editoriale, **Antonio Salvi**. Primo a prendere la parola è stato **Elbano De Nuccio** (Presidente CNDCEC) che in collegamento web ha indicato la figura del commercialista quale interlocutore principale per guidare l'imprenditore, e con esso le aziende che devono rinnovarsi, verso scelte più *taylor made* per raggiungere gli obiettivi sul mercato. Il dibattito è entrato nel vivo con l'intervento di **Bartolomeo Salomone** (Presidente Ferrero) che ha sottolineato come la finanza possa aiutare a simulare l'andamento degli investimenti individuando quelli più pericolosi. "La finanza è al servizio del business - ha detto Salomone - ma occorre un assoluto governo dei flussi finanziari". Collegato da remoto, **Agostino Scornajenchi** (AD CDP Venture Capital) ha tracciato un'eshaustiva panoramica sullo strumento del *venture capital*, poi la parola è passata a **Michele Vietti** (Presidente Finpiemonte) che ha illustrato le misure emergenziali e per lo sviluppo promosse dalla finanziaria regionale a sostegno del tessuto imprenditoriale in periodi d'emergenza. Intervento finale di **Fabio Rossello** (CEO Paglieri) che ha evidenziato come occorra una nuova cultura della finanza che permetta di analizzare meglio i *business plan* aziendali con professionisti che sappiano interpretare i dati.



Le polizze vita dormienti: tra necessità di ricerca dei beneficiari ed esigenze di riservatezza



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Secondo le stime dell'Ivass, in Italia, sono circa 900 mila le cosiddette polizze dormienti, ovvero polizze vita per le quali il capitale o la rendita risultano già maturati

In tema di polizze vita dormienti, è cruciale comprendere i diritti individuali e le procedure necessarie per la loro tutela. Le leggi italiane costituiscono il fondamento giuridico per proteggere i diritti sia dei beneficiari che delle compagnie assicurative, garantendo una gestione corretta e trasparente delle pratiche che le riguardano.

Come noto, le polizze vita dormienti sono un fenomeno che riguarda contratti assicurativi rimasti inattivi e non reclamati dai beneficiari, rimanendo nelle casse delle compagnie assicurative in attesa di essere richieste prima della loro scadenza. Questo tipo di polizze può riguardare situazioni di decesso dell'assicurato, di cui i beneficiari non erano a conoscenza, oppure polizze di risparmio che, per varie ragioni, non sono state rimosse al momento della loro maturità.

Secondo le stime dell'Ivass, in Italia, sono circa 900 mila le

cosiddette polizze dormienti, ovvero polizze vita per le quali il capitale o la rendita risultano già maturati, ma non sono stati liquidati perché non si conosce la condizione dell'assicurato o i beneficiari non ne fanno richiesta (spesso perché del tutto ignari di esserlo).

Queste polizze restano in giacenza presso le compagnie assicurative, in attesa che possano essere rivendicate dai legittimi beneficiari o che cadano in prescrizione.

Infatti, secondo quanto stabilito dal nostro ordinamento, i diritti derivanti dalle polizze vita si prescrivono entro un periodo di 10 anni dalla data dell'evento che le ha generate, che può essere il decesso dell'assicurato o la scadenza del contratto stesso. Trascorso questo termine, le compagnie assicurative sono tenute a trasferire le somme al Fondo Rapporti Dormienti istituito presso la Consap, che utilizza i fondi per risarcire, ad esempio le vittime di crack finanziari o

per rimborsare titolari o eredi di depositi bancari lasciati inattivi per almeno dieci anni, senza però poter rimborsare le polizze vita che, quando vi confluiscano, risultano esser già prescritte.

Secondo quanto stabilito dalla normativa vigente, questo termine di prescrizione di 10 anni si applica agli eventi avvenuti a partire dal 20 ottobre 2010. Al fine di individuare se un familiare deceduto aveva sottoscritto una polizza vita, l'IVASS fornisce alcune linee guida operative: innanzitutto, ricorrere al "Servizio ricerca polizze vita" dell'Ania, che fornisce informazioni sulla presenza di polizze vita presso le compagnie assicurative italiane relative alla persona deceduta, che si ipotizza come assicurata; la ricerca si basa sulla verifica dell'inclusione del richiedente tra i beneficiari della polizza; conseguentemente, nel caso in cui siano coinvolti diversi potenziali beneficiari, è consigliabile inoltrare richieste multiple.

L'alternativa è quella di formulare una richiesta diretta all'intermediario assicurativo, alla banca o all'impresa assicurativa utilizzata dal familiare deceduto (tramite i punti di contatto disponibili sui rispettivi siti web), richiedendo, possibilmente in forma scritta, informazioni in merito alla eventuale presenza della polizza.

Sempre l'IVass, oltre ad aver istituito un proprio Contact Center Consumatori raggiungibile tramite numero verde,

L'IVass fornisce alcune linee guida operative per individuare se un familiare deceduto aveva sottoscritto una polizza vita

invita i privati a verificare, qualora risultassero beneficiari della prestazione, che la documentazione richiesta dalle compagnie assicurative ai fini della liquidazione coincida con quella che è indicata nelle condizioni di polizza.

Il tutto, in un bilanciamento di interessi dei soggetti coinvolti, temperando le consuete esigenze di riservatezza.

Infatti, con il provvedimento interpretativo n. 520 del 26 ottobre 2023, il Garante della Privacy ha ritenuto che gli eredi ed i chiamati all'eredità possano richiedere l'accesso ai dati personali dei beneficiari di polizze assicurative stipulate in vita da una persona deceduta.

Di fronte a siffatta richiesta, le compagnie assicurative devono eseguire un "controllo in negativo", che si risolve nel verificare che non si tratti di una richiesta del tutto pretestuosa (l'istante, cioè, deve effettivamente rivestire la qualità di chiamato all'eredità o di erede e che l'interesse perseguito deve essere concreto ed attuale).

Di fronte alle difficoltà legate alla ricerca dei beneficiari appena viste, ci si chiede cosa possano fare coloro che stipulano una polizza vita per

semplificare la tutela degli interessi degli aventi diritto.

Al momento della stipulazione del contratto di polizza vita, è importante adottare alcune precauzioni per agevolare il pagamento delle prestazioni ai beneficiari. Stipulando una polizza vita, si compie un atto di previdenza o di risparmio pensando al proprio futuro e a quello dei propri cari.

Risulta quindi opportuno indicare i beneficiari nella polizza con il loro nome anziché utilizzare formule generiche come "eredi legittimi", "coniuge e figli nati e non ancora nati", o altre simili. Ulteriore precauzione consigliata, quella di fornire alla compagnia assicurativa tutte le informazioni (indirizzo, recapito telefonico e/o indirizzo email) utili a rintracciare i beneficiari in caso di decesso dell'assicurato.

Infine e se desiderato, al fine di evitare di mettere i beneficiari a conoscenza in anticipo dell'esistenza della polizza, è possibile informare una terza persona che possa attivarsi al momento dell'evento assicurato, come previsto dalle disposizioni legislative vigenti.

In conclusione, è fondamentale essere consapevoli dei propri diritti e delle procedure da seguire per recuperare polizze vita dormienti. Le normative italiane offrono le basi legali per la tutela dei diritti dei beneficiari e delle compagnie assicurative, assicurando una gestione corretta e trasparente di tali situazioni. ■

RC auto/1: riunita al Mimit la Commissione di allerta rapida sull'andamento dei costi delle polizze

Urso: "Intervenire per contrastare la dinamica al rialzo dei prezzi. Avanti con il riordino del settore assicurativo"

Si è tenuta lo scorso 14 febbraio a Palazzo Piacentini, sede del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, la riunione della Commissione di allerta rapida di sorveglianza dei prezzi – istituita con il Decreto Trasparenza che ha rafforzato i poteri di monitoraggio e di verifica del Garante – sull'RC auto.

Presenti alla riunione, il ministro Adolfo Urso e il Garante per la sorveglianza dei prezzi Benedetto Mineo, oltre ai rappresentanti delle associazioni del comparto assicurativo.

Lo scopo dell'incontro è stato approfondire le recenti dinamiche dei costi dell'RC auto, a fronte di un aumento del prezzo medio del +7,3% in termini reali tra dicembre 2023 e lo stesso periodo nel 2022, come registrato da Ivass.

L'esigenza di avviare il monitoraggio è nata a seguito delle segnalazioni pervenute agli Uffici del Garante dei prezzi, da parte di privati e di Associazioni dei consumatori, relative all'au-

mento dei costi delle polizze. Infatti, il prezzo medio pagato, rilevato nell'indagine Ivass sui prezzi effettivi per la garanzia Rc auto (IPER), è di 391 euro per i contratti stipulati nel quarto trimestre del 2023. Gli incrementi si sono registrati in tutte le province e varia tra il +4,4% e il +10,9%. Quelli maggiori si registrano a Caltanissetta (+10,9%), Roma (+10,4%) e Vercelli (+10,2%). Inoltre, il differenziale di prezzo tra Napoli e Aosta risulta pari a 242 euro, in aumento dell'1,0% su base annua e in riduzione del 46,1% rispetto al quarto trimestre del 2014. Durante la riunione sono stati, quindi, condivisi dati e informazioni utili per valutare possibili soluzioni per contribuire al contenimento strutturale dei prezzi della RC auto, in un arco temporale più breve e di concreto effetto per gli assicurati e i consumatori. Gli interventi si andranno a inserire in programma di riordino complessivo del sistema assicurativo nazionale che già conta al suo attivo l'approvazione di misure quali:

- Il recepimento della direttiva 2021/2118 del Parlamento Europeo e del Consiglio in materia di RC Auto che prevede alcune modifiche al Codice delle Assicurazioni Private e al Codice della Strada.
- La riforma della Tabella unica del valore del danno biologico delle macrolesioni (che si attendeva da 18 anni).

Lo scopo dell'incontro è stato approfondire le recenti dinamiche dei costi dell'RC auto, a fronte di un aumento del prezzo medio del +7,3% in termini reali tra dicembre 2023 e lo stesso periodo nel 2022, come registrato da Ivass

- "Questa è la prima riunione, ma ce ne saranno

A pagina 46 è possibile leggere la relazione IPER sui Prezzi Effettivi della Rc auto del consigliere dell'IVASS Riccardo Cesari al Garante per la sorveglianza dei prezzi presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy. L'indagine, istituita dall'Ivass, consente di seguire con estrema precisione statistica l'evoluzione e le caratteristiche dell'assicurazione auto.



Rc auto/2: Anapa esprime preoccupazione per i rincari

Dopo l'incontro avvenuto a Roma presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, l'associazione ha espresso timori anche per i rischi di sottoassicurazione

“L’impennata dei prezzi della Rc auto preoccupa gli agenti di assicurazione italiani che ben conoscono come il costo dell’assicurazione obbligatoria incida sui bilanci delle famiglie”

“La recente impennata dei prezzi della Rc auto, che interrompe una lunga fase di discesa, preoccupa gli agenti di assicurazione italiani che ben conoscono come il costo dell’assicurazione obbligatoria incida sui bilanci delle famiglie”. Lo ha detto **Vincenzo Cirasola**, presidente

nazionale di Anapa, Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione, nel corso della riunione promossa dal Garante per la sorveglianza dei prezzi (“Mister prezzi”) svoltasi nei giorni scorsi a Roma presso la sede del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, in presenza anche del Ministro Urso, ed avente ad oggetto l’andamento delle tariffe Rc auto. “Allo stesso tempo - ha proseguito Cirasola - mettiamo in guardia i clienti dal pericolo di sottoassicurare i propri veicoli. L’esperienza dello scorso anno, quando migliaia di autovetture sono rimaste seriamente lesionate a causa delle grandinate, dimostra quanto una garanzia accessoria - in quel caso la copertura dei rischi degli eventi naturali - può essere importante per tenere gli automobilisti al riparo da danni potenzialmente assai ingenti. Proprio in periodi come questi, ricorrere agli agenti di assicurazione mostra per



intero il suo valore per il servizio di consulenza professionale che la nostra rete è in grado di offrire.

“Ben conosciamo l'importanza della trasparenza e della concorrenza tra gli operatori ma chi va su internet, alla sola ricerca dei prezzi più bassi, deve essere consapevole che i siti privati di comparazione dei prezzi non sono rappresentativi dell'intero mercato. Quanto al sito promosso dall'Ivass, il Preventivass, non tiene conto in modo omogeneo degli sconti praticati dalle compagnie - incidono sostanzialmente sul costo del servizio assicurativo - con il risultato di offrire un'immagine spesso distorta sull'effettiva offerta del mercato. Il consiglio che diamo ai nostri clienti è: informatevi ma poi andate da un agente di assicurazione per avere il servizio migliore”. Nel corso della stessa riunione Anapa, ha preso atto con soddisfazione dell'intenzione del governo di rinviare l'entrata in vigore del Decreto legislativo n. 184/2023, di recepimento della nuova direttiva Motor dell'Unione europea (n.2021/2118) che, a suo giudizio, è stata interpretata

“Nonostante i rincari in atto mettiamo in guardia i clienti dal pericolo di sottoassicurare i propri veicoli”



L'incontro svoltosi a Roma presso la sede del Ministero delle Imprese e del Made in Italy

in modo pretestuoso a danno dei consumatori, come se il legislatore comunitario avesse voluto imporre un obbligo assoluto di assicurazione, anche per veicoli che non vengono utilizzati come strumenti di trasporto e rimangono da anni a stazionare nei garage. L'intento della direttiva è, al contrario, quello di allargare la protezione dei contratti Rc auto anche nei casi in cui un veicolo, utilizzato come strumento di trasporto e regolarmente assicurato, dovesse essere coinvolto in un incidente, anche in aree private non adibite alla pubblica circolazione. Per risolvere una situazione che rischia di arrecare danno ai proprietari di milioni di veicoli non in uso, con oneri di assicurazione inutili e costosi, Anapa ha chiesto a “Mister prezzi” di farsi portavoce delle sue proposte, perché il periodo di

sospensione venga utilizzato per trovare una soluzione pragmatica al problema. In particolare Anapa suggerisce:

- 1** di effettuare un'analisi costi-benefici dell'estensione tout court dell'obbligo assicurativo, verificando innanzitutto quanti contenziosi sono sorti in questi anni per sinistri avvenuti in aree non adibite a circolazione. Se dovesse essere accertata l'esiguità di simili contenziosi, sarebbe irragionevole procedere con soluzioni inutilmente vessatorie;
- 2** effettuare un'analisi sul modo in cui la direttiva europea è stata recepita in altri ordinamenti, per evitare che nella normativa italiana possano ravvisarsi pericoli di goldplating, cioè di vincoli regolamentari per intermediari e consumatori non necessari e non previsti in altre legislazioni comunitarie. ■

Mar Rosso: assicurazioni più care fino al 50% per le navi Usa, israeliane e britanniche

I premi per il rischio di guerra quotati per la navigazione nelle acque del Mar Rosso nelle scorse settimane hanno raggiunto l'1% del valore di una nave, rispetto a circa lo 0,7% in precedenza applicato dagli assicuratori

Gli assicuratori hanno aumentato i premi addebitati alle aziende statunitensi, britanniche e israeliane fino al 50% per le navi che transitano nel Mar Rosso con alcune compagnie che stanno evitando tali affari a causa degli attacchi da parte degli Houthi dello Yemen. Lo riferisce l'agenzia Reuters

ricordando che gli attacchi degli Houthi da novembre hanno rallentato il commercio tra Asia ed Europa e allarmato le principali potenze. Gli Houthi affermano di agire in solidarietà con i palestinesi mentre continua la guerra di Israele contro i militanti di Hamas a Gaza.

“Le navi i cui interessi possono

essere collegati a Stati Uniti, Gran Bretagna o Israele stanno ora pagando il 25-50% in più in termini di premio per il rischio di guerra rispetto ad altre navi per navigare nel Mar Rosso”, ha affermato **David Smith**, responsabile dello scafo e delle responsabilità marittime presso il broker assicurativo McGill and Partners.

“Le navi che finora hanno avuto problemi, quasi tutte hanno qualche elemento di proprietà israeliana, statunitense o britannica da qualche parte”, ha aggiunto **Marcus Baker**, responsabile globale del settore

marittimo e cargo presso il broker assicurativo Marsh. Fonti del settore assicurativo hanno affermato a Reuters che i premi per il rischio di guerra quotati per la navigazione nel Mar Rosso a fine gennaio hanno raggiunto l'1% del valore di una nave, rispetto a circa lo 0,7% in precedenza applicato dagli assicuratori. “L'apparente passaggio sicuro offerto dagli Houthi alle navi battenti bandiera o possedute da Russia, Cina – inclusa Hong Kong – e Iran è progettato per fornire un certo grado di garanzia ai mercati commerciali asso-

Gli assicuratori hanno aumentato i premi addebitati alle aziende statunitensi, britanniche e israeliane fino al 50% per le navi che transitano nel Mar Rosso con alcune compagnie che stanno evitando tali affari a causa degli attacchi da parte degli Houthi dello Yemen



Navi porta container in navigazione lungo il canale di Suez

ciati a quei Paesi”, ha sottolineato infine **Munro Anderson**, capo delle operazioni marine Vessel Protect, società specializzata

in rischi di guerra e assicurazioni. Tenendo conto di questo contesto le navi che passano per il Mar Rosso stanno aggiungen-

do messaggi ai loro profili pubblici di localizzazione indicando che hanno equipaggio cinese a bordo o che non hanno collegamenti

con società britanniche, statunitensi o israeliane, come mostrano i dati di spedizione. ■

Tratto da
intermediachannel.it

Auto, Assoutenti: con crisi Suez boom furti e carenza pezzi di ricambio, rischio stangata Rc auto

La crisi del Mar Rosso rischia di avere ripercussioni enormi per le famiglie italiane, anche attraverso l'incremento di tariffe che, indirettamente, potrebbero risentire della situazione nel canale di Suez. L'allarme viene lanciato da Assoutenti, che commenta con preoccupazione quanto denunciato da Federcarrozzeri.

