

giornale delle Assicurazioni

N. 3 OTTOBRE - NOVEMBRE 2023 | € 5 Newspaper

Sindacato Nazionale degli Agenti

Il presidente nazionale Claudio Demozzi mette in luce il valore aggiunto del contratto leader del settore assicurativo agenziale

CCNL SNA, SEMPRE UN PASSO AVANTI

INSURANCE SUMMIT

Il 3 ottobre si è tenuta a Roma la terza edizione dell'incontro internazionale organizzato dall'Ania

RISPARMIO GESTITO

Meglio un fondo pensione o una polizza vita? Una scelta ragionata, ma non sempre così scontata



Chi siamo

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

La nostra storia

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

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

I nostri principali servizi

Le principali attività poste in essere da Europe Advisory riguardano:

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

Sedi

Via Luigi Cibrario, 7 - 10143 Torino (TO)

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

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

Email: info@europeadvisorysrl.com

Tel: 0171 734917

DIRETTORE EDITORIALE

Antonio Salvi

DIRETTORE RESPONSABILE

Diego Rubero

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:

Franco Amicucci, Stefano Carta, Bernardino Casadei, Marco Contini, Claudio Demozzi, Salvatore Magliocca, Stefano Mazzocchi, Francesco Medri, Fabrizio Vignati, Paolo Vinci

UFFICIO MARKETING

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

EDITORE

Newspaper Milano Srl

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

STAMPA

L'Artistica Savigliano Srl

CONCESSIONARIA PUBBLICITÀ

Polo Grafico S.p.a.

Via G. Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN)
Tel. 0171 392208/09/10

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

DISTRIBUZIONE PER L'ITALIA

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

SERVIZIO ABBONAMENTI

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

RISERVATEZZA PER GLI ABBONATI

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

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



N. 3 OTTOBRE - NOVEMBRE 2023

PRIMO PIANO

ASSOCIAZIONI

IVASS

DALLE ASSICURAZIONI

I NOSTRI FOCUS

Editoriale 5

Antonio Salvi direttore editoriale del "Giornale delle Assicurazioni"

Ania Insurance Summit 2023 6

Cambiamenti climatici e innovazione: il contributo del settore assicurativo

"Wide Broker Market" 14

Cambiamento climatico, cybersecurity e sanità: le nuove sfide del mercato assicurativo

Studio Aiba 16

I nuovi rischi legati al cambiamento climatico

Anapa: gli agenti di assicurazione alle prese con l'emergenza grandine 20

Cgpa Europe presentato l'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi 22

IIA: così cambierà il mercato italiano nei prossimi 5 anni 28

Assemblea Aiba: "Broker preparati e formati hanno un ruolo centrale nella cybersecurity" 30

Sostenibilità e criteri ESG al centro del convegno annuale Anra 34

CCNL Sna, sempre un passo avanti 36

Così si "Impara con Ivass" 40

Contrasto ai siti irregolari: Ivass collabora con Google contro le frodi on line 40

Banca, finanza, assicurazioni: giustizia stragiudiziale e dinamiche evolutive 44

Reale Group approda in Grecia 55

Gruppo Intesa Sanpaolo e Reale Mutua: c'è il Master in Insurance Innovation 56

Revo Insurance ha inaugurato le sedi di Milano e Genova 57

Nasce Sara Services, la nuova società di servizi di Sara Assicurazioni 61

Cattolica: oltre 2.500 persone per la prima convention dell'era Generali 62

In arrivo la convention del Gruppo Agenti Generali Italia 66

Allianz acquisisce Tua Assicurazioni da Generali 66

Itas Vita ha nominato il suo nuovo direttore generale 66

L'esperto. Fondi pensione o polizze vita? Una scelta ragionata, ma non sempre scontata 18

Insurtech. Compagnie assicurative e reti distributive: a chi giova una guerra di posizione? 38

Formazione. La "faculty aziendale", il corpo docente di una organizzazione 42

Fisco. Dalla delega fiscale le nuove previsioni per il reddito di impresa 50

Climate change. Eventi meteo-catastrofici: una pioggia di sinistri su reti liquidative e peritali 52

Appalti e cauzioni. Nuove discussioni sulla garanzia autonoma 58

Charities. Filantropia e disabilità 64





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.

Un Direttore Editoriale per il nostro giornale

Con questo numero inizia la mia collaborazione con il "Giornale delle Assicurazioni", in qualità di Direttore Editoriale. Lasciate che ringrazi l'Editore e il Direttore Responsabile per la fiducia riposta nel sottoscritto.