*“I ritardi nelle consegne della componentistica per le auto e dei pezzi di ricambio legati alle difficoltà nei trasporti nell'area del Mar Rosso determinano a danno dei consumatori non solo aumenti diretti, ma anche rincari indiretti - spiega il presidente **Gabriele Melluso** -. La carenza di componenti e ricambi sul mercato, infatti, da un lato rischia di causare un incremento dei costi delle riparazioni delle auto incidentate, dall'altro un aumento di furti di autovetture nelle città italiane, che possono riguardare anche solo singoli pezzi delle macchine, come già avvenuto nel 2022 a seguito dello scoppio della guerra in Ucraina e della conseguente crisi dell'automotive. Ciò comporterà inevitabilmente una escalation dei costi in capo alle compagnie di assicurazioni che saranno scaricati sui consumatori attraverso un incremento delle tariffe Rc auto, già rincarate a fine 2023 del +7,8% su base annua”.*

“Un eventuale aumento del +5% dei prezzi delle polizze come impatto della crisi del Mar Rosso, darebbe vita ad una stangata da complessivi 635 milioni di euro solo sulla categoria degli automobilisti e solo a titolo di maggiore spesa sull'Rc auto” - conclude Melluso.

Il nuovo Concordato preventivo biennale: disciplina e criticità



**Stefano
Carta**

Studio Mazzocchi & Associati

Con il D. Lgs. "Accertamento", attuativo della legge delega fiscale Legge 9 agosto 2023, n. 111, è stata approvata la disciplina del Concordato preventivo biennale. Tale misura consiste in una proposta di definizione, per due anni di imposta, del reddito di impresa o di lavoro autonomo, derivante dall'esercizio di arti o professioni, e del valore della produzione netta, ai



**Stefano
Mazzocchi**

Studio Mazzocchi & Associati

fini della determinazione delle imposte sui redditi e dell'IRAP. I soggetti destinatari sono i titolari delle categorie reddituali sopra indicate, dunque persone fisiche o giuridiche, purché rientranti nel novero dei contribuenti di minori dimensioni (fatturato inferiore a 5.164.569 euro), residenti in Italia e che applicano gli indicatori sintetici di affidabilità fiscale o c.d. "ISA". Per l'anno

di imposta 2024, in via sperimentale, possono accedere al Concordato anche i contribuenti forfetari, purché non abbiano iniziato l'attività nel periodo di imposta precedente.

L'adesione a tale misura non sospende l'osservanza degli ordinari obblighi di natura contabile e dichiarativa. La proposta di definizione, infatti, viene elaborata in coerenza con i dati dichiarati dal contribuente, tenendo conto degli andamenti economici e dei mercati, oltre che delle presunzioni di redditività mutate dai c.d. "ISA", eredi degli studi di settore. L'elaborazione di questa matrice, la quale ovviamente deve essere rispettosa del principio costituzionale di capacità contributi-

va, trova limite nella normativa in materia di tutela dei dati personali, previo parere positivo del Garante la protezione dei dati personali. Infatti, l'Amministrazione finanziaria potrà utilizzare i dati ricavabili dalle banche dati elaborate dalla Pubblica Amministrazione, con esclusione di quelle di cui al D. Lgs. 18 maggio 2018 n. 51, con cui sono stati recepiti nell'ordinamento italiano i contenuti delle direttive comunitarie inerenti al trattamento dei dati derivanti dai procedimenti penali.

Occorre evidenziare che l'adesione del contribuente alla proposta lo impegna a indicare nei modelli dichiarativi gli importi oggetto di Concordato, ai fini delle imposte dirette e IRAP, e che da tale

determinazione sono escluse altre categorie reddituali quali eventuali plusvalenze e o redditi di partecipazione. L'obiettivo del Concordato preventivo biennale consiste, infatti, in una definizione dei soli redditi di lavoro autonomo o di impresa.

Ai fini dell'ammissibilità a tale misura occorrerà osservare il rispetto dell'assenza di debiti amministrati dall'Agenzia delle Entrate superiori a 5.000 euro, compresi contributi previdenziali definitivamente accertati. Si potrà accedere comunque al Concordato qualora tali debiti siano oggetto di sospensione e rateizzazione. Tra le cause di esclusione figurano l'omessa dichiarazione dei redditi in almeno uno dei tre anni precedenti a quello di applicazione del Concordato o aver riportato nello stesso periodo una condanna per reati tributari e di riciclaggio.

Si ritiene che tale misura non risulti assimilabile, nelle modalità, ad un contraddittorio. Il contribuente è tenuto a trasmettere

telematicamente solo parte dei dati necessari alla formulazione della proposta, che rimane prerogativa dell'Agenzia delle Entrate. Sarà dunque il contribuente ad accettare o meno la proposta, la quale è rinnovabile con cadenza biennale. È opportuno osservare che l'adesione al Concordato non esime il contribuente dal determinare, comunque, il proprio reddito secondo i metodi ordinari.

Come abbiamo visto, la misura è rivolta alla sola definizione dei redditi di impresa o di lavoro autonomo, che troveranno indicazione nei modelli dichiarativi. La determinazione del reddito effettivo consente al contribuente di versare i rispettivi contributi previdenziali, qualora tale reddito risulti essere superiore a quello oggetto di definizione preventiva. Il reddito effettivo risulta inoltre essere necessario al fine del riconoscimento della spettanza o per la determinazione di deduzioni, detrazioni o benefici anche di carattere non tributario, rilevando anche

ai fini della determinazione dell'Isee. L'eventuale adesione al Concordato, inoltre, non influisce ai fini della determinazione dell'IVA, per la quale valgono le regole ordinarie.

Ad ogni modo, occorre evidenziare come l'adesione al Concordato non metta a riparo da possibili accertamenti. **La norma concentra le cause di decadenza dal concordato nell'emersione, a seguito di controlli, di attività non dichiarate o indeducibilità delle passività dichiarate.** La decadenza dalla misura avviene qualora tali voci ammonfino a oltre il 30% dei ricavi dichiarati oppure siano l'effetto di violazioni qualificate dal legislatore come di non lieve entità. Rilevano inoltre, al fine della decadenza, il porre in essere violazioni per le quali non è possibile esperire il c.d. "ravvedimento operoso" ai sensi

L'eventuale adesione al Concordato, non influisce ai fini della determinazione dell'IVA, per la quale valgono le regole ordinarie, e non mette a riparo da possibili accertamenti da parte del Fisco

dell'art. 13 D. lgs. 18 dicembre 1997 n. 472, quali ad esempio omissioni dichiarative, il subire condanne penali e per reati inerenti al riciclaggio, indicazione in fase di dichiarazione di dati differenti da quelli su cui si è basata la definizione della proposta di concordato. Si fa rilevare, infine, che coloro i quali non aderiranno al nuovo istituto potrebbero essere oggetto di verifiche mirate da parte delle Autorità competenti. Sotto questa luce il Concordato appare essere una misura volta a perseguire l'adempimento spontaneo, con conseguente rimodulazione dei programmi di accertamento tributario. Si rimane tuttavia in attesa del testo di legge definitivo e della circolare esplicativa per dirimere i dubbi che insorgeranno da questa complessa normativa. ■

Le aste immobiliari sono state 88.174 nel 2023: 241 immobili al giorno, 10 all'ora

Sono 88.174 le unità immobiliari (1) oggetto di asta in Italia nel 2023 (con un controvalore di base d'asta complessivo pari a 12.012.634.822,45 euro e offerte minime per 9.009.476.116,84 euro) con un decremento di circa il 30% rispetto all'anno precedente, dovuto principalmente alla diminuzione delle aste nel settore delle procedure concorsuali (nel 2022 il numero di immobili in asta è stato di 113.056). Lo rende noto il Centro studi AstaSy Analytics di NPLs RE_Solutions nel suo "Report Aste 2023". "L'interruzione dei procedimenti giudiziari dovuta alle misure protettive introdotte per contenere gli effetti sfavorevoli della pandemia, ha avuto ripercussioni principalmente nel 2022, anno in cui, con la ripresa a pieno regime delle attività, si è cercato di realizzare il maggior numero di vendite per ridurre gli ingenti volumi accumulati a causa delle sospensioni. Il 2023 è stato un anno sostanzialmente di transizione, caratterizzato dal proseguo delle operazioni di smaltimento delle aste pregresse e, principalmente, dall'avvio delle prime procedure, esecutive e concorsuali, secondo le disposizioni dei nuovi codici nor-



Massimiliano Morana

mativi" ha dichiarato **Massimiliano Morana**, amministratore delegato di NPLs RE_Solutions.

Distribuzione territoriale degli immobili

Con riguardo alla distribuzione territoriale dei lotti in vendita, a livello

regionale la Lombardia si conferma al primo posto con 12.622 unità staggite, pari al 14,31% del totale, seguita da Sicilia con 11.215 (12,72%) Lazio con 8.553 (9,70%), Campania con 6.681 (7,58%) e Toscana con 5.713 (6,48%), mantenendo le posizioni invariate rispetto al 2022.

Si assiste, invece, a un rimescolamento delle posizioni sul piano provinciale, con l'unica eccezione di Roma che mantiene il "primato". Lo scorso anno sul podio figuravano Roma, Milano e Napoli.

Tipologie immobiliari in asta

Sotto il profilo della tipologia immobiliare, il 59,85 % delle unità appartiene alla categoria **residenziale** (in linea con il 2022 in cui rappresentava il 57,45%) ed è costituita da appartamenti, monolocali, mansarde, attici, ville e villette, nella maggior parte dei casi

REGIONE	LOTTI	VALORE PREZZI BASE TOTALI
Lombardia	12622	1.883.548.012,82 €
Sicilia	11215	1.124.904.364,14 €
Lazio	8553	1.385.010.302,62 €
Campania	6681	887.151.243,27 €
Toscana	5713	1.081.968.943,51 €



Con riguardo alla distribuzione territoriale dei lotti in vendita, a livello regionale la Lombardia si conferma al primo posto. Roma è prima a livello provinciale

PROVINCIA	2023		2022	
	POSIZIONE	LOTTE	POSIZIONE	LOTTE
Roma	1	5380	1	6054
Salerno	2	2788	19	1664
Catania	3	2554	4	3129
Perugia	4	2435	5	2987
Milano	5	2427	2	3390

¹ il numero di lotti in asta nell'anno 2023 è disponibile a fini statistici sin dal mese di dicembre 2023, in considerazione dei tempi di legge previsti per la pubblicità legale delle aste giudiziarie, che impongono la pubblicazione degli annunci almeno 45 giorni prima della vendita per le esecuzioni immobiliari e 30 giorni prima della vendita per le procedure concorsuali

tutte abbinate ad autorimesse e/o cantine. Il dato non stupisce considerato che il numero di esecuzioni immobiliari, che hanno ad oggetto principalmente abitazioni, supera abbondantemente il numero delle procedure concorsuali, che per la natura del debitore coinvolgono principalmente beni a destinazione commerciale/industriale.

In calo rispetto al 2022 sono invece negozi, uffici e locali adibiti a uso commerciale che dal 12,28% sono scesi al 9%, mentre resta invariata al 3,3% la posizione dei capannoni industriali/commerciali/artigianali, opifici e laboratori. Leggermente in salita rispetto al 2022, è la percentuale dei magazzini che nel 2023 si attesta al 4,26% rispetto al precedente 3,05%.

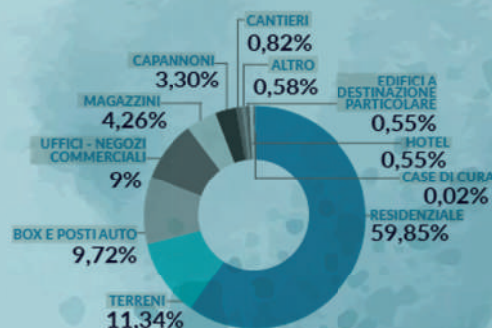
Una fetta importante del mercato delle aste è rappresentata dai terreni, agricoli e edificabili (11,34%), che includono aree importanti

situate nelle più prestigiose zone vicine del Paese, e un buon numero di terreni edificabili che ad oggi non hanno però l'appeal commerciale di un tempo, quando i comuni consentivano l'iper-edificazione in cambio del pagamento di "oneri di urbanizzazione". È debito precisare che dette aree sono concentrate prevalentemente in provincia al di fuori delle grandi aree metropolitane. Degno di segnalazione è un lieve aumento, dallo 0,49% del 2022 allo 0,82%, di cantieri in corso di costruzione, finiti, semifiniti, abbandonati o parzialmente realizzati che, sotto la guida di una diligente imprenditoria locale, possono costituire un valore aggiunto significativo, riducendo lo sfruttamento del territorio e sottraendo alle amministrazioni comunali il problema della sicurezza dei luoghi di cantiere abbandonati, a volte, rischiosi.

Seppur incidano modestamente in misura percentuale, con solo lo 0,55% (in lieve aumento rispetto allo 0,47% del 2022) non trascurabile è il dato relativo alle strutture ricettive. Il comparto dell'hospitality ha subito una sensibile battuta d'arresto a causa dell'interdizione del turismo e, nonostante le misure contenitive adottate dal Governo, non tutte le strutture sono state in grado di sostenere le spese indi-

spensabili e riprendere le attività ripagando i debiti maturati: ne è conseguito un inevitabile incremento delle unità in vendita. È evidente che per complessi immobiliari di tale entità sia più difficoltoso individuare un soggetto interessato all'acquisto. "Per quanto la modalità della vendita competitiva favorisca un progressivo aumento del prezzo di vendita, le risorse necessarie per acquistare e gestire un complesso alberghiero riducono la platea dei potenziali compratori e, conseguentemente, la probabilità che il bene venga aggiudicato a un prezzo soddisfacente. Con la ripresa del turismo, considerate le innume-

Sotto il profilo della tipologia immobiliare, il 59,85% delle unità appartiene alla categoria residenziale



TIPOLOGIA	LOTTE	%	VALORE PREZZI BASE
Altro	513	0,58	141.293.339,57 €
Box / Posti auto	8574	9,72	281.971.024,50 €
Cantieri in costruzione	723	0,82	218.816.735,66 €
Capannoni	2909	3,30	1.653.300.711,06 €
Case di cura	21	0,02	21.509.722,70 €
Edifici a destinazione particolare	482	0,55	203.958.401,21 €
Hotel	484	0,55	583.486.548,88 €
Magazzini	3759	4,26	346.201.721,76 €
Palazzi e castelli	11	0,01	14.979.280,49 €
Residenziale	52773	59,85	5.976.133.950,69 €
Terreno	9988	11,34	1.225.359.440,85 €
Uffici / Negozi / Commerciali	7937	9,00	1.345.623.945,09 €
Totale	88174	100,00	12.012.634.822,45 €

revoli potenzialità del nostro Paese, è opportuno valutare la possibilità di gestire la crisi delle strutture ricettive attraverso soluzioni alternative, finalizzate non alla liquidazione dei beni, che in assenza di acquirenti potrebbero restare per troppo tempo in stato di abbandono, ma bensì alla riabilitazione dell'attività individuando già all'origine l'acquirente più adeguato" precisa Morana.

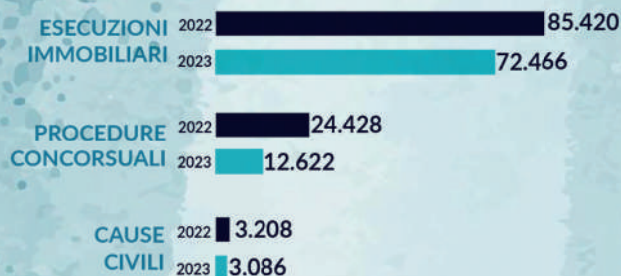
Provenienza degli immobili messi all'asta (fallimenti di società o incapacità di sostenere le rate del mutuo di singoli nuclei familiari)

I dati raccolti rivelano una diminuzione dei lotti in vendita, quasi dimezzati se si considerano le sole procedure concorsuali, il che è sicuramente positivo. Si riferiscono a "Procedure Concorsuali", tutte quelle vendite ai sensi del R.D. 267/1942 [Legge Fallimentare] che fanno capo a fallimenti, concordati preventivi, liquidazioni coatte amministrative, nonché tutte le vendite riferite a procedure avviate secondo il nuovo Codice della Crisi di Impresa D.Lgs. 14/2019, ad esempio gli accordi di composizione della crisi, la liquidazione del patrimonio del debitore, i piani di ristrutturazione. Precisiamo invece

che si definiscono "Esecuzioni Immobiliari" tutte quelle procedure cui alla base è stato trascritto un pignoramento immobiliare, che porta alla vendita coattiva dell'immobile, sia di proprietà della persona fisica che giuridica. Definiamo invece con il termine "Altro" tutte le procedure di divisione giudiziale tra coniugi o eredi e/o cause civili, eredità giacenti che, pur passando dalla vendita all'asta del bene, non configurano pignoramento o fallimento. La maggior parte dei lotti in asta, ossia l'82,18%, è riconducibile a procedure di Esecuzione immobili-

liare, mentre il 14,32% è riferito a procedure concorsuali riconducibili sia alla nuova sia alla vecchia normativa, una parte residuale alle procedure civili.

"Si dovrà attendere la fine del 2024 per iniziare a intravedere gli effetti delle riforme legislative attuate a partire dal 2023, ma la diminuzione dei lotti in vendita fa ben sperare che qualcosa si stia muovendo. Sarà fondamentale col nuovo anno esaminare gli effetti delle nuove riforme, sia in tema di procedure concorsuali (nuovo codice della crisi e dell'insolvenza) sia di esecuzioni



La maggior parte dei lotti in asta è riconducibile a procedure di esecuzione immobiliare. Nel 2023 sono stati messi all'asta ben 35.432 beni di categorie differenti non appartenenti alla categoria degli immobili

TIPOLOGIA LOTTO	LOTTE	PREZZI BASE LOTTE
Beni mobili	34841	335.327.017,72 €
Aziende	340	213.965.748,63 €
Crediti e valori	121	20.955.034,12 €
Altro	130	22.576.290,81 €
Totale	35432	592.824.091,28 €

immobiliari (riforma Cartabia), che si prefiggono gli obiettivi di favorire interventi tempestivi finalizzati a evitare la crisi e di disincentivare il ricorso alle aste, come testimonia l'introduzione della possibilità di "vendita diretta" su richiesta del debitore", precisa Morana. Ridurre costi e durata delle procedure, incentivare una diagnosi anticipata dello stato di difficoltà per ogni categoria di debitore, salvaguardare la capacità imprenditoriale ove la crisi sia contingente, agevolare le trattative tra le parti, prediligendo le soluzioni che favoriscono il superamento della crisi e semplificare il sistema normativo, uniformando la disciplina dei debitori siano essi consumatori o professionisti, sono i principali propositi del legislatore. Pertanto, laddove dovessimo assistere a una riduzione delle aste, potrebbe essere un segnale di successo degli intenti legislativi. È importante monitorare i dati relativi ai procedimenti introdotti con il nuovo Codice della crisi d'impresa, da leggere combinatamente a quelli relativi alle esecuzioni immobiliari, per meglio comprenderne l'andamento".