Il nostro è un giornale di lungo corso, essendo ormai giunto al suo quarantesimo compleanno!, di forte radicamento tra gli operatori e che da decenni rappresenta un attore centrale per l'aggiornamento nel settore delle assicurazioni. Intento comune dell'Editore e della Direzione del Giornale è contribuire a rendere sempre più le assicurazioni un settore centrale della nostra economia, ponendosi al centro del dibattito professionale e istituzionale di settore. Contribuendo a scardinare l'ancora diffusa idea che le assicurazioni rappresentino solo un costo senza una immediata utilità per chi vi fa ricorso. Queste finalità verranno perseguite attraverso una lente intelligente sull'attività svolta dagli operatori e dalle associazioni di settore, con una enfasi particolare sulle innovazioni che caratterizzeranno le assicurazioni nel prossimo futuro. Il nostro settore rappresenta infatti, per sua stessa natura, un attore centrale nella capacità di affrontare i rischi indotti dai cambiamenti sociali e ambientali. Cambiamenti verso i quali siamo chiamati a fornire il nostro contributo intelligente.

Numerose sono le sfide che caratterizzano il nostro settore. Bene le ha evidenziate la Presidente dell'Ania, Maria Bianca Farina. In primo luogo, l'invecchiamento della nostra popolazione e i flussi migratori in corso. I tassi di natalità ovunque in riduzione impongono una seria riflessione sugli effetti prodotti da tali dinamiche sulla crescita attesa e sulla sostenibilità dell'attuale sistema di welfare. In secondo luogo, l'intelligenza

Il nostro è un giornale di lungo corso che da decenni rappresenta un attore centrale per l'aggiornamento nel settore delle assicurazioni

artificiale e la capacità del settore assicurativo di impiegare meglio le risorse, profilare adeguatamente la clientela. Infine, le nuove sfide poste dal settore health, da quello ambientale. Si tratta di evoluzioni senza precedenti, che richiamano le aziende assicurative a notevoli sforzi di adattamento e di innovazione per fornire politiche di copertura adeguate.

In aggiunta all'intervento del presidente di Ania all'Insurance Summit 2023, in questo numero troverete un ampio resoconto dell'interessante dibattito sul cambiamento climatico, cybersecurity e sanità avvenuto alla seconda edizione del Wide Broker market. In linea con questi temi, anche il "Primo Piano" dedicato ad Aiba, focalizzato sugli effetti del climate change, e sui rischi e costi ad esso correlati. Anche Anapa è attenta a questi aspetti, evidenziando – nella sezione "Associazioni" – come e in quale misura le agenzie di assicurazioni siano chiamate a far fronte alle emergenze climatiche, in primis quella della grandine e alle tariffe assicurative.

La rassegna della dinamica vita associativa del settore assicurativo prosegue con l'indagine delle tendenze per agenti e broker realizzata dall'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi, e focalizzata sul rilevante aspetto delle cause all'origine del presunto errore professionale in relazione alle richieste di risarcimento. Buona lettura.

Antonio Salvi

Insurance Summit 2023

Cambiamenti climatici e innovazione:
il contributo del settore assicurativo
Le sfide per lo sviluppo del Mercato Unico

Climate change and the contribution of the insurance industry
The challenges ahead 10 years after the Single Market



Insurance Summit 2023

“Cambiamenti climatici e innovazione: il contributo del settore assicurativo”. Si è svolta a Roma la III edizione del meeting internazionale organizzato dall’Ania

All’evento hanno partecipato Autorità italiane ed internazionali, accademici e rappresentanti del settore assicurativo. Il Summit è stata l’occasione per analizzare i positivi risultati maturati grazie al Mercato Unico Europeo e per riflettere sul ruolo delle assicurazioni alla luce dei grandi cambiamenti in atto: climate change, trend demografici, sviluppo dell’intelligenza artificiale. Come da tradizione, pubblichiamo l’intervento della presidente Maria Bianca Farina (nella foto).

Buongiorno a tutti. Ministro Giorgetti, Ministro Urso, Presidente Signorini, Presidente Hielkema, Autorità tutte, cari colleghi, signore e signori, è un piacere accogliervi anche quest'anno a Villa Miani, per la terza edizione dell'Insurance Summit, l'evento annuale di Ania dedicato al dibattito sulle tematiche - italiane ed europee - di maggiore attualità per il settore assicurativo. Grazie per aver risposto numerosi al nostro invito per questa giornata, che spero possa essere ricca di spunti per l'avvio di una riflessione sugli scenari e le prospettive che si aprono davanti a noi. Avevamo bisogno di ritrovarci, abbiamo bisogno di riflettere insieme sulle sfide e le nuove opportunità che si aprono di fronte a noi. La prospettiva che proponiamo oggi cerca di cogliere questioni di grande rilievo, anche in vista del rinnovo delle cariche istituzionali e dell'avvio di un nuovo ciclo legislativo e politico, che porterà l'Unione europea alle soglie del 2030.

30 anni dalla nascita del Mercato Unico Europeo: un risultato straordinario per l'Europa

Pensiamo per un momento, alla strada che abbiamo già percorso in Europa e a quella che è davanti a noi. Celebriamo quest'anno i 30 anni dalla nascita del Mercato Unico Europeo: un traguardo di straordinaria importanza per tutti gli Stati membri, poiché ne favorisce la prosperità, la competitività, la coesione e la trasparenza dei sistemi economici.

Il Mercato Unico Europeo, nato come area di libero scambio priva di barriere tariffarie, è stato dall'inizio qualcosa di più: dietro c'era l'idea profondamente politica di leggi e di istituzioni comuni. Oggi il Mercato Unico riunisce ben 450 milioni di persone e 24,5 milioni di imprese, rappresenta il 18% del PIL mondiale ed è stato fondamentale per la curva di sviluppo di tutti i paesi dell'Unione in questi tre decenni.

I valori alla base di quella intuizione della passata generazione di leader europeisti sono ancora i nostri valori. La loro visione di politica economica resta vitale a mio avviso, ma il contesto è inevitabilmente cambiato.

Trent'anni fa eravamo ancora nella fase ascen-

dente della globalizzazione. Le classi dirigenti politiche in Europa avevano molta più fiducia nella forza e nei benefici della concorrenza e del libero mercato.

E noi europei eravamo convinti di essere nella posizione ideale per essere i vincitori di quella "piccola globalizzazione", che era un Mercato Unico Europeo che si sarebbe allargato fino ai confini dell'ex Urss, così come della "grande globalizzazione" che avrebbe incluso la Cina, l'India, l'Africa sub-sahariana.

Trent'anni dopo, il panorama è diverso. L'integrazione europea, anche di mercato, ha assicurato la pace in questa parte del continente.

Ma un paese candidato all'adesione, l'Ucraina, è vittima di una guerra di aggressione.

La guerra stessa scatenata dalla Russia, le transizioni tecnologiche e nell'energia, e le rivalità fra grandi potenze stanno portando persino gli Stati Uniti a un profondo ripensamento. Tornano di moda la politica industriale, l'intervento pubblico, l'orientamento degli investimenti pubblici e privati in base alle priorità geostrategiche dei grandi attori internazionali.

Questo è il nuovo contesto con il quale l'Europa si deve confrontare. Personalmente sono convinta che i nostri strumenti e i nostri valori restino vitali, non dobbiamo voltar loro le spalle: abbiamo istituzioni comuni, siamo una superpotenza economica.

Ma le sfide sono nuove e lo è anche la natura degli investimenti che ci attendono: oggi l'Europa deve tenere il passo delle altre superpotenze nell'industria spaziale, nell'industria dei semiconduttori, nelle batterie elettriche, nell'elettronica della mobilità, nella capacità di cloud, nello sviluppo dell'intelligenza artificiale.

Questo significa che dobbiamo disconoscere quanto fatto in questi trent'anni?

Io penso il contrario. Penso che dobbiamo costruire su quello che abbiamo edificato in questi trent'anni per nuove risposte comuni.



Il Next Generation EU con il Quadro finanziario pluriennale dell'Unione mobilitano oltre duemila miliardi di euro fino al 2026-2027 (806,9 miliardi di NextGenEU, più 1210,9 impiegati nel quadro della prossima programmazione ordinaria europea)

È la sfida della nostra generazione di europeisti, ed è anche una grande opportunità di investimento e di dialogo fra operatori pubblici e operatori privati.

L'Europa è una realtà dalla quale non si torna indietro. Oggi 17 milioni di persone vivono o lavorano in un Paese europeo diverso da quello di origine, questa nazione di europei che viaggiano fra Stati dell'Unione è praticamente pari – per peso demografico – a una importante nazione fondatrice come l'Olanda.

L'identità europea esiste sia all'interno dell'Unione che, a maggior ragione, all'esterno. E personalmente sono convinta che insieme riusciremo ad affrontare anche le nuove sfide tecnologiche, industriali e strategiche di questo scorcio del

ventunesimo secolo. Lo dico per esperienza, perché come Unione europea abbiamo affrontato e superato sfide ben più difficili.

Chi avrebbe immaginato che l'euro e il Mercato unico potessero superare la crisi finanziaria e poi quella del debito?

O che la reazione alla pandemia sarebbe stata così convincente? O che ci saremmo messi alle spalle il ricatto energetico russo così rapidamente? Dunque io resto ottimista, anche perché gli strumenti li abbiamo. E sono strumenti senza paragoni storici. Pensateci. Il Next Generation EU insieme al Quadro finanziario pluriennale dell'Unione mobilitano oltre duemila miliardi di euro fino al 2026-2027 (806,9 miliardi di NextGenEU, più 1210,9 impiegati nel quadro della prossima programmazione ordinaria europea). Se sapremo usare queste risorse strategicamente, allora l'Europa terrà il passo delle sfide del mondo di oggi e si presenterà pronta anche a un allargamento del proprio perimetro.