Altri lotti

Oltre ai lotti appartenenti alla categoria "immobiliare", è interessante osservare le vendite coattive riguardanti i beni mobili (intesi più genericamente come beni strumentali), i crediti e valori, e le aziende. Nel 2023 sono stati messi all'asta ben 35.432 beni di categorie differenti non appartenenti alla categoria degli immobili. Tra questi spiccano le aziende, conseguenza della volontà normativa del CCII (codice crisi d'impresa) che tutela il bene "impresa" come insieme da preservare e non come agglomerato di singoli e separati asset. I beni mobiliari sono per la maggior parte dei lotti riferibili alla categoria "macchine utensili" che rappresentano quasi il

TIPOLOGIA	NUMERO LOTTI	VALORE PREZZI BASE
Macchine utensili	12.527	164.652.948,74 €
Autoveicoli	6.969	43.677.956,63 €
Arredamento	5.809	19.996.679,13 €
Altre categorie	4.478	58.835.085,65 €
Arte	2.104	16.002.280,78 €
Abbigliamento	1.549	13.696.710,79 €
Informatica	1.303	2.763.694,64 €
Nautica	102	15.701.661,36 €
Totale	34.841	335.327.017,72 €

36% del totale con 12.527 lotti in vendita per un controvalore pari a 164.652.948,74 euro, seguita da autoveicoli e arredamento. Il settore dei crediti deteriorati è invece in continua trasformazione e così gli strumenti a disposizione per la loro

miglior gestione. I prossimi mesi ci diranno se gli interventi normativi restituiranno i risultati auspicati, fornendo in ogni caso utili suggerimenti per evolvere verso un sistema win-win che soddisfi i molteplici interessi coinvolti. ■

CHI È MASSIMILIANO MORANA

Massimiliano Morana è CEO e membro del CdA di NPLs RE_Solutions dal 2021. Morana ha fatto parte di IRE Advisory con la delega allo Sviluppo, sino all'entrata di quest'ultima in YARD, dove è stato collaboratore e business developer. Morana è stato Direttore Generale e Direttore Commerciale di PATRIGEST del Gruppo Gabetti. Inoltre, è stato Direttore Generale di ABACO SERVIZI S.r.l. con delega allo Sviluppo del business.

NPLs RE_SOLUTIONS

NPLs RE_Solutions è specializzata nei servizi di advisory strategica nel settore degli NPE e supporta i propri clienti in tutte le fasi del processo di definizione delle strategie, di gestione e recupero dei crediti NPE: dalla analisi dei portafogli alla individuazione della migliore strategia di recupero, alla gestione di single name/special situation e al sub-servicing operativo per la gestione delle procedure giudiziali e il recupero stragiudiziale. NPLs RE_Solutions opera al servizio di servicer, banche, investitori qualificati, banche d'affari e partecipa al Tavolo di Studio delle Esecuzioni Italiane T.S.E.I. ed è società autorizzata ai sensi ex art. 115 TULPS. NPLs RE_Solutions coordina la rete degli AstaSy Point, 80 strutture autonome esperte di esecuzioni immobiliari e procedure concorsuali sul territorio e il Centro Studi AstaSy Analytics, che ogni anno produce il Report Aste. NPLs RE_Solutions è società controllata dal Gruppo RINA Prime Value Services, la legal entity di RINA in ambito Real Estate.

Inclusione della ritenuta d'acconto per gli agenti: Anapa critica la misura

Vincenzo Cirasola: “Non porterà neanche un euro nelle casse dello Stato, mentre arrecherà un grave danno alla categoria degli agenti ed intermediari assicurativi”



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete ImpresAgenzia

Tra le novità inserite nella Finanziaria 2024 è prevista l'applicazione, a decorrere dal 1° aprile 2024, della ritenuta d'acconto “anche agli agenti di assicurazione per le prestazioni rese direttamente alle imprese di assicurazione”. Anapa, l'Associazione Nazionale degli Agenti Professionisti di Assicurazione, ha espresso una forte insoddisfazione nei

confronti del Governo per la disposizione inserita nella Legge di Bilancio per il 2024 che ha soppresso l'esenzione accordata sin dal 1973 agli intermediari assicurativi. Il presidente di Anapa **Vincenzo Cirasola** si è detto deluso per il fatto che la norma, già presente nella bozza iniziale del provvedimento, non sia stata cassata nonostante le buone ragioni esposte dal sindacato anche in un incontro con il viceministro Maurizio Leo. In quell'occasione il sindacato aveva sottolineato che la disposizione, collocata al comma 2 dell'articolo 23 dell'articolato legislativo (“Misure di contrasto all'evasione e razionalizzazione delle procedure di compensazione dei crediti”), non porterà neanche un euro nelle casse dello Stato, mentre arrecherà un grave danno alla categoria degli agenti ed intermediari assicurativi. Nelle schede di lettura alla Legge di Bilancio, l'introito

L'entrata in vigore della norma è prevista per il 1° aprile 2024

previsto con la introduzione della ritenuta d'acconto è stato stimato in 583 milioni nel 2024 ed in 778 milioni nei tre anni successivi, fondato su un'inverosimile ipotesi di evasione fiscale, che emergerebbe proprio grazie al provvedimento. Lo Stato, richiamandosi alle risultanze del “Monitoraggio dell'evasione fiscale e contributiva”, stima che i compensi dichiarati dagli intermediari del settore assicurativo (broker, agenti, subagenti, produttori e procacciatori d'affari), pari a 9,3 miliardi nel 2021, siano significativamente inferiori a quelli effettivamente percepiti e che, secondo il dossier parlamentare, sarebbero ammontati in quell'anno a ben 19 miliardi. La ritenuta d'acconto farebbe

appunto emergere il sommerso, determinando gli introiti sopra indicati. In pratica, secondo le stime del Governo, ci sarebbe una presunta evasione fiscale (Irpef e Ires), del 51% che è del tutto irrealista, visto che gli intermediari ricevono le provvigioni dalle proprie mandanti, che sono società quotate in borsa o con i bilanci comunque certificati, con i mandati di pagamento sempre tracciati.

La norma, piuttosto, è atta a produrre significativi danni agli intermediari poiché la misura toglie liquidità alle agenzie, soprattutto le più piccole - quelle finanziariamente più fragili - tenuto conto, per giunta, che la ritenuta si calcola al lordo, mentre le imposte da compensare successivamente per l'esercizio si pagano al netto delle spese sostenute dagli agenti; la rete distributiva del settore assicurativo, sconta un difficile momento congiunturale di mercato, con gli indicatori tecnici che sono entrati in territorio negativo, in alcuni dei rami in cui l'intermediazione agenziale detiene le maggiori quote (assicurazioni sulla casa e Rc Auto). Questo comporta il venir meno di quella parte di provvigioni vincolate al positivo andamento degli indicatori tecnici.

"Quando queste semplici verità troveranno conferma nel corso dell'anno - ha spiegato Cirasola - il Governo dovrà trovare altre fonti per coprire un buco nel bilancio pubblico, ma intanto gli agenti avranno già subito un danno non indifferente". ■

Nelle schede di lettura alla Legge di Bilancio, l'introito previsto con la introduzione della ritenuta d'acconto è stato stimato in 583 milioni nel 2024 ed in 778 milioni nei tre anni successivi, fondato su un'inverosimile ipotesi di evasione fiscale

Anapa: Ivass sulla strada giusta per la semplificazione, ma occorre fare di più

L'associazione degli agenti d'assicurazione Anapa Rete ImpresAgenzia ha espresso un giudizio favorevole sulle norme di semplificazione annunciate dall'Ivass negli obblighi informativi sulla distribuzione dei prodotti assicurativi, ma ha anche auspicato ulteriori altri passi avanti nella stessa direzione. Anapa ha preso parte alla consultazione promossa su questi temi dall'autorità di vigilanza, conclusa in questi giorni, apprezzando lo spirito dell'iniziativa. "La necessità di rendere più snella e intellegibile la documentazione di rito - è detto nelle osservazioni di Anapa - risponde infatti alla duplice esigenza di agevolare la comprensione del consumatore altrimenti destinatario di informazioni ridondanti e spesso non considerate e, contemporaneamente, di alleggerire la complessità dell'attività di distribuzione". In particolare Anapa concorda con l'orientamento di Ivass di sintetizzare in un unico documento pre-contrattuale le informazioni sul distributore del prodotto che, attualmente sono fornite al risparmiatore in più moduli, con contenuti spesso ridondanti. Tutto ciò, fa presente l'associazione, "è coerente con l'intenzione di semplificazione e di riduzione della documentazione che racchiude così, tutte le informazioni, compreso il raccordo con l'informativa di prodotto, una volta sola in un unico documento". Analogamente, per Anapa, si deve procedere anche nell'informativa sul prodotto dove i propositi dell'Ivass si limitano per il momento a razionalizzare, semplificandoli, gli adempimenti finora esistenti e mantenendo l'attuale set informativo suddiviso in diversi allegati. Anapa, invece, "ritiene che, l'aggregazione dei contenuti presenti nei DIP aggiuntivi a quelli contenuti nei DIP base/KID/IPID, possa coniugare una miglior efficacia dell'informazione al contraente e ridurre gli oneri organizzativi sugli operatori divenendo così, a tutti gli effetti, sostenibile". "Ciò - argomenta ancora Anapa nella sua risposta alla consultazione - anche in relazione al fatto che le informazioni riportate sui DIP aggiuntivi relative ai rischi esclusi, limitazioni, costi e target, debbano essere immediatamente evidenti al contraente in sede precontrattuale, ai fini della comprensione delle caratteristiche del prodotto senza essere perciò inseriti in un ulteriore documento, la cui definizione 'aggiuntivo' possa essere impropriamente ritenuto, dal consumatore, ulteriore se non addirittura eventuale e latore di informazioni di scarsa rilevanza".

Aiba intitola il convegno nazionale 2024 "A.I.

AM A BROKER - L'evoluzione del ruolo del Broker nell'era dell'AI: potenzialità, etica e sviluppo sostenibile". L'evento si terrà mercoledì 10 aprile a Roma presso Villa Miani a partire dalle ore 9.30 e sarà una mattinata di lavori incentrata sul tema dell'intelligenza artificiale, di cui verranno analizzate le implicazioni sociali, il legame con la sostenibilità e le trasformazioni che potrà portare nel settore assicurativo e dell'intermediazione. L'evento è aperto a tutti e fruibile sia in presenza, sia in diretta streaming sul canale YouTube AIBA_Broker. Il presidente Aiba **Flavio Sestilli**, che, come di consueto, aprirà i lavori, introduce così il tema del convegno: "L'evoluzione e la competizione dei mercati finanziari e assicurativi è già oggi supportata ed affiancata, e ancor più lo sarà in futuro, dall'innovazione e dall'evoluzione tecnologica. Molte professioni sono in profondo cambiamento; la necessità di condividere esperienze e informazioni, oltreché la difficoltà di elaborare una enorme mole di dati,

A Roma il convegno nazionale dell'Aiba

L'appuntamento dal titolo "Ai AM A BROKER - L'evoluzione del ruolo del Broker nell'era AI" è per mercoledì 10 aprile presso Villa Miani. Iscrizioni in presenza su prenotazione



Flavio Sestilli
presidente Aiba

sta influenzando profondamente sulla ridefinizione dei processi produttivi e sull'organizzazione delle aziende. Inoltre, la modalità di fruizione di beni e servizi è destinata a mutare profondamente nel prossimo futuro, anche per un sostanziale cambiamento delle abitudini di consumo delle nuove generazioni. In questo quadro l'Intelligenza artificiale in tutte le sue possibili declinazioni è destinata ad assumere un ruolo sempre più crescente e pervasivo." Seguiranno gli interventi istituzionali del con-

sigliere Ivass Riccardo Cesari e della presidente di Ania Maria Bianca Farina e lo speech di Tiziana Catarci, direttrice del Dipartimento di Ingegneria Informatica, Automatica e Gestionale "A. Ruberti" presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza". Nella seconda parte della mattinata, la tavola rotonda moderata dal giornalista Andrea Cabrini e che vedrà la partecipazione di Umberto Guidoni (co-direttore Generale Ania), Lorenzo Maternini (co-founder Talent Garden), Fausto Parente (Eiopa executive director), Flavio Sestilli (presidente Aiba) "Sentiamo l'esigenza di definire un possibile scenario di riferimento al fine di comprendere le ricadute etiche, sociali, ambientali e di sostenibilità che la trasformazione che stiamo già affrontando implica - conclude Sestilli -.

Vogliamo approfondire sul piano tecnico, finanziario e assicurativo, le possibili ripercussioni che l'A.I. potrà comportare per i Broker". Per iscriversi al convegno in presenza è possibile registrarsi attraverso l'apposito form nella sezione eventi del sito o tramite App Aiba, scaricabile su Android e iOS. Per ulteriori informazioni, contattare la segreteria dell'associazione inviando un'e-mail a eventi@aiba.it ■

Verranno analizzate le implicazioni sociali dell'IA, il legame con la sostenibilità e le trasformazioni che potrà portare nel settore assicurativo e dell'intermediazione

È in edicola BancaFinanza



ABBONATI!

- € 25,00 VERSIONE CARTACEA - 5 NUMERI
- € 23,00 VERSIONE DIGITALE IN PDF - 5 NUMERI

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

- Chiama il n. 0171-392201 (dalle 8,30 alle 12,30)
- Invia una email a: diffusione.newspapermilano@gmail.com

Visita il sito www.newspapermilano.it

Il soccorso istruttorio nel nuovo Codice dei contratti



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

L'articolo 101 del nuovo Codice dei contratti pubblici (decreto n. 36/2023) ha modificato in modo significativo l'istituto del soccorso istruttorio

L'articolo 101 del nuovo Codice dei contratti pubblici (decreto n. 36/2023) ha modificato in modo significativo l'istituto del soccorso istruttorio, chiarendone in modo innovativo le caratteristiche sostanziali e procedurali e, allo stesso tempo, ampliandone l'ambito di applicazione attraverso la legiferazione di alcuni casi giurisprudenziali sviluppatisi durante il periodo in cui era in vigore la precedente versione del codice.

L'articolo oggetto della presente trattazione ha chiarito in modo innovativo le caratteristiche sostanziali e procedurali; legiferando sulla base di alcuni casi giurisprudenziali sviluppati in vigore del precedente codice (Decreto n. 50/2016) ne ha notevolmente ampliato l'ambito di applicazione.

In generale, nel settore degli appalti pubblici, il soccorso istruttorio costituisce l'applicazione dei principi di affidamento e di buona fede che rispondono alle norme di leale collaborazione e di reciproca fiducia tra amministrazioni ag-

giudicatrici e operatori economici: se non vengono corretti o rettificati gli errori formali che comportano l'esclusione, ne consegue che le procedure di gara si contraddistinguono per eccessivo formalismo, fatto che potrebbe pregiudicare la qualità dell'offerta e il raggiungimento degli obiettivi perseguiti dall'amministrazione aggiudicatrice nella procedura di gara. Peraltro, questo aspetto, se non perseguito, sarebbe in contrasto con il principio di risultato sancito dall'articolo 1 del nuovo Codice come confermato anche alla giurisprudenza corrente.

Rispetto al Codice del 2016 (ormai abrogato) che prevedeva un solo comma (il comma 9) dell'articolo 83 sull'assistenza preliminare, l'odierno decreto n. 36/2023 contempla un articolo specifico (l'articolo 101) che disciplina in modo più organico l'argomento. Partendo dal comma 1, l'articolo riporta, attraverso alcune specificazioni, le ipotesi tradizionalmente codificate in materia di correzione delle carenze relative alla documentazione amministrativa per

indicare i requisiti generali, mentre ai commi 3 e 4 prevede la formulazione di requisiti di chiarimento da parte della stazione appaltante in materia di offerte tecniche ed economiche; rilevante è l'aspetto innovativo che inquadra le ipotesi di correzione volontaria di errori materiali relativi alle offerte da parte degli operatori economici. A tale regolamentazione si è aggiunto un recente pronunciamento del Consiglio di Stato (n. 7870 del 2023) che, in combinato con le prescrizioni codicistiche, ha ben delineato il perimetro della materia indicando le singole fattispecie. Seguendo le disposizioni indicate è possibile elencare le seguenti casistiche disciplinate:

A) Soccorso integrativo o complementivo (comma 1, lettera a): il suo scopo è quello di consentire agli operatori economici di integrare, essenzialmente da un punto di vista quantitativo, la mancanza dei cosiddetti documenti amministrativi necessari per la loro partecipazione alla procedura di gara. In base a tale disposizione, quindi, è possibile completare gli elementi mancanti dei documenti presentati all'amministrazione aggiudicatrice entro il termine di presentazione dell'offerta mediante la domanda di partecipazione alla gara o il DGUE (al fine di eliminare eventuali dubbi interpretativi sorti in giurisprudenza durante il periodo di vigenza della precedente disposizione), ed è esplicitamente

Un recente pronunciamento del Consiglio di Stato ha ben delineato il perimetro della materia indicando alcune singole fattispecie

contemplata anche l'ipotesi di mancata presentazione della garanzia provvisoria, nonché le ipotesi di mancata presentazione di contratti di associazione in partecipazione e degli impegni a rilasciare procure speciali collettive in caso di raggruppamenti di concorrenti non ancora costituiti, purché risultanti anche da documenti di data certa anteriore al termine di presentazione delle offerte (parliamo sempre di omissioni formali).

B) Soccorso sanante (comma 1, lettera b): gli operatori economici possono sanare le omissioni, le inesattezze o le irregolarità dei documenti amministrativi da un punto di vista qualitativo. Questa ulteriore ipotesi consente di sanare omissioni, inesattezze e irregolarità nelle domande di partecipazione alla gara, nei DGUE e in ogni altro documento richiesto dall'amministrazione aggiudicatrice per partecipare alla procedura di gara; restano fermamente esclusi i documenti che comprendono le proposte tecniche ed economiche e le omissioni, inesattezze e irregolarità che incidono circa l'individuazione dell'identità del concorrente: questi restano aspetti insanabili.