Ce lo chiedono gli stessi cittadini italiani ed europei: vogliono una transizione digitale che metta l'uomo al centro e una transizione verde che non sia percepita come ostile e a detrimento del suo tenore di vita. Sono anche convinta che noi protagonisti dell'industria finanziaria possiamo fornire un grande contributo a questi processi di

Una panoramica dei lavori della terza edizione del Meeting internazionale



trasformazione. Il Mercato unico per noi è stato un grande traguardo, ma adesso lo dovrà essere un'unione sempre più effettiva del mercato dei capitali, anche al servizio dei grandi investimenti di domani.

Con i partecipanti del primo Panel rifletteremo, quindi, su questi 30 anni del Mercato Unico, sui risultati raggiunti e sugli impatti generati, in particolare, per il settore assicurativo, inclusi i benefici che ne sono derivati per i consumatori e per gli operatori, grazie anche a una maggiore spinta sull'apertura e l'innovazione del settore. A questo proposito permettetemi un inciso. Approfitto della presenza dei Ministri Giorgetti e Urso nonché del Presidente Ivass Signorini per sottolineare come Ania abbia apprezzato la posizione espressa in sede di Consiglio UE dal Governo sulla riforma di Solvency II e abbia altresì salutato con favore le proposte di modifica adottate dal Parlamento europeo, grazie anche al pieno coinvolgimento dei parlamentari italiani.

A tutti loro va il nostro ringraziamento. Si tratta di modifiche che tengono nella dovuta considerazione le preoccupazioni del settore, in particolare sul volatility adjustment, ora poco efficace per il nostro Paese, offrendo una soluzione legislativa che dovrà continuare a essere fortemente sostenuta dall'Italia durante l'attuale processo di approvazione nel Trilogato fra Parlamento, Consiglio e Commissione.

Le sfide globali all'orizzonte e l'importanza di avere un'Europa sempre più coesa

Oltre alle tante sfide esterne, l'UE dovrà fronteggiarne molte altre, interne. E anche per esse la nostra industria potrà essere importante in vista di soluzioni sostenibili

Pensate all'invecchiamento della popolazione e alla transizione demografica. I tassi di natalità sono in riduzione praticamente in tutta Europa e il tema si sta imponendo come fondamentale per la crescita e la sostenibilità del welfare ovunque nel continente. Noi italiani forniamo solo un esempio più accentuato, più vistoso in un certo senso. Non certo l'unico. Nel 2020 il numero di bambini nati nell'Unione europea si è attestato a 1,5 per donna, ben al di sotto del 2,1 necessario

per mantenere l'equilibrio demografico. Entro il 2050, il 30% della popolazione europea sarà over 65 con le prevedibili serie ripercussioni sugli attuali sistemi di welfare, che necessitano, sin d'ora, di interventi che ne rafforzino la sostenibilità.

Altra importante sfida riguarda la gestione dei flussi migratori, sempre molto intensi, anche a causa delle crescenti difficoltà di molti paesi extra-UE. Ancora una volta possiamo dire che solo un approccio comune e la capacità dell'Europa di agire come un unico blocco politico potrà permettere di governare il fenomeno.

E ancora, di grande impatto per gli equilibri sociali europei sarà l'evoluzione dell'intelligenza artificiale generativa. Ad avviso mio e di molti, l'intelligenza artificiale è la più importante rivoluzione tecnologica del nostro tempo per la sua

La presidente Maria Bianca Farina durante il suo discorso





"Cambiamenti climatici e innovazione: il contributo del settore assicurativo": questo il titolo del Summit 2023

portata innovativa e la ricaduta straordinaria a livello sociale, economico e istituzionale. Secondo un recente approfondimento di Bloomberg, il mercato dell'intelligenza artificiale generativa potrebbe raggiungere un valore di 1.300 miliardi di dollari entro il 2032 nel mondo. Ma quale sarà l'impatto sull'occupazione o sulle disuguaglianze? Non dobbiamo farci paralizzare dalla paura del nuovo: l'Intelligenza Artificiale da sola non potrà mai sostituire l'uomo, che resta al centro. Come già avvenuto con altre innovazioni tecnologiche, anche l'AI è solo uno strumento - prezioso, nella nostra industria - che può aiutarci nel fare meglio, nell'impiegare meglio le risorse, nell'affiancarci nelle nostre attività quotidiane e potenziare esponenzialmente le nostre capacità. Renderà obsolete alcune professioni, ma ne sta già creando altre e proseguirà a farlo. Sempre secondo Bloomberg, grazie all'IA verranno creati circa 69 milioni di nuovi posti di lavoro nei prossimi cinque anni, dando nuovo slancio alla crescita e aumentando le possibilità di diversificare la nostra economia. La nostra industria può fare da modello in Europa per mostrare come questa nuova tecnologia possa creare valore per l'economia senza diventare motivo di disgregazione e destabilizzazione nella società.