C) Soccorso istruttorio in senso stretto (comma 3): la seguente misura consente alla stazione appaltante di richiedere chiarimenti o spiegazioni sul contenuto sia delle offerte tecniche che delle parti economiche; questo al fine di accertare l'esatto contenuto dell'offerta e, in caso di ambiguità, indagare sulle reali intenzioni delle imprese partecipanti. Ovviamente è fermo il divieto di apportare modifiche.

Il Regolamento prevede quindi che la parte contraente possa sempre chiedere all'operatore economico chiarimenti sul contenuto dell'offerta tecnica, dell'offerta economica e dei relativi allegati al fine di chiarire gli scopi utili a conoscere l'esatta intenzione del partecipante (in precedenza rientrava nelle attività definite "soccorso procedimentale").

D) Soccorso correttivo (comma 4): a differenza di altre ipotesi, consente all'operatore economico di correggere gli errori che incidono materialmente sul contenuto dopo il termine di presentazione delle offerte tecniche ed economiche - fino alla data di apertura - sotto la duplice condizione del vincolo formale del rispetto dell'anonimato e del vincolo sostanziale della non correggibilità del contenuto.

Pertanto, l'ultimo caso previsto dalla nuova normativa è che, fino alla data di apertura delle offerte, gli operatori economici possono, anche dopo il termine di presentazione, con le stesse modalità di

presentazione della domanda di partecipazione, chiedere la correzione di errori materiali eventualmente presenti nell'offerta tecnica o economica. Fermo restando che la correzione richiesta non comporti presentazione di una nuova offerta - o comunque, una sua modifica sostanziale - e che sia comunque garantito l'anonimato.

Senza alcun dubbio siamo di fronte ad una novità importante: si fornisce all'operatore economico la possibilità di correggere, con impulso autonomo, gravi errori commessi nella preparazione dell'offerta. Altra importante novità è il termine minimo che la stazione appaltante può assegnare all'operatore economico e la possibilità di attingere al fascicolo virtuale dell'operatore economico (FVOE) per acquisire direttamente eventuali documenti mancanti nell'offerta.

Riepilogando le precedenti fattispecie, previste dall'art. 101 del Codice, in coordinamento con i pronunciamenti del C.d.S. e le indicazioni contenute nella delibera ANAC 309/2023 - c.d. "bando tipo" - si è innanzitutto confermato - oltre ogni ragionevole dubbio - che non è possibile ammettere integrazioni o correzioni circa il contenuto delle offerte tecniche o economiche (diversamente si andrebbe in contrasto con il principio di parità di trattamento tra i concorrenti) e si sono configurate le seguenti possibilità di soccorso istruttorio ammissibile:

1. per sanare l'omissione, l'incompletezza o irregolare presentazione delle dichiarazioni relative al possesso dei requisiti di partecipazione e le altre domande incomplete o irregolari;
2. la mancata sottoscrizione della domanda di partecipazione, delle dichiarazioni richieste e del modulo di offerta;
3. per sanare la mancata produzione del contratto di avvalimento, della garanzia provvisoria, del mandato collettivo speciale o dell'impegno a conferire mandato collettivo, purché i suddetti documenti siano preesistenti e comprovabili con data certa anteriore al termine di presentazione dell'offerta.

A questo punto la disquisizione inevitabilmente ricade sull'argomento che più ci appassiona, vale a dire la garanzia fideiussoria che accompagna la richiesta di partecipazione alla procedura di appalto.

Ed è altrettanto inevitabile che l'approfondimento ricada sul punto nodale della data certa. Anche il recente pronunciamento del TAR di Bologna (12 gennaio u.s.) ha ricalcato il medesimo principio secondo il quale è possibile sanare la domanda di partecipazione "purché i suddetti

documenti siano preesistenti e comprovabili con data certa anteriore al termine di presentazione dell'offerta".

Orbene è noto che tutte le garanzie vengono rilasciate in firma digitale in conformità con quanto previsto dal Codice, prima ancora che dalle buone pratiche. Ed è altrettanto noto che la firma digitale garantisce sull'identità di chi ha firmato il documento, sulla validità legale del documento, sulla sua integrità poiché risulta impossibile modificare il documento una volta firmato senza che ne sia compromessa la verifica, ma non viene fornita la data di apposizione della firma digitale sul documento. Quindi la questione rimane aperta circa gli aspetti che riguardano le famose appendici di precisazione: a tutti i cauzionisti sarà capitato, almeno una volta, di dover integrare la fideiussione provvisoria con un'appendice di precisazione. Non ho memoria di appendici respinte per carenza di data certa. Quindi la questione che si ripropone è relativa al concetto di data certa che rimane, almeno per il momento, fuori dalla possibilità di controllo, fino a quando la firma delle garanzie contemplerà la "semplice" firma digitale. ■

A tutti i cauzionisti sarà capitato, almeno una volta, di dover integrare la fideiussione provvisoria con un'appendice di precisazione. Non ho memoria di appendici respinte per carenza di data certa

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

Quattro anni di Italian Insurtech Association, l'associazione che aiuta la digitalizzazione del comparto assicurativo



Simone Ranucci
Brandimarte

Italian Insurtech Association spegne le candeline del suo 4° compleanno. Nata nel 2020 con la volontà di creare maggior consapevolezza nei confronti della digitalizzazione del comparto assicurativo in Italia, ed a supportare un utilizzo sostenibile e profittevole dell'Insurtech, IIA ha monitorato in questi anni il cam-

Oltre 40 ricerche per favorire una consapevolezza della cultura assicurativa, 2.000 ore di formazione erogate a compagnie e startup e 150 eventi di networking per i propri associati

biamento di rotta tangibile dell'Insurtech in Italia. Il primo anno dell'associazione gli investimenti del comparto arrivavano a malapena a 50 milioni di euro, per poi aumentare vertiginosamente già nel 2021 con un +460% e arrivare e toccare quota 800 milioni di euro a fine 2023, con l'ambizioso obiettivo di 1 miliardo che è ormai a portata di mano e rimane fissato per il 2024. L'associazione è diventata nel tempo un punto di riferimento per la divulgazione dell'innovazione assicurativa in Italia

e per lo sviluppo delle competenze tecno-digitali raggiungendo traguardi importanti come: oltre 200 soci ed un consiglio direttivo rappresentativo dei leader del settore assicurativo in Italia, più di 40 ricerche finalizzate con primarie aziende di consulenza e istituti di analisi, 2.000 ore di formazione destinate a compagnie, brokers,

reti, tech providers e start up, 150 eventi di networking per i propri associati. Inoltre IIA vanta una relazione consolidata con oltre 20 associazioni insurtech nel mondo e 15 istituti accademici. Un lavoro di divulgazione importante che ha portato beneficio a tutta la filiera. In soli 3 anni la percentuale di consumatori che

L'associazione è diventata nel tempo un punto di riferimento per la divulgazione dell'innovazione assicurativa in Italia e per lo sviluppo delle competenze tecno-digitali



Italian Insurtech Association è diventata punto di riferimento per la divulgazione dell'innovazione assicurativa in Italia

acquistano polizze digitali è passata dal 10% del 2020 al 57% del 2023, sintomo di una maggior educazione dei cittadini verso le nuove opportunità digitali offerte dal mercato. Dai report emergono le tante molteplicità dell'Insurtech, non solo consumatore digitale, ma anche analisi del broker tech, delle nuove competenze, una mappatura degli investimenti e i molteplici aspetti che permettono di capire sempre meglio il comparto e la sua evoluzione. Tante le sfide per il settore identificate da IIA, che saranno fondamentali per la crescita del mercato: il ruolo sempre più accentratore della tecnologia, le nuove

tipologie di prodotti, come l'embedded insurance, che avranno un peso specifico sempre maggiore. La tecnologia può infatti aiutare e snellire i processi grazie alle soluzioni di AI, IoT e blockchain che rappresentano un'opportunità di crescita anche a livello di posti lavoro. L'associazione ha delineato negli anni quali saranno le nuove competenze richieste nel mercato, in particolare si evidenziano: data manager, cloud architect,

data analytics, warehousing & business intelligent, project & program management. Vi è, poi, il tema delle competenze e del reperimento di professionisti, l'altra grande sfida che IIA e il mercato assicurativo si trovano ad affrontare. IIA si è fissata il compito di posizionare, entro il 2030, l'Insurtech fra i cinque settori più attrattivi per i talenti quando si parla di innovazione, mentre al momento è al 14° posto per quanto ri-

guarda le professioni innovative. "Giunta al suo quarto anno IIA rinnova il suo impegno di promotore dell'innovazione del comparto assicurativo, accennando la sfida senza precedenti lanciata dell'AI e dalle nuove tecnologie che andranno a impattare sul mercato" ha commentato **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente di Italian Insurtech Association. "Sebbene l'Italia sia il paese che vanta le origini del settore resta ancora fortemente sotto assicurata, basti pensare che solo un immobile su due, ad uso abitativo, è assicurato in Italia e che la maggior parte dei cittadini ha assicurato solamente la propria vettura. Il

POLIZZE DIGITALI

57%

percentuale di consumatori che acquistano polizze digitali: è passata dal 10% del 2020 al 57% del 2023

comparto assicurativo mantiene però un ruolo strategico, valendo da solo circa il 7% del PIL Italiano. Questo vuol dire che innovare il settore Insurtech può portare benefici a livello economico a tutto il Paese. Catturare maggiori investimenti diventa fondamentale per sovvenzionare l'ecosistema startup e attrarre un bacino di talenti che aiuti la crescita del comparto rendendolo a sua volta più attrattivo nei confronti di investitori e talenti, portando così tutto il sistema Paese a essere più competitiva".

Per l'anno appena iniziato IIA prosegue il suo impegno nell'incoraggiare sempre più l'innovazione nell'ambito assicurativo, mantenendo lo spirito e lo statuto di un'associazione no profit. Oltre a 8 nuove ricerche realizzate con partner di rilievo, IIA ha in serbo per il 2024 un calendario ricco di eventi in presenza dedicati a temi verticali: momenti di networking e scambi di idee per tutte le realtà che vi partecipano, dove sono affrontati temi come l'impatto dell'intel-

ligenza artificiale nel settore assicurativo, claims, nuovi canali distributivi, insieme all'evento più importante ovvero l'Italian Insurtech Summit, quest'anno al suo primo lustro.

"Quest'anno IIA si impegna a continuare il lavoro di awareness sull'Insurtech con una serie di eventi tematici dedicati. A inaugurare il calendario sarà il tanto discusso tema dell'intelligenza artificiale generativa. Venerdì 12 aprile,

Per l'anno appena iniziato IIA prosegue il suo impegno nell'incoraggiare sempre più l'innovazione nell'ambito assicurativo, mantenendo lo spirito e lo statuto di associazione no profit

saremo a Le Village a Milano in Corso di Porta Romana 61, con il primo e più grande incontro sull'impatto dell'intelligenza artificiale sul settore assicurativo. Nel corso della giornata si alterneranno sul palco i top player

del mondo assicurativo, insieme ad istituzioni ed esperti di AI per dialogare sulle più recenti innovazioni che impatteranno il settore e sui benefici e i rischi che caratterizzeranno il panorama assicurativo da qui ai prossimi anni". ■

Presentato il calendario eventi 2024

Italian Insurtech Association ha presentato il programma 2024: 9 ricerche e 5 eventi in presenza, per raccontare la trasformazione del mercato assicurativo. Si parte il 12 aprile 2024 presso Le Village by CA Milano, in Corso di Porta Romana 61, per il primo incontro dal titolo "AI e Insurtech: nuove frontiere e opportunità per un'industria assicurativa che guarda al futuro", il primo grande appuntamento in Italia focalizzato sull'impatto dell'IA nel mercato assicurativo; sino ad arrivare a novembre, con la quinta edizione dell'Italian Insurtech Summit, l'evento di riferimento per i player assicurativi e non solo. L'intelligenza Artificiale, oltre ad aprire il calendario degli eventi di IIA, sarà trattato in ogni evento e ricerca dell'associazione per approfondire le tante sfaccettature e la pervasività che questa nuova tecnologia ha in ogni ambito. L'appuntamento del 12 aprile sarà il primo evento in Italia che analizza come sta cambiando il panorama assicurativo con l'avanzata dell'Intelligenza Artificiale. Si esplorerà il suo impatto sull'industry, guardando come i leader del settore che hanno puntato sull'AI, stiano già riscontrando notevoli benefici nei processi di underwriting, nella valutazione dei rischi e nella personalizzazione delle offerte. Durante la giornata l'associazione presenterà una panoramica sugli investimenti in ambito di intelligenza artificiale e insurance con la ricerca realizzata in collaborazione con il Politecnico di Milano: Insurtech Investment Index. Per maggiori informazioni visitare il sito www.insurtechitaly.com/event/ai-e-insurtech/

THE SMART WAY TO MANAGE REAL ESTATE

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

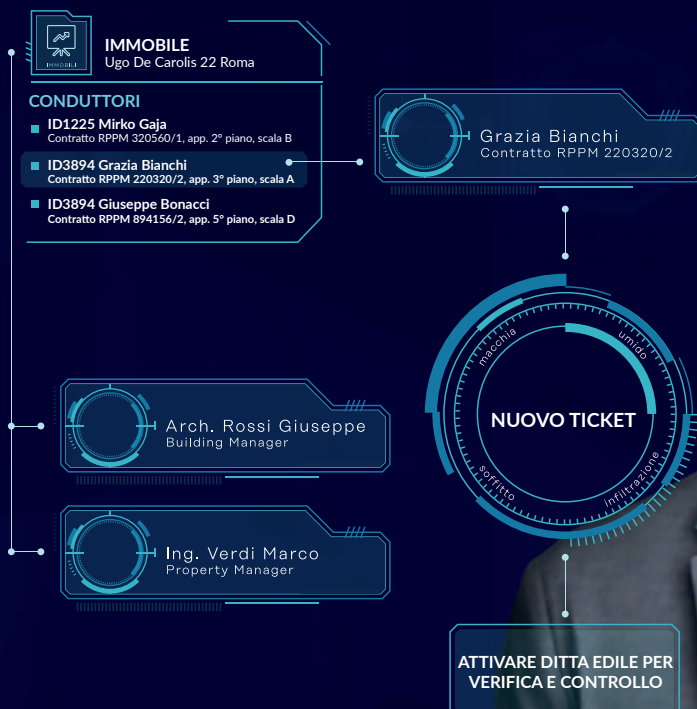
RINA Prime Property supporta gestori di significativi portafogli immobiliari con servizi di property innovativo e sostenibile, basato sull'utilizzo avanzato del proptech e sulla integrazione delle politiche e delle best practice ESG.

- 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



Carsafe, la rete di carrozzerie convenzionate al servizio degli Agenti Assicurativi

La nostra leadership nel settore riparativo si basa sull'impegno quotidiano delle nostre carrozzerie affiliate, oltre 550 in tutta Italia



Nel dinamico mondo delle assicurazioni auto, la collaborazione con una rete fiduciaria affidabile di carrozzerie è essenziale per garantire la soddisfazione dei clienti attraverso servizi di qualità elevata. Carsafe, in quanto rete di carrozzerie convenzionate leader in Italia, si pone come partner ideale per gli agenti assicurativi, offrendo servizi di riparazione eccellenti e rapidi uniti ad supporto completo per semplificare la gestione quotidiana delle attività degli agenti.

La nostra leadership nel settore riparativo si basa sull'impegno quotidiano delle nostre carrozzerie affiliate, oltre 550 su tutto il territorio nazionale, nel garantire ser-



Collaboriamo con le principali compagnie assicurative, le quali, grazie alla nostra professionalità, hanno espresso soddisfazione per i risultati ottenuti. Lavoriamo instancabilmente per mantenere alti standard di qualità e ottenere riscontri positivi continui

vizi di riparazione di alta qualità. Collaboriamo con tutte le principali compagnie assicurative, le quali, grazie alla nostra professionalità, hanno espresso soddisfazione per i risultati ottenuti. Lavoriamo instancabilmente per mantenere alti standard di qualità e ottenere riscontri positivi continui.

Riconoscendo le sfide quotidiane degli agenti assicurativi, abbiamo sviluppato strumenti pratici per semplificare la gestione delle riparazioni. Il nostro avanzato sistema gestionale ci consente di supervisionare in tempo reale dello stato delle riparazioni, offrendo una visione chiara e dettagliata del processo, garantendo trasparenza e tempestività nelle comunicazioni con i nostri partners.

Crediamo fortemente nell'importanza di mantenere un canale aperto e diretto con gli agenti assicurativi. In Carsafe, ogni agente beneficia di un servizio attento e personalizzato. Il nostro team di specialisti è sempre pronto a rispondere alle esigenze specifiche, garantendo un supporto su misura e tempestivo. La relazione periodica sull'andamento del nostro network garantisce inoltre una visione completa delle prestazioni, permettendo una collaborazione più efficace.

Vantaggi esclusivi per gli agenti assicurativi

Ai partner della nostra rete di carrozzerie convenzionate offriamo l'opportunità di arricchire la propria gamma di servizi, ottimizzando i processi e beneficiando di un ambiente collaborativo e dinamico che valorizza competenza, integrità e innovazione nel settore automotive.

I vantaggi unici di Carsafe sono:

1. Interlocutore unico e uniformità di servizio

Gli agenti possono affrontare con un nostro refe-

rente le questioni specifiche, ottenendo sempre un supporto personalizzato e tempestivo. Inoltre, saranno costantemente informati sull'andamento del network attraverso report periodici, garantendo una collaborazione basata sulla trasparenza e sulla fiducia.

2. Portale dedicato al tracciamento dei sinistri

Una sezione dedicata del nostro gestionale consente agli agenti di monitorare in modo rapido ed efficace lo stato dei sinistri dei loro assicurati.

3. Canale preferenziale di lavorazione

Gli agenti assicurativi godono di un accesso preferenziale ai nostri servizi di riparazione, garantendo tempi di lavorazione ottimizzati.

4. Vettura sostitutiva sempre garantita

La nostra promessa di disponibilità di veicoli sostitutivi, assicura che gli assicurati dei nostri partners non restino mai senza un veicolo durante le riparazioni.

5. Capillarità su tutto il territorio nazionale

La nostra presenza diffusa su tutto il territorio Italiano assicura una copertura completa e immediata per ogni esigenza di riparazione.

Vi invitiamo a scansionare il codice QR per esplorare il nostro store locator. Il nostro business si erge come partner di fiducia per gli agenti assicurativi, offrendo un servizio completo, trasparente e di alta qualità. Con la nostra esperienza consolidata e la costante ricerca di eccellenza, siamo pronti a superare le vostre aspettative e a costruire insieme un futuro di successo.

Scegli Carsafe, la soluzione vincente.

Segui i nostri canali social per rimanere aggiornato sulle novità del Network e del settore au-tomotive!

<https://www.linkedin.com/company/carsafe-it>

<https://www.facebook.com/Carsafe.it>

<https://www.instagram.com/carsafe.it/>



Inquadra il Qr code per accedere al sito internet www.carsafe.it

L'Economia nero su bianco



ABBONATI!

- **€ 25,00 VERSIONE CARTACEA - 10 NUMERI**
- **€ 23,00 VERSIONE DIGITALE IN PDF - 10 NUMERI**

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

- Chiama il n. 0171-392201 (dalle 8,30 alle 12,30)
- Invia una email a: diffusione.newspapermilano@gmail.com

Visita il sito www.newspapermilano.it

Assicurazioni, Ania: positivo accordo sulla revisione di Solvency II



Maria Bianca Farina, presidente Ania

Ania considera positivamente l'accordo raggiunto a fine dicembre dalle Istituzioni europee sulla proposta di revisione di Solvency II. La presidente di Ania, **Maria Bianca Farina**, commenta: "Dopo lunghi mesi di negoziato, è importante che il Parlamento europeo, il Consiglio e la Commissione abbiano raggiunto una posizione comune. È emersa una linea che mantiene elevati livelli di protezione per gli assicurati e, al contempo, consente al settore di incrementare il suo contributo al finanziamento dell'economia reale. Inoltre, vengono confermati e rafforzati i meccanismi anticiclici, come il Volatility Adjustment, in particolare, attraverso l'introduzione di un limite alla risk correction sia per i titoli di Stato sia per i titoli corporate. Questi meccanismi sono

"Dopo lunghi mesi di negoziato, è importante che il Parlamento europeo, il Consiglio e la Commissione abbiano raggiunto una posizione comune"

fondamentali per attenuare gli impatti delle turbolenze di breve termine sulla situazione patrimoniale delle Compagnie d'assicurazione. I dettagli saranno definiti nelle misure di secondo livello che auspichiamo – conclude – specificheranno rapidamente la linea delineata dall'accordo. Ringrazio i rappresentanti italiani in Parlamento e nel Consiglio che hanno contribuito al raggiungimento di questo importante risultato". ■

Truffe alle assicurazioni: le linee guida dell'associazione contro i siti fake

L'Ania ha realizzato delle linee guida per le compagnie con le azioni di prevenzione e contrasto alla diffusione di siti che vendono polizze assicurative false. Il fenomeno dei siti fake è sempre più dilagante. Spesso i truffatori riescono a replicare fedelmente il portale ufficiale della compagnia di assicurazione, aggirando ancora più semplicemente chi intende sottoscrivere una polizza attraverso il web. Le linee guida sono state predisposte, grazie anche all'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni (Ivass), dopo aver condiviso strumenti e procedure per agevolare interventi tempestivi, anche di oscuramento dei siti fake dopo averli individuati.

Preventivass Rca: direttiva europea, “pasticcio” italiano



Claudio Demozzi

Presidente nazionale Sna

L'articolo 132-bis del Codice delle Assicurazioni stabilisce che “gli intermediari, prima della sottoscrizione di un contratto di assicurazione obbligatoria per i veicoli a motore (RCA), sono tenuti a informare il consumatore in modo corretto, trasparente

Gli Stati membri dovrebbero essere in grado di istituire strumenti pubblici di confronto dei prezzi, operati da un'autorità pubblica

ed esaustivo sui premi offerti da tutte le imprese di assicurazione di cui sono mandatarî”. Questa disposizione, dal contenuto senz'altro condivisibile, apparirebbe come una giusta misura in materia di trasparenza nei confronti del cliente, se non fosse per quanto dispongono i commi successivi dello stesso articolo. Il Legislatore, infatti, evidentemente sotto il peso di un forte pregiudizio, ha ritenuto di apporre alcuni vincoli che appesantiscono notevolmente la portata della norma e che hanno permesso all'Authority di settore (Ivass) di regolamentare in maniera stringente l'applicazione del principio di trasparenza, con disposizioni che alla prova dei fatti sono risultate del tutto inadeguate, perfino inapplicabili. Procediamo con ordine. Il secondo comma del citato art. 132/bis stabilisce che “gli intermediari forniscono l'indicazione dei premi offerti dalle imprese di assicurazione mediante collegamento telematico al preventivatore consultabile nei siti internet dell'Ivass e del Ministero dello sviluppo economico e senza

obbligo di rilascio di supporti cartacei". Il passaggio è ispirato alla disposizione europea contenuta nella Direttiva 2021/2118 del Parlamento europeo e del Consiglio del 24 novembre 2021, recante modifica della direttiva 2009/103/CE concernente l'assicurazione della responsabilità civile risultante dalla circolazione di autoveicoli e il controllo dell'obbligo di assicurare tale responsabilità. Il considerando n. 33 recita testualmente: "Gli Stati membri dovrebbero poter scegliere di certificare strumenti che consentano ai consumatori di confrontare i prezzi, le tariffe e la copertura offerti dai prestatori di servizi di assicurazione autoveicoli che ottemperano alle condizioni stabilite nella direttiva 2009/103/CE. Qualora opportunamente certificati, tali strumenti potrebbero essere denominati «strumenti indipendenti di confronto dei prezzi dell'assicurazione autoveicoli». Gli Stati membri dovrebbero essere altresì in grado di istituire strumenti pubblici di confronto dei prezzi, operati da un'autorità pubblica". La Direttiva, all'art. 16/bis, dispone che "Gli Stati membri possono scegliere di certificare strumenti che consentano ai consumatori di confrontare gratuitamente i prezzi, le tariffe e la copertura dei diversi prestatori di assicurazione obbligatoria...". Secondo la Direttiva europea, tali strumenti di preventivazione devono comprendere "una dichiarazione indicante che i prezzi si basano sulle informazioni fornite e non sono vincolanti per i prestatori di servizi di assicurazione". Non sembra ci siano molti dubbi sulle intenzioni del Legislatore comunitario nell'impegnare gli Stati membri alla realizzazione di un sistema di comparazione (preventivazione) RCA destinato all'utilizzo da parte dei consumatori. Viene da chiedersi, conseguentemente, perché l'Istituto di Vigilanza del settore (Ivass) abbia ritenuto di vincolare gli agenti, e solo questa tipologia di Intermediari escludendo le altre, all'utilizzo obbligatorio del Preventivatore RCA realizzato dallo stesso Ivass, anziché mettere semplicemente "Preventivass" a disposizione del pubblico per le finalità anzidette. Viene da chiedersi

Viene da chiedersi perché il Governo non abbia accolto la richiesta di intervento correttivo da attuarsi mediante soppressione del secondo comma del citato Art. 132/bis del CAP, più volte presentata dallo Sna

altresì perché il Ministero competente, cioè il Governo, non abbia accolto la richiesta di intervento correttivo da attuarsi mediante soppressione del secondo comma del citato Art. 132/bis del CAP, più volte presentata dal Sindacato Nazionale Agenti di assicurazione (Sna), da ultimo in occasione dell'audizione parlamentare in Commissione Finanze, in occasione dell'approvazione del D.Lgs 184/2023 di recepimento della direttiva UE 2021/2018 nel novembre 2023. Eppure le Autorità, ai vari gradi istituzionali e di responsabilità, sono state dettagliatamente informate dell'impossibilità, tecnica e non solo, di adempiere ai nuovi obblighi regolamentari introdotti in Italia - e solo in Italia - dal Regolamento Ivass n. 51 inerenti l'utilizzo obbligatorio del Preventivatore RCA. Anche l'Associazione delle Imprese (Ania) è al corrente della grave situazione, benché non risultino chiare prese di posizione formali sul tema. Gli agenti si sono visti costretti ad indire uno sciopero, cioè la disobbedienza civile di fronte ad una norma palesemente inadeguata, per alcuni aspetti concretamente inapplicabile. "Disobbedienza" notificata a tutti gli Enti di interesse, Ivass compresa, che perdura fin dall'entrata in vigore del Regolamento cioè da marzo 2023. Ultima risorsa, dopo il ricorso Sna al Tar Lazio parzialmente accolto, ultimo strumento che offra un minimo di copertura sindacale ad una categoria che, in tutta questa vicenda, risulta discriminata, inascoltata, ostacolata nello svolgimento della propria funzione professionale e sociale, con grave danno anche per i consumatori, che dovrebbero essere i destinatari finali di questo impianto normativo. ■

Inflazione e RC auto: il punto di vista dell'Ivass

Pubblichiamo la relazione del consigliere Riccardo Cesari al Garante per la sorveglianza dei prezzi



Riccardo Cesari

Consigliere Ivass

Il consigliere dell'Ivass Riccardo Cesari ha presentato lo scorso 14 febbraio la propria relazione su inflazione e RC auto al Garante per la sorveglianza dei prezzi, in occasione della prima riunione della Commissione di allerta rapida di sorveglianza, tenutasi presso il Ministero dell'Industria e del Made in Italy. La pubblichiamo per esteso.

L'indagine IPER

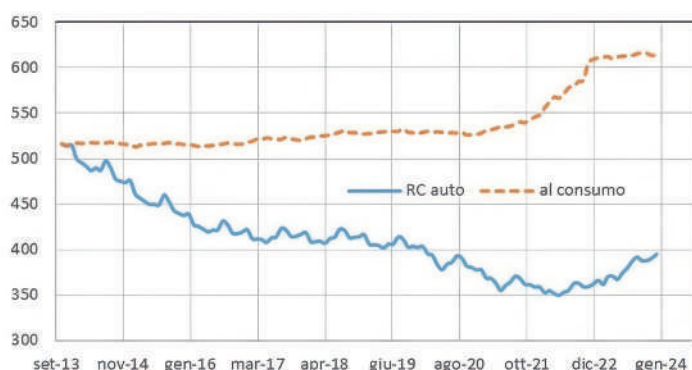
Anche l'Ivass, da sempre, è attento alle dinamiche dei prezzi della RC auto che analizziamo

con grande scrupolo mediante una specifica indagine, chiamata IPER, Indagine sui Prezzi Effettivi della Rc auto, da noi istituita nel 2013 e che consente, a noi e a tutto il mercato, di seguire con estrema precisione statistica l'evoluzione e le caratteristiche dell'assicurazione auto. L'indagine è basata su un campione di 2,1 milioni di polizze/targhe, su un universo in scadenza nel trimestre di circa 6 milioni. Questo significa che la frazione di campionamento è superiore al 30% con conseguente estrema precisione delle stime che si possono ricavare (1). A riprova della qualità dei risultati, l'Istat ha voluto includere i dati IPER nel paniere dei prezzi al consumo: a tale fine l'indagine è passata lo scorso anno da trimestrale a mensile ed è ora in fase di estensione anche alle polizze motocicli.

L'evoluzione dei prezzi nell'ultimo decennio

Negli ultimi 10 anni il prezzo medio della RC auto è sceso del -23%, a fronte di un aumento dei prezzi al consumo del +19%. Questo significa che, in termini reali, la discesa del

Fig. 1 - Prezzo medio della RC auto e prezzi al consumo
Fonte: IVASS e ISTAT



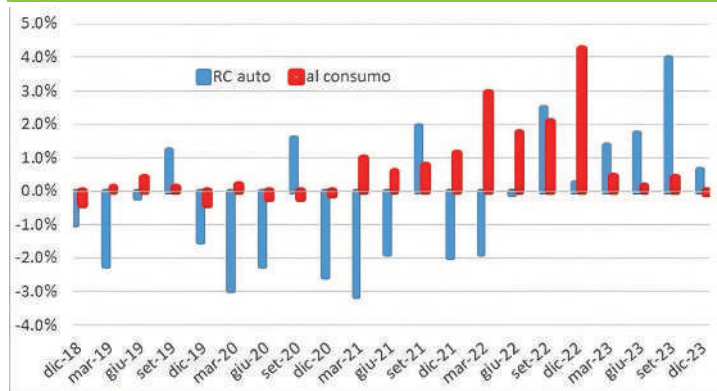
¹ Rispetto ai sondaggi d'opinione che si leggono correntemente sulla stampa il grado di precisione è circa 12 mila volte superiore.

premio RC auto è stata del -36% (Fig. 1).

Si è trattato di un risultato di portata storica, unico dall'epoca della liberalizzazione delle tariffe (luglio 1994), di cui ci si può certamente domandare quali siano state le determinanti. Infatti, sebbene le correlazioni statistiche non siano di per sé relazioni causali, la discesa dei prezzi RC auto è stata accompagnata in questo decennio da una analoga riduzione del grado di concentrazione del mercato, misurato dal noto indice di Hirschman-Herfindahl (HHI), utilizzato come proxy (inversa) del grado di concorrenza di un mercato. L'aumento della concorrenza è riscontrabile anche, direttamente, dai dati sulle quote di mercato: nel periodo analizzato, le compagnie Top 5 sono scese dal 56% al 50%; le compagnie estere sono passate dal 5% al 12%.

La discesa del prezzo medio della RC auto ha avuto, tra l'altro, due importanti effetti positivi: da un lato la convergenza del prezzo medio italiano con quello medio dell'area Euro, con un differenziale passato da quasi 200 euro a meno di 50; dall'altro la convergenza dei prezzi, in Italia, a livello interprovinciale: il differenziale Napoli-Aosta, che utilizziamo da tempo come "spread" della RC auto, si è più che dimezzato, grazie a una discesa dei prezzi nelle aree del Sud superiore a quella sperimentata nel Centro-Nord. Questa macroscopica discesa è stata accompagnata, favori-

Fig. 2 - Var% trimestrali dei prezzi



ta, preparata, da una lunga e coerente serie di interventi normativi che hanno progressivamente spinto il mercato verso un significativo contenimento dei costi, una maggiore trasparenza, una apprezzabile crescita delle pressioni concorrenziali.

Tra i provvedimenti più significativi, vorrei menzionare (senza pretesa di esaustività), quello sui così detti "colpi di frusta", quelli sull'attività antifrode delle imprese, inclusa la costruzione dell'Archivio Integrato Antifrode (AIA), il sistema degli incentivi e penalizzazioni della Card (Convenzione tra gli Assicuratori per il Risarcimenti Diretto), la dematerializzazione del contratto assicurativo e del CAI (Constatazione Amichevole di Incidente); un'ulteriore spinta verrà dal Decreto sulla TUN (Tabella Unica Nazionale) per i risarcimenti delle lesioni macropermanenti, richiesta da quasi 20 anni dall'art. 138

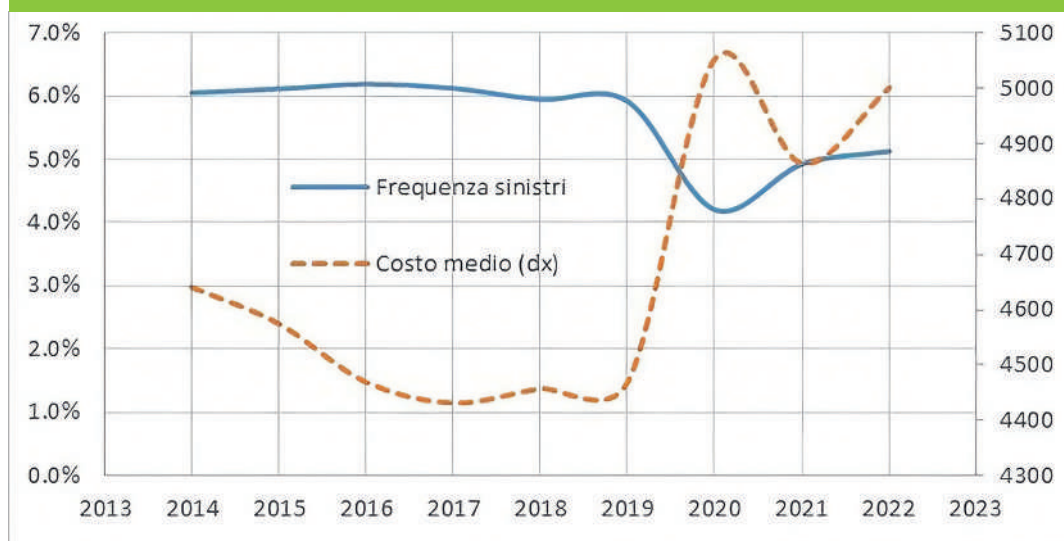
CAP e finalmente, crediamo e speriamo, in via di emanazione.

I rialzi dei prezzi nel 2022-2023

Le note vicende internazionali, soprattutto di natura geopolitica, hanno bruscamente interrotto la lunga fase di discesa dei prezzi della RC auto. In Fig. 2 si vede chiaramente come la variazione trimestrale dei prezzi al consumo, avviatasi nel 2021 (+3.8% a fine anno), abbia visto un brusco inasprimento nel 2022 (+11.3%), per poi tornare decisamente sotto l'1% nel 2023.

Il mercato della RC auto ha risposto con un ritardo di 6-9 mesi a queste pressioni mostrando un picco a settembre 2023 (+4% sul trimestre precedente, +7.5% sul trimestre corrispondente). Da notare che i rialzi non si sono manifestati in maniera uniforme nei vari segmenti del mercato auto, colpendo in misura maggiore

Fig. 3 - Frequenza sinistri e costo medio



sia i soggetti più giovani sia quelli con classe di rischio più elevata. Alla base di questi rialzi vi è la spinta che stanno imprimendo i costi medi dei sinistri. Infatti, come noto, il premio puro (che con i carichi va a comporre il premio di tariffa) è il prodotto della frequenza dei sinistri e del loro costo medio. La prima, come si vede in Fig. 3, dopo il punto di minimo registrato durante la pandemia del 2020, è risalita ma non ha ancora raggiunto il livello pre-pandemico; il secon-

I rialzi della RC auto del 2023 si spiegano con un recupero dei margini e una ripresa dell'utile. Ma come procederà la dinamica nei mesi a venire?

do, invece, è in netta risalita e spiega, in larga misura, i rialzi dei premi.