Non sarà facile, bisogna volerlo. Dobbiamo tutti, decisori pubblici e privati, mantenere una visione strategica accanto alle cure e alle emergenze del giorno per giorno. Anche quando, come adesso, l'orizzonte è offuscato dalla guerra che continua, dall'inflazione che è lenta nella sua discesa, dall'economia che dà chiari segni di rallentamento. In questo scenario si inserisce anche la revisione in corso del Patto di Stabilità e Crescita. È fondamentale che non si torni alla mera applicazione delle regole preesistenti, ma si riesca a trovare un accordo fra governi per una modifica che segua una logica più in linea con le esigenze dei singoli Paesi e degli equilibri europei nel loro complesso. Idealmente, l'accordo dovrebbe arrivare entro la fine dell'anno. Lo ha ben sottolineato il Presidente Sergio Mattarella: è necessario definire regole di bilancio precise, evitando un eccessivo rigore che rischi di precludere il raggiungimento degli obiettivi strategici europei. Ovviamente in Europa esistono sensibilità diverse su questi temi e situazioni oggettivamente diverse, ma credo che su un punto siamo sicuramente uniti: abbiamo bisogno di regole comuni che ciascuna comunità nazionale senta non solo come pienamente legittime, ma come proprie, non come un'imposizione dall'esterno o frutto di

intese non sempre condivise. L'Unione deve trovare inoltre il modo di assicurare conti pubblici sostenibili e insieme di finanziare gli investimenti comuni. Perché la sfida è quella che dicevo, è la competizione delle altre grandi potenze globali: basti pensare all'*Inflation Reduction Act*, messo in campo dagli Stati Uniti con impegni finanziari che possono superare i mille miliardi di dollari per trasformare tutta l'industria della transizione energetica.

Per poter implementare iniziative di questa portata, è fondamentale che anche a livello europeo vengano adottate politiche di bilancio semplici e condivise.

Ascolteremo il punto di vista degli ospiti del secondo Panel proprio sugli scenari Istituzionali Europei futuri e le prospettive del settore finanziario al 2030, con l'obiettivo di recepire la loro visione, che sarà poi rappresentata nelle sedi istituzionali a livello europeo e nazionale come supporto e stimolo alle politiche dei prossimi anni.

Il ruolo del settore assicurativo per affrontare le sfide di oggi e di domani

Di fronte a uno scenario così complesso, possiamo, però, essere ottimisti. Il mondo finanziario e in particolare quello assicurativo continuano ad apportare il loro fondamentale contributo alla crescita sociale ed economica.

Il settore assicurativo è, per sua natura, un attore chiave per affrontare rischi e cambiamenti.

Creare nuovi prodotti e servizi, rispondendo all'incessante evoluzione delle esigenze di protezione e investimento di famiglie e imprese, è una nostra costante priorità.

Con un approccio proattivo e attraverso il dialogo continuo con le Istituzioni, il settore può inoltre mettere a disposizione know-how e capitali a sostegno dei percorsi di trasformazione in atto.

Per trovare soluzioni a sfide così importanti riteniamo indispensabile l'implementazione di partnership finanziarie pubblico-private.

In relazione, ad esempio, ai rischi legati al cambiamento climatico, il potenziamento del sistema di protezione dei cittadini, delle imprese e dei territori dovrebbe sempre far leva anche sulla mutualizzazione assicurativa dei rischi.

Così sul tema del welfare, modelli innovativi, integrativi di risorse pubbliche e private, potrebbero portare alla creazione di un sistema di protezione più inclusivo e più allineato alle esigenze dei cittadini.

Le tecnologie emergenti, e l'intelligenza artificiale, rappresenteranno certamente un fattore di accelerazione alla soluzione delle importanti sfide che ho citato. Anche su questo tema sarebbe necessaria la coesione a livello europeo per restare al passo con la forte competizione globale e per assicurare uno sviluppo "sano" di tali tecnologie. L'Intelligenza Artificiale è una rivoluzione dirompente che porta con sé enormi potenzialità, ad oggi solo parzialmente immaginabili.

L'intero Sistema Paese, incluso il bilancio dello Stato, potrà beneficiare del suo utilizzo nel settore assicurativo per risolvere importanti problemi, così come in ambito Health, riuscendo, ad esempio, a innovare le modalità di assistenza continuativa delle tante persone che ne hanno sempre maggiore necessità. Stessa considerazione può essere fatta in ambito catastrofale, dove le tante applicazioni e sperimentazioni in atto potrebbero prevedere con sempre maggiore anticipo eventi meteorologici estremi.

Sul tema dell'Intelligenza Artificiale, ribadisco, Ania sarà sempre più impegnata perché il suo utilizzo nelle assicurazioni porti benefici e opportunità per tutti, in termini di personalizzazione

Il settore assicurativo è un attore chiave per affrontare rischi e cambiamenti. Creare nuovi prodotti e servizi, rispondendo all'incessante evoluzione delle esigenze di protezione e investimento di famiglie e imprese, è una nostra costante priorità

Sul tema dell'Intelligenza Artificiale, Ania sarà sempre più impegnata perché il suo utilizzo nelle assicurazioni porti benefici e opportunità per tutti. Incentreremo la prossima edizione di Innovation by Ania proprio sul tema dell'intelligenza artificiale

dei servizi, maggiore accessibilità, più sicurezza, rapidità di acquisto, prezzi più contenuti e, finalmente, minore sottoassicurazione.

Anche per questo abbiamo deciso di incentrare la prossima edizione di Innovation by Ania sul tema dell'intelligenza artificiale per il settore assicurativo.

Va detto che, come ogni innovazione che genera discontinuità, anche l'IA apre a nuovi scenari che richiedono una regolamentazione per tutelare gli interessi e la privacy delle persone.

L'UE si è già mossa in tale direzione, tuttavia è necessario che le regole non diventino un ostacolo ai processi di innovazione e non portino ad "asimmetrie regolatorie" tra i diversi operatori di mercato. Ania sarà presente e costruttiva anche su questo fronte. Nel terzo e ultimo panel discuteremo proprio di tali temi e del ruolo del settore assicurativo per ridurre il gap di protezione

attraverso nuovi modelli e tecnologie, mettendo a frutto le potenzialità dell'IA per nuove e più efficaci coperture dei rischi per famiglie e imprese. Per concludere, è chiaro che ci troviamo a vivere un contesto irricognoscibile rispetto a come ci appariva il mondo anche solo cinque anni fa. Dal cambio climatico, alle transizioni tecnologiche, alle rivalità geopolitiche, alle dinamiche demografiche e migratorie, al difficile equilibrio fra stabilità dei prezzi e stabilità finanziaria, le sfide per la nostra generazione di europei sono innumerevoli.

Esse richiedono una piena presa di coscienza da parte delle nostre collettività di cittadini, dei nostri sistemi istituzionali e anche nella nostra industria. Sono certa che questa presa di coscienza, già in buona parte realizzata, non potrà che svelare anche la grande opportunità che si accompagnano alle sfide del nostro tempo.

Sono altresì certa che il confronto a cui ci stiamo avviando potrà costituire un efficace contributo per raggiungere una migliore condivisione delle strategie e azioni comuni così determinanti per il futuro nostro e delle prossime generazioni.

Grazie e buon lavoro a tutti noi. ■



Guarda e ascolta
la relazione
della presidente

Assicurazioni: positivo passo avanti su Solvency II

Ania considera un positivo passo avanti il voto della Commissione per gli affari economici e monetari del Parlamento europeo sulla proposta di revisione di Solvency II. Maria Bianca Farina, presidente di Ania, ha così commentato: "Dopo lunghi mesi di negoziato, è importante che il Parlamento europeo abbia approvato a larga maggioranza la sua posizione negoziale in vista del Trilogo con il Consiglio e con la Commissione. È emersa una linea che mira a mantenere elevati livelli di protezione per gli assicurati e, al contempo, potrebbe consentire al settore di incrementare il suo contributo

al finanziamento dell'economia reale. Inoltre, vengono confermati e rafforzati i meccanismi anticiclici - quali il Volatility Adjustment - necessari ad attenuare gli impatti delle turbolenze di breve termine nei mercati sulla situazione patrimoniale delle compagnie d'assicurazione. Si tratta di una tappa importante dell'iter legislativo, al cui raggiungimento hanno contribuito la grande professionalità ed esperienza dei rappresentanti italiani in Parlamento. Si può fare ancora molto per migliorare la regolamentazione e concludere l'intero iter nei tempi più rapidi possibili".

L'Economia nero su bianco

Mensile, anno 54 | N.7 Settembre 2023 | € 2,50

L'Economia nero su bianco

Espansione

GENOVA Il Salone registra il sold out **MONACO** Yacht Show esperienza unica **CANNES** Imbarcazioni di ogni dimensione **VENTIMIGLIA** Il porto è un gioiello italiano **SIGNORE DEL MARE** Barche che trasudano storia **GROWTH HACKING** Campagne virali per attrarre utenti **GABETTI LAB** Comunità energetiche



ABBONATI!

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

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

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

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959

intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Cambiamento climatico, cybersecurity e sanità: le nuove sfide del mercato assicurativo

Presentate alla seconda edizione del “Wide Broker Market”, evento dedicato al business della filiera assicurativa e ai suoi principali protagonisti

Le prossime sfide del mercato assicurativo si muovono su tre direttrici: il cambiamento climatico, la cybersecurity e il fronte sanitario. Ma sarà ancora quella del broker la figura centrale e da trait d'union del mercato assicurativo.