I margini lordi d'impresa, approssimati dal differenziale tra premio medio e premio puro, hanno toccato un punto di minimo nel 2022, intorno a 50 euro per polizza e questo ha determinato un drastico abbassamento dei saldi tecnici di gestione scesi, dopo molti anni, in territorio negativo. I rialzi della RC auto del 2023 si spiegano dunque con un recupero dei margini e una ripresa dell'utile. Il quesito è: come procederà la dinamica dei prezzi nei mesi a venire?

Il ritardo con cui rispondono i prezzi RC auto all'andamento generale dei prezzi, suggerirebbe un sostanziale esaurimento delle spinte inflattive nell'arco del 2024. Tuttavia, se si vanno ad analizzare le componenti dell'indice generale più prossi-

me al mercato dell'auto, vale a dire i "prezzi di ricambio" e le "riparazioni", si vede come entrambe queste componenti hanno una dinamica molto più lenta del paniere complessivo. In particolare, negli ultimi mesi del 2023 la loro decelerazione fatica a scendere sotto il 4% in ragione d'anno e questo fa supporre che anche il raffreddamento dei prezzi RC auto potrebbe risultare altrettanto lento, andando a coinvolgere anche il 2025. In questa situazione, si può fare qualcosa per riprendere il cammino virtuoso nella RC auto?

Alcune prospettive verso la concorrenza

L'esperienza degli ultimi anni, che abbiamo documentato sopra, dovrebbe risultare convincente nel mostrare l'importanza di interventi normativi che siano specifici, coerenti,

ben congegnati e direttamente efficaci. La sequenza provvedimenti-concorrenza-riduzione dei prezzi può essere ancora la leva giusta per incidere positivamente sul mercato. Di seguito proponiamo quelli che ci sembrano gli interventi più importanti e urgenti, capaci di dare nuovi impulsi concorrenziali al mercato della RC auto.

1) Preventivass

Un primo ambito riguarda una novità assoluta non solo per l'Italia ma credo per l'intero panorama internazionale. Nel marzo 2023 è partito, dopo una lunga fase di preparazione e costruzione, il Preventivass, vale a dire il preventivatore pubblico costruito da Ivass e Mimit per la quotazione in tempo reale dei preventivi di auto e moto. Vi partecipano, obbligatoriamente, tutte le 60 imprese attive sul mercato che sono chiamate a quotare un'offerta sia in riferimento al c.d. "contratto-base" (le condizioni minime della copertura di responsabilità civile) sia in riferimento ad alcune "clausole aggiuntive" (come la "guida esclusiva", la "guida esperta", i "massimali in eccesso", il "bonus famiglia", la rinuncia alla rivalsa, la rateizzazione). Lo strumento - che non ha equivalenti in Europa - è di natura pubblicistica e senza scopo di lucro ed è pienamente aderente alla normativa europea sull'assicurazione dei veicoli (MID, n. 2021/2118) come recepita nel CAP, all'art. 132.1, dal D.Lgs. 184/2023. La disponibilità di un compa-

² Nel sistema CARD, il soggetto danneggiato si rivolge alla propria compagnia di assicurazione per avere il risarcimento del danno subito. Questa viene ristorata di quanto sborsato non nel suo effettivo ammontare (sistema a piè di lista) ma in base a forfait prefissati annualmente (per tipologia di veicoli e per zone territoriali) da un'apposita Commissione ministeriale.

ratore non è neutra rispetto alla dinamica dei prezzi: stimola (per non dire impone) la trasparenza; accresce la consapevolezza dei consumatori ed è veicolo di educazione assicurativa; aumenta la mobilità e la concorrenza tra imprese e dunque la pressione al ribasso sui prezzi. La mobilità degli assicurati, infatti, è un indicatore importante. Essa ha una doppia valenza: sta a indicare la mobilità effettiva che si registra nel tempo tra le compagnie sia la mobilità potenziale resa possibile, ad esempio, da strumenti di comparazione che impediscono o ostacolano le varie forme di lock-in e di "cattura" della clientela. Mentre una mobilità alta e crescente è certamente un indicatore di concorrenza, una mobilità bassa e stagnante ha un'interpretazione ambigua, potendo significare sia la soddisfazione della clientela che quindi conferma la sua fedeltà all'impresa, sia un basso grado di competizione

presente sul mercato. Tenuto conto di questo, lo strumento del Preventivass è, almeno potenzialmente, un forte stimolo alla mobilità e quindi alla competitività dell'offerta RC auto. I dati che abbiamo raccolto in questi primi mesi di attività mostrano una fase di crescita accelerata e una stabilizzazione intorno ai 3 milioni di utenti (interrogazioni) al mese, pari a circa 36 milioni annui. Tali interrogazioni hanno generato un totale di quasi 70 milioni di preventivi, considerato che un'interrogazione singola può ottenere un multiplo di preventivi. Tuttavia, l'utilizzo da parte del grande pubblico è ancora contenuto e sarebbe importante, attraverso un'adeguata campagna pubblicitaria, farlo diventare uno strumento di corrente utilizzo per tutti i 40 milioni di utenti del mercato.

2) Provvedimenti antifrode

Nel campo della lotta alle frodi

permane l'esigenza di alcuni interventi normativi per ridurre ancora gli spazi ai comportamenti illeciti nella liquidazione dei sinistri. Si è visto, in passato, come una riduzione di queste distorsioni abbia un effetto sui costi e sui prezzi non trascurabile.

3) Attuazione della Direttiva Auto (MID n. 2021/2118)

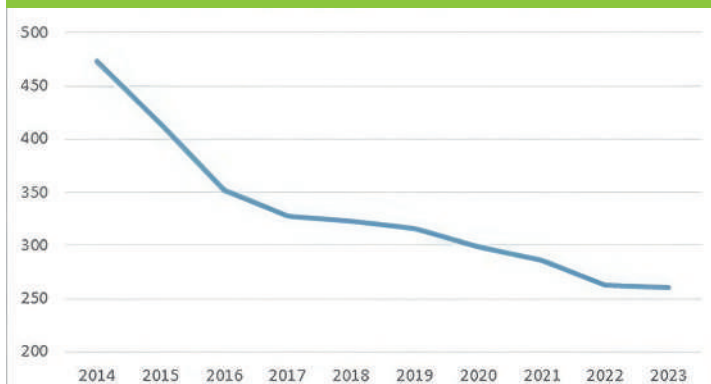
Previsione di un'offerta obbligatoria per una copertura "a consumo" con indicazione esplicita del rischio statico, in modo da venire incontro alle esigenze della clientela per i veicoli a utilizzo non continuativo, alla luce della direttiva sull'obbligo assicurativo anche nelle aree private.

4) Riforma della Card

Come noto, i problemi della attuale Card basata sui forfatti dei costi medi (2), sono solo in parte ovviati dal sistema degli incentivi e penalizzazioni di cui all'art. 29 D.L. 1/2012. Un suo superamento, che tenga anche conto delle specificità dei sinistri tra tipologie diverse di veicoli, è importante.

La riforma del sistema bonus/malus è un'esigenza resa improrogabile dall'effetto, del tutto previsto, di concentrazione dei veicoli nella classe universale più bassa (classe CU 1)

Fig. 4 - Differenziale Napoli-Aosta a parità di rischio



5) Riforma del sistema bonus/malus

La riforma del sistema bonus/malus è un'altra esigenza resa ormai improrogabile dall'effetto (del tutto previsto) di concentrazione dei veicoli nella classe universale più bassa (classe CU 1). Come noto, il meccanismo in vigore, che vede (in prima approssimazione) il veicolo salire di 2 classi in caso di sinistro e scendere di una classe in sua assenza, implica, agli attuali livelli di frequenza dei sinistri, un inevitabile addensamento dei veicoli nella classe più bassa CU 1 per via del solo passare del tempo. Non a caso, infatti, circa il 90% dei veicoli si trova oggi in classe 1 con conseguente perdita di significatività delle classi universali di rischio e dell'intero sistema bonus/malus. Naturalmente il mercato ha avviato a questo problema con la creazione, presso ogni compagnia, di un sistema di classi di merito "interne", che tuttavia sono tra loro disomogenee, anticoncorrenziali, non "portabili" e non trasparenti per l'utente finale. Un'eventuale riforma non può non partire dal problema di fondo di ogni sistema di bonus/malus, vale a dire la misurazione del rischio. Oggi, continua ad avere molta importanza la dimensione territoriale, per cui due veicoli identici, con la stessa sinistrosità pregressa, ricevono quotazioni molto diverse a seconda della provincia di residenza. Ad esempio, tra Napoli e Aosta, a parità di rischio, si riscontra l'ampio

differenziale indicato in Fig. 4. Nello stesso tempo, chi non ha track record (es. neopatentati) riceve quotazioni prudenziali elevate tipiche della classe d'ingresso 14 (a prescindere dalla "legge Bersani" e dalla sua estensione "familiare", di fatto neutralizzata (3). Tenuto conto che la black box è diventata uno strumento di rilevazione molto diffuso, presente su almeno un quinto dei veicoli in circolazione, l'Autorità Antitrust ha di recente proposto, per stimolare la mobilità della clientela, l'individuazione di un set minimo di informazioni sullo stile di guida dei conducenti che possa essere "portabile" da una compagnia a un'altra. La competizione tra imprese ne verrebbe accresciuta, gli effetti di lock-in dei clienti verrebbero ridimensionati e ne beneficerebbero tutti gli assicurati. La prossima Legge per la Concorrenza potrebbe essere l'occasione normativa giusta. Anche l'attestato di rischio, di cui all'art. 134 CAP, potrebbe essere arricchito di ulteriori informazioni oltre quella del numero dei sinistri degli ultimi 10 anni, per una migliore profilazione del rischio. Come

si comprende, la sfida per un nuovo sistema bonus/malus nell'epoca dell'innovazione tecnologica, deve tenere presenti tre obiettivi fondamentali: fornire un'efficace misura di rischio; incentivare a una guida sicura con modalità di pricing di tipo risk-sensitive; avere una sufficiente flessibilità per poter recepire affinamenti e nuovi elementi dell'incessante innovazione dei mercati.

Conclusioni

Oggi il legislatore – e il regolatore di riflesso – è chiamato spesso a de-legificare un sistema divenuto sovraccarico di norme e prescrizioni stratificate e complicate. In qualche caso, l'innovazione normativa può ad un tempo semplificare e porre su basi nuove e aggiornate l'impianto delle regole, la cui inadeguatezza si riflette in inefficienze di mercato e problemi per i consumatori. Un intervento riformatore lungo le linee indicate non può che portare concreti benefici a tutti i soggetti coinvolti, rendendo più efficiente e sostenibile il sistema dell'assicurazione obbligatoria per la RC auto. ■

Un intervento lungo le linee indicate non può che portare concreti benefici a tutti i soggetti coinvolti, rendendo più efficiente e sostenibile il sistema dell'assicurazione obbligatoria per la RC auto

³ La Legge 248/2006, nota come "legge Bersani", ha consentito l'estensione della classe di merito da un vecchio veicolo (es. del padre/madre) a uno nuovo (del figlio/a) nello stesso nucleo familiare, venendo incontro, nelle intenzioni del legislatore, alle esigenze dei giovani neopatentati. In sede di legge di conversione del DL 124/2019 (Legge 157/2019) la "legge Bersani" è stata estesa non solo al caso di nuovo contratto ma anche al rinnovo e al caso di veicoli di diversa tipologia (c.d. "RC familiare"). Si veda l'art. 134 comma 4bis del CAP.

Futures literacy

Analisi della competenza che impatta in primis la vita delle persone, ma anche la vita e le dinamiche di tutte le organizzazioni e le aziende



Franco Amicucci

Presidente di Skilla

Nei classici modelli di assessment e gestione delle competenze delle aziende non è ancora presente questa competenza, o almeno, non con questa definizione. A volte troviamo, tra le attitudini da valutare, "pensiero prospettico", ma questa fondamentale nuova competenza, che l'Unesco ci consiglia come prioritaria per prepararci al futuro, non è ancora entrata a far parte del bagaglio formativo aziendale. Per poter rimanere protagonisti attivi dei cambiamenti costanti, veloci ed esponenziali che ci circondano è fondamentale riuscire a comprendere come sarà il futuro che ci aspetta e quale potrà essere il ruolo da giocare in esso. È proprio questo il significato della competenza "futures literacy", così come descritta e individuata

dall'Unesco. La centralità di questa competenza è legata soprattutto al suo impatto plurimo: la futures literacy è, infatti, una competenza che impatta in primis la vita delle persone, ma anche la vita e le dinamiche di tutte le organizzazioni e aziende. Per l'individuo, la futures literacy consiste nella capacità di saper combinare le conoscenze e le tecnologie che ci aiutano a comprendere il presente, dall'immaginazione al visioning. La futures literacy diventa così l'ingrediente primario per riuscire a sviluppare un "senso del futuro".

Essere una persona "future literate" significa apprendere come utilizzare il futuro per innovare il presente, sfruttare al meglio le infinite possibilità che ci offre e non avere paura di immaginare ciò che ancora non si conosce. In definitiva, si tratta di riuscire a superare la dipendenza che l'individuo sviluppa intorno al concetto di "certo" e "sicuro", sostituendola con la capacità di "immaginare consapevolmente e flessibilmente" tutto ciò che può succedere per trarne vantaggio e consapevolezza. Per le aziende, ma pensiamo anche alle scuole, inoltre, l'impatto della competenza "futures literacy" si ripercuote nella capacità di riuscire a coltivare talenti presenti e/o selezionare nuove risorse che siano capaci di traghettare verso i mondi futuri, digitali e non. Quando le persone o le aziende sono in grado di decidere "perché" e "come" utilizzare il

futuro, diventano maggiormente in grado di rilevare e creare ciò che altrimenti sarebbe invisibile: innovazione e trasformazione. In questo modo diventano più aperte nei confronti delle novità e della sperimentazione.

Essere preparati al cambiamento, saperlo in parte predire o comunque esserne consapevoli, aiuta a "reagire" in modo più costruttivo, flessibile e produttivo. Anche nell'età contemporanea la forma mentis da coltivare ed il valore della "previsione" sono gli stessi: imparare ad osservare per capire le proiezioni e le traiettorie del futuro è una competenza essenziale, una leva sulla quale poter creare cambiamenti, vantaggi e sviluppi, capace di far sì che quest'ultimo da nemico diventi non solo amico, ma anche alleato. Creare consapevolezza, organizzare percorsi formativi su questa competenza, in particolare per il management aziendale, è allora una delle priorità della formazione aziendale. ■

Per l'individuo, la futures literacy consiste nella capacità di saper combinare le conoscenze e le tecnologie che ci aiutano a comprendere il presente, dall'immaginazione al visioning

Da oltre 65 anni costruire è il nostro **LAVORO.**

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.



Unipol Gruppo ha avviato il progetto di fusione con Unipolsai

Il Consiglio di amministrazione ha approvato i risultati preliminari consolidati dell'esercizio 2023

Il Consiglio di Amministrazione di Unipol Gruppo, riunitosi nelle scorse settimane sotto la presidenza di Carlo Cimbri, ha analizzato i risultati preliminari (consolidati e individuali) dell'esercizio 2023. I risultati definitivi saranno esaminati dall'organo amministrativo in occasione della riunione prevista per il 21 marzo prossimo. Ma la notizia è il progetto di razionalizzazione societaria del Gruppo Unipol da realizzarsi mediante la fusione per incorporazione di UnipolSai in Unipol Gruppo, nel cui contesto è prevista anche la promozione di un'offerta pubblica di acquisto volontaria totalitaria da parte di Unipol Gruppo sulle azioni ordinarie UnipolSai. Ad esito della fusione, Unipol Gruppo assumerà la denominazione di Unipol Assicurazioni Spa. Per l'industria assicurativa il 2023 si è caratterizzato come il primo anno di applicazione dei nuovi principi contabili che hanno comportato significative novità concernenti

la contabilizzazione dei contratti assicurativi (IFRS17) e degli strumenti finanziari (IFRS9) in sostituzione dei previgenti IFRS4 e IAS39. I nuovi principi contabili, in vigore a partire dal 1° gennaio 2023, sono stati applicati retroattivamente anche ai dati riferiti all'esercizio 2022, riportati solo a fini comparativi, per consentire un confronto su basi omogenee. Il Gruppo Unipol chiude l'esercizio 2023 con un utile netto consolidato pari a 1.331 milioni di euro, valore che risente positivamente per 267 milioni di euro del badwill iscritto per effetto del primo consolidamento a equity della partecipazione in Banca Popolare di Sondrio (in seguito all'acquisizione, da parte di Unipol Gruppo di una quota del 10,2% della Banca, che ha portato la partecipazione complessiva del Gruppo al 19,7%). Il risultato netto, escludendo tale partita straordinaria, è pari a 1.064 milioni di euro. Nel 2022 il

Gruppo aveva realizzato un utile netto consolidato pari a 866 milioni di euro, determinato secondo i principi contabili previgenti, sul quale si riflettevano componenti straordinarie per un saldo positivo di circa 92 milioni di euro (774 milioni di euro il risultato normalizzato). Il consuntivo 2022, rideterminato a fini comparativi in applicazione dei nuovi principi, sarebbe pari a 675 milioni di euro (584 milioni di euro il risultato normalizzato). Al 31 dicembre 2023 la raccolta diretta assicurativa, al lordo delle cessioni in riassicurazione, si è

attestata a 15.060 milioni di euro, in crescita (+10,4%) rispetto ai 13.645 milioni di euro al 31 dicembre 2022.