È quanto emerso nel corso della seconda edizione di “Wide Broker Market - Sfide e strategie del mercato assicurativo di domani”, l'incontro svoltosi il 18 settembre dedicato

al business della filiera assicurativa e ai suoi principali protagonisti. Presentato a Brescia da Wide Group, tra le più dinamiche società di brokering assicurativo in Italia, l'evento è stato un'occasione di confronto, di sviluppo e di relazioni tra broker, partner e player assicurativi nazionali e internazionali, con l'intento di favorire la condivisione di progetti e nuove relazioni, oltre a vari focus specifici sulle nuove

sfide globali in ambito assicurativo. Tavole rotonde, interviste e tanto networking per lo sviluppo di sinergie e relazioni umane. Un programma intenso che ha fatto chiarezza sul ruolo degli intermediari assicurativi nel piazzamento dei rischi, sui prossimi trend del mercato assicurativo e sulle macro sfide globali all'orizzonte, come il cambiamento climatico, la cybersecurity e il fronte sanitario. Tre fattori di impatto per il mercato, che richiedono un impegno senza precedenti, ma che rappresentano anche enormi opportunità per il mondo assicurati-

vo. I cambiamenti climatici, così come i cyber attacchi, hanno avuto un'accelerazione incontrollata negli ultimi anni, che sfuggono a parametri pre-costruiti e richiedono uno sforzo ulteriore di adattamento e rinnovamento per fornire coperture adeguate. Discorso analogo per il settore sanitario, sconvolto dalla Pandemia, che necessita di essere riscritto in base alle nuove necessità della collettività, in primis il capitolo della prevenzione. Si è discusso inoltre di scenario globale e di come il ruolo dei broker possa aiutare il mercato assicurativo, con servizi sempre più persona-

I cambiamenti climatici hanno avuto un'accelerazione incontrollata negli ultimi anni: occorre uno sforzo ulteriore di adattamento e rinnovamento per fornire coperture adeguate

lizzati, con un altro livello di integrazione tecnologica, ma con la dimensione “umana” del broker al centro, per continuare a offrire le giuste conoscenze e competenze al mercato. L'incontro ha visto i saluti di Filippo Farneti, Head of Marketplace di Wide Group. Sono intervenuti, in qualità di relatori e speaker, Cristian Speronello, Managing Partner di Wide Group, Simona Fumagalli, Country Manager Insurance per l'Italia in Somp International, Guillaume Lefèvre, Head of Brokers Channel & Customers Commercial Insurance per Zurich Insurance, con le conclusioni di Marco Ronzoni, Managing Partner di Wide Group. “Siamo orgogliosi del successo di questa seconda edizione di “Wide Broker Market”, che ha registrato un'affluenza enorme, superando le nostre aspettative. L'evento di quest'anno vuole rimarcare l'essenza del format, all'insegna della condizione e del confronto, unica ricetta,

secondo noi di Wide, per aiutare la figura del broker a progredire in un mercato che ci sta lanciando sempre nuove sfide”, ha dichiarato **Filippo Farneti**, Head of Marketplace di Wide Group. “Stiamo affrontando nuovi rischi per cui non abbiamo un forte track record, pensiamo alla crisi climatiche o alla cybersecurity, e per cui oggi siamo tutti chiamati ad aggiornare le nostre competenze per supportare gli imprenditori nell'attività di risk management, promuovendo ed elevando al tempo stesso una cultura di gestione del rischio”. Due i keynote speech di eccezione: Ian Gascoigne, Partner di Pollen Street e Managing Partner di Wide Group ha evidenziato le scelte strategiche che hanno guidato il fondo anglosassone nella scelta di diventare investitore in Wide, mentre con Flavio Accarigi, Senior Consultant per il Gruppo Lercari, si è dibattuto sul Loss Adjusting.■



Un momento dei lavori al Wide Broker Market

WIDE GROUP

Wide Group (www.widegroup.eu) è tra le principali società di brokeraggio assicurativo in Italia. Nata nel 2016, Wide Group ha creato un nuovo modello operativo di Insurtech Broker Aggregator, basato sulla digitalizzazione del processo di intermediazione assicurativa, volto ad offrire un servizio fortemente distintivo sul mercato in termini di innovazione tecnologica. Con un fatturato di 15,4 milioni di euro (al 30 aprile 2022) il Gruppo conta complessivamente più di 200 collaboratori nelle undici sedi operative di Bolzano, Bologna, Treviso, Milano, Padova, Verona, Brescia, Reggio Emilia, Roma, Pescara e Torino.

Aiba: i nuovi rischi legati al cambiamento climatico

Non solo danni materiali: business interruption e non sostenibilità del sistema assicurativo, emergono per effetto del climate change

Imolteplici eventi climatici estremi accaduti in varie zone d'Italia, i più recenti in Lombardia e Triveneto, hanno reso l'evidenza che il cambiamento climatico è attuale e ha forti ripercussioni sulla vita di persone, comunità e imprese.

“Danni materiali, ma non solo. Le problematiche che emergono in seguito a tali eventi sono più estese e riguardando anche la business interruption e l'aumento dei rischi per le persone – osserva **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba, Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni - Non solo danni a macchinari, strutture e edifici, infatti, i problemi di viabilità e logistici causati dal maltempo incidono sulla produttività delle aziende perché impediscono alle persone di raggiungere il luogo di lavoro o l'approvvigionamento di materie prime”.