La raccolta diretta nel Settore Danni, pari a 8.651 milioni di euro, ha registrato una crescita del 4,2% rispetto agli 8.304 milioni di euro raggiunti al 31 dicembre 2022. A tale ammontare contribuiscono la compagnia UnipolSai Assicurazioni, che registra premi Danni per 6.952 milioni di euro (+1,0%), e le altre principali compagnie del Gruppo. Nel Settore Vita, il Gruppo ha realizzato una raccolta diretta pari a 6.409 milioni di euro, in forte incremento (+20,0%), rispetto ai 5.341 milioni di euro registrati nell'esercizio 2022 pur in un contesto di mercato ancora difficile per l'innalzamento generalizzato dei tassi di interesse e per il clima di incertezza creato anche dalla crisi di Eurovita, alla cui risoluzione ha contribuito il Gruppo Unipol. ■



Il Gruppo Sara ha inaugurato l'apertura del nuovo anno

Ottimo il bilancio degli ultimi anni del Gruppo, caratterizzati da solidità economico-finanziaria, crescita della redditività e dell'efficienza

Più di mille persone tra dipendenti, agenti e rappresentanti del mondo ACI hanno partecipato alla Convention "Illuminating the Future - Guidiamo l'intelligenza" del Gruppo Sara Assicurazioni che si è svolta il 15 febbraio presso l'iconico Centro Congressi La Nuvola, l'appuntamento per celebrare i risultati raggiunti e tracciare le strategie future. La giornata di lavori è stata aperta dai saluti di Angelo Sticchi Damiani, presidente di ACI e di Sara Assicurazioni, di Piergiorgio Re, presidente Sara Vita e di Rosario Alessi, presidente onorario e vicepresidente di Sara Assicurazioni.

L'incontro ha avuto diversi momenti di approfondimento, per riflettere sugli scenari futuri e sulle sfide del settore assicurativo con particolare focus sui temi dell'Intelligenza Artificiale, degli eventi climatici e della sostenibilità. Sul palco si sono avvicendati ospiti d'eccezione a partire



Alberto Tosti, direttore generale Sara Assicurazioni

da Antonio Polito, editorialista del Corriere della Sera, che ha analizzato lo scenario geopolitico ed economico globale e ha stimolato la platea a riflettere sui temi di attualità in relazione al business. A seguire Paolo Spreafico, country director customer engineering Google Cloud Italy, che ha raccontato in che modo l'Intelligenza Artificiale amplifica le capacità dell'uomo, oltre alle opportunità e le sfide, anche etiche, legate all'utilizzo di questa tecnologia.

Il direttore generale Alberto Tosti ha ripercorso il bilancio degli ultimi anni del Gruppo, caratterizzati da solidità economico-finanziaria, crescita della redditività e dell'efficienza, soffermandosi poi sui temi che influenzeranno sempre più l'attività della compagnia come l'innovazione tecnologica, i rischi emergenti e l'applicazione dei principi ESG all'interno delle politiche aziendali. Il pomeriggio si è concluso con due tavole rotonde, moderate dalla conduttrice Manuela Donghi, che hanno coinvolto i top manager di Sara Assicurazioni per approfondire i temi discussi durante la giornata e l'impatto sia sul business sia sull'attività di agenti e dipendenti. ■

Riparte Sara Safe Factor: il tour itinerante che sensibilizza i giovani a una guida più sicura e consapevole

È ripartito Sara Safe Factor, il progetto itinerante di educazione dei giovani alla guida sicura e consapevole che Sara Assicurazioni - compagnia assicuratrice ufficiale dell'ACI - da 19 anni "mette in pista" in tutta Italia in collaborazione con ACI Sport, rimanendo attuale grazie al costante aggiornamento dei contenuti e quest'anno anche con una nuova e moderna veste grafica. L'edizione 2024 di questa storica iniziativa si è aperta lo scorso 6 febbraio con una tappa speciale di "kick off" in una location d'eccezione, il Centro di Guida Sicura ACI - Sara di Lainate (MI), che insieme al Centro di Guida Sicura ACI - Sara di Varelungia (RM), rappresenta uno dei punti di riferimento in Europa in tema di sicurezza su strada e per le tecniche di guida responsabile.

L'impatto della gerarchia nel mondo delle assicurazioni

A tu per tu con Rossella Manfredi, direttore generale di Credemvita e di Credemassicurazioni



Marina Capizzi

Co-founder Primate e consulente di evoluzione organizzativa

Negli ultimi decenni le aziende hanno vissuto molti cambiamenti: continui progetti di change management, frequenti riorganizzazioni, evoluzione tecnologica costante, ma la logica che sta alla base del funzionamento aziendale della gerarchia, di fatto, non ha avuto alcuna evoluzione sostanziale.

Le nostre organizzazioni hanno da sempre una struttura gerarchica che, in sintesi, funziona così: il potere decisionale è conferito ai ruoli e

aumenta salendo, mentre la prossimità con i clienti aumenta scendendo. Da un lato, questo crea una grande distanza tra problemi e decisioni perché, per essere risolti, i problemi devono risalire la piramide per approdare sui tavoli dei decisori, rallentando enormemente la capacità di risposta del sistema. Dall'altro lato questo tipo di gerarchia, che abbiamo ereditato dal passato, separa chi pensa da chi fa, chi decide da chi "esegue", chi è responsabile e controlla da chi realizza.

È di questo che hanno bisogno oggi le nostre imprese? Nel mio libro "Non morire di gerarchia", (Franco Angeli), propongo un "esame della vista" per mettere a fuoco i costi della gerarchia, che continuiamo a mantenere sostanzialmente intatta anche se nata in mondi che non esistono più, dove era l'offerta che guidava la domanda e il cambiamento era lento e prevedibile. Certo, mettere mano alla gerarchia fa tremare i polsi perché il nostro pensiero sulla gerarchia è molto limitato. Infatti, parliamo sempre di leadership ma mai di gerarchia e, anche se facciamo continuamente corsi sulla delega e sull'empowerment

Negli anni la logica che sta alla base del funzionamento aziendale della gerarchia non ha avuto alcuna evoluzione sostanziale

Nel mondo del bancassurance la compagnia assicurativa risente inevitabilmente della cultura del gruppo bancario a cui appartiene

dei collaboratori, continuiamo a lasciare che decida il più alto in grado su tutti i problemi. E nel mondo delle assicurazioni? Vi siete mai chiesti quale impatto abbia la gerarchia, per come continuiamo ad utilizzarla oggi, sulle persone e sui risultati? Certo, il settore assicurativo è composto da realtà molto diverse tra loro, dalle mutue alle compagnie che basano la loro distribuzione sugli agenti, fino alle compagnie totalmente digitali passando per il bancassurance. Modelli molto diversi tra loro, connotati fortemente dalla loro storia, anche in termini di gerarchia.

Ne parliamo con **Rossella Manfredi**, direttore generale Credemvita e di Credemassicurazioni. Le abbiamo chiesto quali sono le caratteristiche principali della gerarchia nel mondo assicurativo. "La gerarchia delle assicurazioni è stata storicamente influenzata dalla seniority delle competenze, in un settore fortemente specialistico e quantitativo basato su modelli statistici e probabilità di accadimento degli eventi, i ruoli decisionali dell'organizzazione sono stati sostanzialmente ricoperti da leader di competenze più che da leader di persone. Questo modello ci ha consentito, in passato, di essere solidi e molto efficaci nella gestione dei rischi ma, in un mondo che cambia velocemente, ha evidenziato alcuni punti d'attenzione relativi alla propensione all'innovazione di prodotto e processo. Per competere in un contesto come quello attuale, con l'ingresso di nuovi players e una forte evoluzione nei bisogni e nelle aspettative dei nostri assicurati, abbiamo lavorato e stiamo lavorando costantemente per evolvere la nostra organizzazione ed il nostro modello gerarchico per renderli più agili, reattivi e al passo con i tempi".

E nel mondo del bancassurance? "Nel mondo del bancassurance - che è quello nel quale la dottoressa Manfredi opera - la compagnia assicurativa risente inevitabilmente della cultura del gruppo



Rossella Manfredi, direttore generale Credemvita e di Credemassicurazioni

bancario a cui appartiene". Il gruppo bancario, nello specifico, è il Gruppo Credem, che ha da tempo attivato un percorso di evoluzione della gerarchia ingaggiando in prima persona i manager con i loro team. "La mia esperienza maturata tra banca privata e assicurazione non ha rilevato significative differenze tra i due mondi, in entrambi siamo partiti da un contesto fortemente gerarchico che tuttavia si è trovato a competere in un mondo che cambia ad un ritmo molto più veloce del passato, con nuovi attori meno strutturati e quindi più rapidi ad adattarsi. Questo ha avviato un processo di snellimento della gerarchia per accelerare la presa di decisioni, la valorizzazione di tutti i talenti e del potenziale inespresso senza compromettere la stabilità. Lo snellimento delle gerarchie è certamente più semplice quando le filiere produttive e distributive rispondono sostanzialmente allo stesso azionista, la condivisione dei valori e degli obiettivi di lungo termine abilita strategie che non sono attuabili per realtà in cui produzione e distribuzione sono separate in termini di proprietà". Ciascuna realtà ha i propri vincoli e presenta specifiche opportunità. È bello vedere un'organizzazione che ha cominciato a lavorare sull'evoluzione della gerarchia, che sarà per tutti la sfida dei prossimi anni. Siamo pronti? I pionieri sono già in azione. Siamo tutti all'inizio di questa evoluzione. ■

Ha avuto luogo nei giorni scorsi a Firenze, la tappa del roadshow dedicato al territorio per diffondere e promuovere la cultura della gestione dei cyber risk tra le aziende di piccole e medie dimensioni, con la presentazione del Rapporto Cyber Index PMI Toscana. Cyber Index PMI realizzato da Generali e Confindustria, con il supporto scientifico dell'Osservatorio Cybersecurity & Data Protection della School of Management del Politecnico di Milano e con la partecipazione dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale, evidenzia e monitora nel tempo il livello di conoscenza dei rischi cyber all'interno delle organizzazioni aziendali e le modalità di approccio adottate dalle stesse per la gestione di tali rischi. **Arianna Nardi**, responsabile marketing di Generali Italia, ha dichiarato: "Come Partner di Vita delle persone in ogni momento rilevante, mettiamo a disposizione le nostre competenze e la nostra esperienza per contribuire in maniera

Generali e Confindustria insieme per diffondere la cultura della gestione dei cyber risk tra le pmi

concreta a diffondere tra le imprese la cultura del cyber risk e sensibilizzare circa l'importanza dell'adozione di adeguati sistemi di protezione, oltre a sistemi assicurativi innovativi. Siamo in Confindustria per mettere a disposizione la nostra esperienza e la consulenza di valore della nostra Rete. Essere presenti sul territorio, vicini alle persone e assumersi la responsabilità nei confronti delle comunità in cui operiamo è nel DNA di Generali, che da oltre 190 anni protegge le imprese e le famiglie italiane".

Alessandro Sordi, vicepresidente di Confindustria Firenze ha aggiunto: "L'iniziativa rappresenta un passo importante nel comprendere la crescente sfida della cybersecurity per le piccole e medie imprese nella nostra regione. La digitalizzazione ha

aperto nuove opportunità, ma ha anche esposto le imprese a una maggiore vulnerabilità. È fondamentale, quindi, riconoscere l'importanza di adottare pratiche avanzate di prevenzione e sicurezza informatica per proteggere non solo i dati aziendali ma anche la fiducia dei clienti e la reputazione del brand. La rapida evoluzione del panorama della cybersecurity, mi porta a sottolineare l'importanza per le nostre aziende di valutare anche le tecnologie innovative delle numerose startup italiane emergenti in questo settore. Queste nuove realtà spesso offrono soluzioni agili e all'avanguardia, adatte a soddisfare le esigenze specifiche delle Pmi. Questo evento ha contribuito a sensibilizzare le Pmi toscane verso una maggiore consapevolezza

e preparazione contro le minacce informatiche".

Luca Nicoletti, direttore del Servizio Programmi industriali, tecnologici, di ricerca e formazione, presso l'Agenzia per la cybersicurezza nazionale, ha sottolineato: "La nostra missione è quella di favorire la resilienza del Paese e, in un contesto dove le PMI rappresentano il tessuto connettivo dell'economia nazionale, il contributo che vogliamo dare al Road Show, in aggiunta alla preparazione e alla valutazione del Cyber Index, è proprio quello di favorire la disseminazione delle opportunità di finanziamento attualmente disponibili per rendere le nostre imprese sempre più robuste e quindi più competitive nello scenario europeo e internazionale". ■

Nuovo incontro del Coordinamento Europeo degli agenti di Generali con i vertici della compagnia

Martedì 20 febbraio il Coordinamento Europeo degli Agenti di Generali è stato accolto dal Group CEO Philippe Donnet presso la Torre Hadid a Milano. All'incontro, insieme al nuovo CEO Insurance Giulio Terzariol, erano presenti il Country Manager di Generali Italia, Giancarlo Fancel e il Country Manager di Generali France, Jean-Laurent Granier. Per la delegazione del GA-GI - Gruppo Agen-

ti Generali Italia erano presenti Federico Serrao, Vincenzo Cirasola e Fulvio Galli. La delegazione francese del Triangl (Gruppo Agenti Generali France) era composta da Jean Marc Segui, Christian Gouverneur, Michel Mirabella e Nicolas Paoli. Nel corso dell'incontro, proficuo e interessante, sono state ribadite l'importanza strategica e la centralità del ruolo degli agenti per il business della Compagnia.

Premio Nazionale Mutualità: sostenere l'eccellenza nei progetti mutualistici

Al via la seconda edizione dell'iniziativa promossa da Reale Mutua e Itas Mutua, le due assicurazioni italiane di natura mutualistica



Reale Mutua e Itas Mutua annunciano il lancio della seconda edizione del Premio Nazionale Mutualità, creato per dare riconoscimento e sostegno ai progetti mutualistici più innovativi e significativi in Italia. Dopo il successo della prima edizione, che ha premiato il miglior progetto di Quid - Impresa Sociale con 100 mila euro, le due mutue italiane riaffermano il loro impegno nel valorizzare progetti ad alto impatto sociale.

Itas Mutua e Reale Mutua vogliono continuare ad offrire un supporto concreto e tangibile ai progetti che si distinguono per la loro capacità di affrontare le sfide attuali e di contribuire alla crescita dell'Economia sociale in Italia. "Attraverso il Premio Mutualità, Reale Mutua conferma il suo impegno concreto nel sostenere l'economia italiana e nel rafforzare un modello mutualistico d'impresa

di cui siamo orgogliosi rappresentanti" ha affermato **Luigi Lana**, presidente di Reale Mutua. "Con la prima edizione del nostro Premio abbiamo voluto dare un primo, forte impulso alla valorizzazione della mutualità sul territorio nazionale", ha aggiunto **Giuseppe Consoli**, presidente Itas Mutua.

Il bando è disponibile su sito www.premiomutualita.it e possono accedere fondazioni, mutue, associazioni, cooperative e imprese sociali capaci di realizzare un progetto che porti con sé soluzioni o servizi innovativi e che sia caratterizzato da un approccio mutualistico negli scopi o nel modello organizzativo, effettivamente adottabile ed applicabile. Il progetto candidato sarà valutato per la sua capacità di rispondere ad un bisogno della collettività e di esprimere i valori tipici della mutualità, oltre che per il suo essere sostenibile, innovativo e in grado di valorizzare le relazioni con gli stakeholder.

Dopo una prima fase di selezione ad opera di un comitato operativo comune tra le due compagnie, i finalisti saranno valutati da una commissione di alto profilo composta da esperti e professionisti del mondo dell'economia sociale. Oltre a Luigi Lana (Presidente Reale Mutua), Luca Filippone (Direttore Generale Reale Group), Giuseppe Consoli

(Presidente Itas Mutua) e Alessandro Molinari (Amministratore Delegato e Direttore Generale Itas Mutua), fanno parte del Comitato Scientifico Mario Calderini (Full Professor del Politecnico di Milano, School of Management), Gianluca Salvatori (Segretario Generale EURICSE), Giovanna Melandri (Presidente di Human Foundation e di Social Impact Agenda per l'Italia) Ernesto Olivero (attivista e scrittore italiano, nonché fondatore del Sermig - Servizio Missionario Giovani), Maria Serena Porcari (Presidente di Dynamo Academy), Enrica Baricco (fondatrice e Presidente di CasaOz), Claudia Fiaschi (Presidente del Consorzio Co&SO, Vicepresidente del Consorzio PAN, presidente di Confcooperative Toscana e Vicepresidente Confcooperative). La presentazione delle candidature potrà avvenire entro il 5 aprile 2024 sul sito www.premiomutualita.it, mentre le sessioni di valutazione dei progetti partecipanti avverranno nel periodo dal 16 aprile al 10 maggio 2024.

La cerimonia di premiazione si terrà a Roma il 16 maggio 2024. Per tutte le informazioni dettagliate e la modalità di partecipazione, si rimanda al sito del www.premiomutualita.it. ■

Trasformare i rischi in opportunità

Pubblicata da Aon la "Global Risk Management Survey 2023"



Inquadra il Qr code e scarica il report completo

In un contesto aziendale globalizzato e in rapida evoluzione, le imprese italiane si confrontano quotidianamente con una molteplicità di sfide e opportunità. La nona edizione della Global Risk Management Survey di Aon si immerge in questo scenario complesso, evidenziando aspetti cruciali come: 1) le ripercussioni dell'instabilità economica globale e dei cambiamenti nei mercati delle materie prime; 2) la rilevanza crescente della cybersecurity nell'era digitale; 3) le strategie per affrontare interruzioni impreviste del business; 4) l'esigenza di innovazione e competitività in un ambiente di mercato dinamico; 5) l'importanza di un approccio integrato e proattivo nella gestione dei rischi.

I rischi e le opportunità per le aziende italiane

1. Il mercato italiano e l'effetto materie prime – Il 70% delle aziende italiane ha subito perdite significative a causa dell'aumento dei prezzi delle materie prime. Questa tendenza incide profondamente sulle imprese che si basano sulla trasformazione a valore aggiunto, una caratteristica distintiva dell'economia italiana.

2. Navigare nella crisi economica – Le incertezze economiche globali pesano sulle aziende italiane. Il report suggerisce strategie per prosperare nonostante la crisi, enfatizzando l'importanza di un piano di risposta strategico e agile.

3. Cybersecurity: un imperativo crescente – Con un aumento significativo degli attacchi cyber in Italia, la protezione dei dati e la salvaguardia della reputazione aziendale sono diventate priorità assolute. Il report sottolinea la necessità di robuste misure di sicurezza informatica.

4. Affrontare la Business Interruption – Eventi imprevisti, come disastri naturali e interruzioni della catena di approvvigionamento, richiedono una pianificazione di contingenza per assicurare la continuità operativa.

5. Mantenere la competitività – In un mercato in continua evoluzione, le aziende italiane devono innovare per mantenere la loro posizione competitiva. Il report offre spunti su come adattarsi ed evolversi in questo ambiente dinamico.

Strategie di gestione dei rischi

Attraverso un'accurata analisi basata su domande poste a Risk Manager e decisori aziendali che affrontano quotidianamente queste sfide, il report GRMS 2023 mette in luce l'importanza di un approccio globale alla gestione dei rischi, che consideri sia gli impatti immediati che quelli a lungo termine. Il report svela come, di fronte a queste complessità, quasi il 90% delle aziende italiane ha già sviluppato piani per gestire i rischi cibernetici, e oltre il 70% ha preparato piani per affrontare interruzioni del business. Questi dati mostrano un impegno crescente verso la resilienza aziendale e la gestione proattiva dei rischi e un cambiamento significativo nel modo in cui le aziende italiane si avvicinano ai rischi, passando da una risposta reattiva a una strategia proattiva e preventiva. L'adozione di tali misure non solo aumenta la capacità di reazione immediata in situazioni di crisi ma consolida anche la resilienza a lungo termine, permettendo alle imprese di navigare con maggiore sicurezza in un ambiente imprevedibile.

Prepararsi per il futuro

Le aziende italiane si trovano in un momento di significativa trasformazione, dove l'adattamento e l'innovazione sono più che mai cruciali per la sopravvivenza e il successo a lungo termine. La Global Risk Management Survey (GRMS) 2023 di Aon fornisce una mappa dettagliata e preziosa per navigare in questo panorama complesso, mettendo in evidenza l'importanza di una gestione del rischio strategica e integrata. ■

È in edicola



- € 25,00 VERSIONE CARTACEA - 5 NUMERI
- € 23,00 VERSIONE DIGITALE IN PDF - 5 NUMERI

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

- Chiama il n. 0171-392201 (dalle 8,30 alle 12,30)
- Invia una email a: diffusione.newspapermilano@gmail.com

Visita il sito www.newspapermilano.it

Compagnie assicurative dirette: la difficile crescita del canale web in Italia



Marco Contini

Insurance Business Advisor

In Italia sappiamo bene quante e quali siano le difficoltà di vendere polizze assicurative, soprattutto quelle non obbligatorie. Il nostro Paese non ha ancora sviluppato la cultura della prevenzione, a differenza di altri Paesi europei dove la penetrazione assicurativa è invece molto profonda ormai da tempo.

Un mix di fattori legati alla difficile comprensione delle polizze, ancora troppo complicate, alla sfiducia verso gli operatori al momento della liquidazione del sinistro che non sempre riflette le aspettative del cliente,

alla assenza di cultura assicurativa che non fa percepire i rischi della mancanza di copertura, sia per il singolo cittadino che per la azienda più o meno piccola, questi sono ad oggi gli elementi che non fanno decollare la raccolta nel mercato delle polizze.

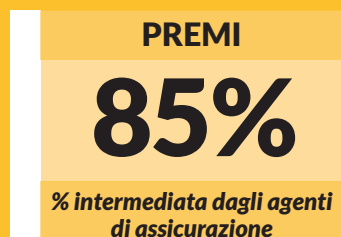
L'assicurazione per la Responsabilità Civile dei veicoli circolanti (obbligatoria per legge) rappresenta la quota più rilevante di tutto il business danni in Italia: oltre un terzo (33%) dell'intera raccolta premi. Il 56% è concentrato sulle prime 5 compagnie operanti in questo ramo, UnipolSai, Allianz, Generali, Cattolica e Vittoria, tutte con un modello distributivo basato sulla rete agenziale; l'importanza di questo canale è confermata anche da un altro dato, oltre l'85% dei premi è intermediato dagli agenti di assicurazione. Il nostro mercato distributivo, anche della RCA annovera ormai da molti anni la modalità di utilizzo di Internet o del telefono e ormai sempre più emerge la difficoltà di incrementare in modalità diretta la quota di mercato e di aumentare la fedeltà dei clienti serviti. Tutto

questo ha spinto quasi tutte le compagnie dirette a percorrere la strada di collocare le proprie polizze anche attraverso gli intermediari tradizionali.

Gli intermediari assicurativi, anche nell'era della massima espressione della tecnologia sono sempre più ricercati con mirate campagne di reclutamento. La ricerca si indirizza specialmente verso quegli intermediari che hanno curiosità e voglia di sperimentare e strutturare e adeguare i propri processi all'Insurtech.

Agli agenti, subagenti e brokers vengono offerti quindi strumenti molto digitalizzati e che hanno fatto la differenza anche durante il lockdown: piattaforme dedicate, preventivatori evoluti, processi di sottoscrizione ed emissione delle polizze snelli e rapidi. I dati della raccolta premi, legate al sistema di raccolta misto, hanno dimostrato che le compagnie dirette (e tra le compagnie ricompriamo anche Prima.it e Con.Te, che Compagnie in senso tradizionale e normativo non sono) che l'hanno intrapresa hanno potuto incrementare di oltre il 30% la massa dei premi

grazie al lavoro degli intermediari loro partner, con un trend fortemente in crescita. Le Compagnie dirette invece che ancora sono rimaste fedeli solo al sistema Internet o telefonico da call center sono rimaste indietro e non riescono più a crescere. E non sempre a queste è legata la clientela con i migliori andamenti tecnici. Oltre alla RCA obbligatoria, l'offerta è ad oggi strettamente legata all'automotive ma il futuro di queste compagnie passerà anche e soprattutto dalla vendita di altre soluzioni assicurative, in altri Rami, naturalmente sempre con un forte contenuto tecnologico. Per parlare di numeri il ricorso delle compagnie dirette ad un sistema distributivo misto (utilizzando quindi anche reti fisiche sul territorio) costituisce oltre il 77% dei premi raccolti nel 2021, con un incremento di dieci punti percentuali rispetto ai quattro anni precedenti. Per contro l'utilizzo del telefono è sceso del 23% nello stesso arco temporale. Come leggere questi dati? Una ipotesi è quella che gli italiani hanno acquisito una maggior dimestichezza con il web, cosa peraltro suffragata da una maggior diffusione degli smartphone e dall'utilizzo del telefono in modalità connessa alla rete. Un'altra è quella di un minor ricorso a call center outbound da parte delle compagnie di pari passo ad una riduzione dei telefoni fissi e ad una maggior tutela della privacy sui telefoni mobili. La vendita diretta, via telefo-



no o internet nel panorama italiano ha raggiunto una quota inferiore al 9% della raccolta premi del ramo. Compagnie quali Genertel, Genialloyd, Linear, Quixa e Zurich Connect sono state costituite all'interno di gruppi assicurativi (Generali, Allianz, UnipolSai, Axa e Zurich) non solo per lo sviluppo di questo canale ma anche per il presidio stesso del business RCA.

Altre realtà sono state create invece come competitor del mercato italiano. È questo il caso di Con.Te, succursale della spagnola AIS appartenente al Gruppo assicurativo Admiral Group plc, operante in libertà di stabilimento; Prima Assicurazioni, agenzia assicurativa delle società Great Lakes Insurance SE (Gruppo Munich Re), Wakam, iptiQ (Gruppo Swiss Re) o Verti, la prima assicurazione telefonica nata in UK nel lontano 1985 con il nome Direct Line ed ora di proprietà del primo gruppo assicurativo spagnolo Mapfre. In questo panorama sia Con.Te che Prima.it hanno intrapreso da tempo e con notevole successo sui dati di raccolta premi la strada di conferire mandati ad agenti territoriali beneficiando, come detto di una maggiore penetrazione e capacità di raccolta assicurativa. Rispetto ad un

modello di raccolta puramente diretta la raccolta canalizzata su reti di intermediari necessita di politiche assuntive e di procedure di gestione diverse, cosa che deve essere implementata e, se assente costruita ex novo nel modello distributivo misto. Ma i benefici di questi sforzi ed investimenti, se guardiamo ai dati, sono elevatissimi. Il canale agenziale può anche permettere di vendere molti più prodotti ed effettuare mirate politiche di crossselling sul portafoglio già acquisito dalla sola raccolta diretta (essenzialmente RCA e Cvt) mettendo però in conto che la fabbrica prodotti della Compagnia deve crescere e diversificarsi per poter andare in concorrenza con le altre imprese del mercato e per dare agli agenti della rete, legati da rapporti di plurimandato, la possibilità di indirizzare le polizze della diretta non solo perché più convenienti e meno care ma anche perché più innovative e soddisfacenti i bisogni dell'assicurato. Pur nell'era dell'insurtech e della digitalizzazione dei processi il nostro mercato assicurativo nazionale è ancora fortemente ancorato ad una vendita anche se con processi digitali, molto tradizionale, fatta di contatto umano con l'Agente o il Broker che consigliano o indirizzano il cliente verso la scelta più adeguata alle proprie esigenze. Alle compagnie dirette ancora non in linea con tutto ciò necessita pensare seriamente alla scelta da fare anche perché il rischio di rimanere ai margini del mercato è ormai elevatissimo. ■

CON REVO INSURANCE NUOVE COPERTURE CAR E DECENNALE POSTUMA

REVO Insurance, primo operatore italiano focalizzato nel business delle specialty lines e dei rischi parametrici per le PMI, presenta le nuove polizze dedicate al settore delle costruzioni. Si tratta di una serie di coperture pensate per tutelare committenti e imprese sia nel settore pubblico che privato. Sono le polizze CAR (Contractor's All Risks) e Decennale Postuma, nel dettaglio: REVO Specialty CARXAppalti Pubblici, REVO Specialty CARXAppalti Privati, REVO Specialty Decennale PostumaXAppalti Pubblici, REVO Specialty Decennale PostumaXAppalti Privati, REVO Specialty Decennale PostumaXAppalti Legge 210/2004. Le nuove polizze REVO sono state concepite nell'ottica di proporre ai clienti e agli intermediari una soluzione completa e innovativa, facile da modulare, mantenendo al tempo stesso un elevato standard qualitativo. Con questi nuovi prodotti continua a crescere il livello di copertura che REVO Insurance offre al proprio mercato di riferimento: PMI e professionisti che ricercano polizze sempre più specifiche e allineate alle reali esigenze di settore. ■

GROUPAMA LANCIA LA NUOVA OFFERTA "CASA SENZA CONFINI"

Groupama Assicurazioni - prima filiale estera di Groupama e uno dei principali player del settore assicurativo in Italia - inaugura il nuovo anno con la nuova offerta "Casa Senza Confini": una soluzione completa, flessibile e innovativa, finalizzata alla protezione dei beni, del patrimonio e in generale della famiglia (cani e gatti compresi). Secondo l'ultima ricerca BVA-Doxa "Casa, dolce casa" - condotta per la III edizione dell'Osservatorio "Change Lab, Italia 2030" di Groupama- la

casa continua a essere, ancora oggi, uno degli investimenti più amati dagli italiani, al punto che il 79% dei nostri connazionali ne possiede una di proprietà, a cui si aggiunge un ulteriore 15% che prevede di acquistarla in futuro. Tuttavia, se da una parte il mattone non conosce crisi, dall'altra i dati dimostrano che solo 1 italiano su 2 ha oggi un'assicurazione sulla casa, il che la rende uno dei beni meno assicurati, a fronte di un investimento "importante". ■

ALLEANZA ASSICURAZIONI VICINA ALLE FAMIGLIE CON "VALOREORO"

Soluzione assicurativa di investimento, contraddistinta da bassa volatilità, che offre un rendimento atteso del 3% nel primo anno

In un contesto di tassi d'interesse stazionari, inflazione elevata e liquidità parcheggiata sui conti correnti, Alleanza Assicurazioni lancia "Valo-

reOro", l'offerta assicurativa di investimento basata sull'ottimizzazione del rapporto rischio-rendimento. Il totale dei risparmi depositati sui conti correnti delle famiglie italiane ammonta a 1.104 mld al 30 ottobre 2023, evidenziando come sia ancora elevata (62%) la quota degli italiani che non investe il proprio denaro, nonostante l'inflazione ne eroda il potere d'acquisto. Tra coloro che investono prevale l'avversione al rischio con la quota di risparmiatori che cerca strumenti "più

sicuri" in salita al 38% dal 23% del 2022. E Alleanza Assicurazioni, Compagnia di riferimento delle famiglie italiane con un indice di solvibilità tra i più alti del mercato pari a oltre 290%, risponde a queste esigenze con "ValoreOro", la soluzione assicurativa di investimento, contraddistinta da bassa volatilità, che offre un rendimento atteso del 3% nel primo anno. Forte del successo di "Valore 125", la soluzione lanciata lo scorso anno in occasione dell'importante compleanno della Compa-

gnia, Alleanza ha deciso di dare continuità all'offerta dedicata alle soluzioni a premio unico, collegate a una gestione separata, con un basso livello di rischio. "ValoreOro", la soluzione assicurativa a vita intera che investe il capitale nella storica gestione separata di Alleanza, Fondo "Euro San Giorgio", mira ad offrire rendimenti stabili e costanti negli anni, salvaguardando il capitale dalla volatilità dei mercati e rispondendo contemporaneamente alle rinnovate esigenze di protezione della persona, grazie all'integrazione della copertura complementare facoltativa per tutelarsi dagli infortuni. ■



0171 39 22 08/09
+39 329 1933557



MARKETING@POLOGRAFICO.IT
PUBBLICITA@POLOGRAFICO.IT

polo
grafico® S.p.A.

DA OGGI, ANCORA PIÙ DIGITALI

WWW.EDICOLADIGITALE.INFO



GENERALI AZIONISTA AL 100% DELLA COMPAGNIA DANNI IN CINA

Generali ha firmato un accordo per l'acquisizione del 51% di Generali China Insurance Company Limited (GCI) per un corrispettivo di circa 99 milioni. Al closing, Generali diventerà azionista al 100% di GCI. L'accordo fa seguito al processo di gara pubblica avviato da CNPC Capital, come annunciato sul China Beijing Equity Exchange il 2 novembre 2023. Il perfezionamento della transazione è soggetto alle approvazioni regolamentari. L'impatto

La partnership di successo con CNPC in Cina proseguirà nei segmenti Vita ed Asset Management

stimato sul Solvency Ratio di Generali è pari a circa -1 p.p. L'acquisizione rappresenta un investimento strategico a lungo termine per sviluppare in Cina un business Danni intera-

mente di proprietà, consentendo a Generali di rafforzarsi con una quota sempre maggiore nel crescente mercato cinese. A chiusura dell'operazione, Generali diventerà il primo operatore straniero ad acquisire la partecipazione di controllo di una compagnia Danni da un unico ente statale in Cina, esclusivamente attraverso una procedura di asta pubblica obbligatoria. Come unico azionista di GCI, Generali prevede di espandere la propria rete distributiva in Cina; fare

leva sugli investimenti cinesi verso la neutralità carbonica per espandere l'offerta di soluzioni assicurative con componenti ESG, facendo emergere i profili distintivi di Generali su questo mercato; sfruttare il know-how globale, regionale e locale del Gruppo per migliorare la strategia di distribuzione di GCI. Generali e CNPC Capital rimarranno partner delle joint-venture Generali China Life Insurance Company Limited - la compagnia attiva nel segmento Vita creata nel 2002, che nel 2022 ha registrato oltre 3 miliardi di premi - e Generali China Asset Management Company. ■

RINNOVATA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE PER ALLIANZ DIRECT

Allianz Direct torna in comunicazione con una nuova campagna e presenta così il suo restyling e la rivisitazione grafica del logo e del sito web. La Compagnia assicurativa diretta, paneuropea, del Gruppo Allianz, presente in Italia, dove ha cambiato la sua denominazione da Genialloyd in Allianz Direct, per aumentare la caratterizzazione e la riconoscibilità del suo brand ha rinnovato il logo e il sito web approcciando il cliente con un linguaggio fresco ed accattivante, tipico delle realtà digitali abituate a dialogare direttamente col consumatore. La rivisitazione dell'immagine della compagnia è supportata da una nuova campagna di comunicazione, che ruota intorno al concetto: "È semplice essere smart"; lo slogan trasmette la facilità con cui i clienti più attenti scelgono la convenienza, l'innovazione e l'efficienza del brand Allianz Direct. Il nuovo spot è on air dall'11 febbraio sulle principali reti televisive, sul web veicolato da contenuti display e native, sui canali social con una strategia multimedia che vede coinvolte le più note piattaforme. ■

RICCARDO SABBATINI NUOVO DIRETTORE RESPONSABILE DI ANRA

Dal 1° dicembre 2023 ANRA ha un nuovo direttore responsabile: è Riccardo Sabbatini (nella foto), giornalista specializzato in ambito finanziario, con focus sui temi della corporate governance e insurance. Il nuovo direttore responsabile prende il posto di Giovanni Favero, socio ANRA e giornalista pubblicista che dal 2021 al 2023 ha ricoperto l'incarico con impegno e dedizione, contribuendo allo sviluppo della testata e all'affermarsi della reputazione di ANRA. Sabbatini, firma



de Il Sole24Ore dal 1995 al 2013 dove ha svolto il ruolo di responsabile dell'ufficio studi, è non solo giornalista finanziario, ma consulente per numerose realtà attive nell'ambito assicurativo. ■



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.



MyCOMPLAINT

Aumenta la soddisfazione di clienti e prospect attraverso un approccio che pone le loro anagrafiche al centro del processo

Ottimizza la gestione delle attività legate ai reclami e l'invio dei flussi a IVASS attraverso l'integrabilità con i sistemi legacy

Integra funzioni di AI e di RPA* per migliorare produttività ed efficienza del processo

* funzione in fase di integrazione

La nuova suite per la gestione dei reclami assicurativi

Un cambio di paradigma nella visione del reclamo: con **MyCOMPLAINT** non è più solo un obbligo verso gli organi di controllo, ma un'opportunità per il miglioramento dei processi.

PER SAPERNE DI PIU'



SCAN ME

www.unosistemi.com



UNO SISTEMI

INFORMATICA IN COSTANTE EVOLUZIONE



ANNIVERSARY