E oltre alla furia degli eventi atmosferici, anche le ondate di caldo anomale sono fenomeni climatici estremi che condizionano fortemente le produttività e la capacità decisionale delle persone o, addirittura, aumentano il rischio di infortuni o decessi per chi lavora all'aria aperta (si pensi al settore agricolo o a quello edile). Secondo una proiezione al 2030 dell'Ilo (International Labour Organization, agenzia delle Nazioni Unite per i lavoratori) ogni anno a livello globale saranno perse più del 2% delle ore totali di lavoro perché è troppo caldo per lavorare. a livello globale.

Rispetto al ristoro del danno, invece, l'aumento della frequenza e dell'intensità di questi fenomeni estremi incide anche sulla sostenibilità del sistema assicurativo: un recente studio Eiopa

(Autorità europea delle assicurazioni e pensioni aziendali e professionali) condotto su 31 imprese di 14 Paesi del Continente ha evidenziato come il climate change sia destinato ad aumentare le esposizioni ai rischi fisici e di conseguenza le richieste di risarcimento: saliranno quindi i livelli dei premi, e questo potrebbe intaccare l'accessibilità e la disponibilità nel medio e lungo termine dei prodotti assicurativi con copertura contro i rischi legati al clima.

Un esempio chiaro è quello delle polizze auto contro la grandine: nelle regioni in cui questo tipo di coperture è più richiesta si riscontrano i prezzi più alti. Il risultato è una copertura complessiva in Italia che non supera il 12%. Esiste quindi poca mutualità.

A livello normativo, già dal 2018 è prevista l'esenzione dell'imposta fiscale sui premi e la detrazione Irpef al 19% per le coperture contro gli eventi calamitosi. Nonostante ciò, resta ampia la sottoassicurazione e da più parti viene sostenuta la necessità di regolamentare la gestione delle calamità naturali dal punto di vista assicurativo.

“Si tratta di un problema sistemico che, in quanto tale, può essere affrontato soltanto con la sinergia di tutti i soggetti del mercato assicurativo e di attori sia pubblici, sia privati – prosegue Sestilli – assicuratori e assicurandi, ma anche istituzioni e associazioni. Noi broker assicurativi siamo ben consapevoli del ruolo chiave nel far emergere le esigenze di imprese e famiglie e stimolare le adeguate risposte del mercato, oltre che promuovere la cultura del rischio, anche quello legato ai



Flavio Sestilli, presidente di Aiba

cambiamenti climatici". Oltre alla conta dei danni, dunque, che cosa è necessario fare? "L'esigenza primaria è impegnarsi perché nei tempi più rapidi possibili arrivino anticipi e ristori dei danni, in modo di raggiungere lo status quo ante – prosegue Sestilli – Tempestività e prossimità sono due parole chiave per interventi di ripristino efficaci, come testimonia l'esperienza di Belfor, partner Aiba di lungo corso. Sarebbe anche bello riuscire a convincere gli assicuratori a risarcire non solo lo status quo ante ma anche includendo migliorie al fine di prevenire ulteriori eventi."

Belfor nelle passate settimane ha gestito segnalazioni di danni e richieste di supporto da parte di 135 tra aziende e privati nelle zone colpite dal maltempo in Lombardia e Triveneto. Richieste che si vanno a sommare a quelle legate all'alluvione in Emilia-Romagna e Marche (102 nelle prime ore, arrivate a 204 nei giorni successivi) che hanno impegnato oltre 290 tecnici. Data la vastità dell'area colpita, il protocollo ha previsto l'apertura di centri logistici locali, come quello di Forlì, per favorire prossimità alle zone colpite e la più rapida implementazione di materiali, attrezzature e mezzi e creare un'ulteriore base per le attività di risanamento di quadri elettrici di potenza e di controllo elettronico.

Oltre al ripristino e al risanamento, è fondamentale che le aziende si preparino adeguatamente ad affrontare l'emergenza prodotta dagli eventi naturali. Prepararsi – per le aziende – significa lavorare in "tempo di pace" per la formazione del

proprio personale per conoscere i comportamenti e le misure di reazione all'emergenza, gli scenari di danno che possono verificarsi, al fine di avere protocolli conosciuti all'interno e testati attraverso la simulazione di eventi dannosi per l'azienda. Significa anche conoscere le caratteristiche delle proprie imprese rispetto al territorio dove sono poste, come la vicinanza con torrenti o canali irrigui che possono originare un allagamento, o le caratteristiche e stato di manutenzione delle proprie coperture e identificare in fase preventiva fornitori che possano fornire gruppi elettrogeni, sistemi di aspirazione e evacuazione delle acque o intervenire in sicurezza sulle coperture.

Proprio le coperture rappresentano il punto debole della risposta operativa dopo eventi atmosferici come quelli che hanno colpito il Nord Italia nei mesi scorsi. Stabilimenti con decine di migliaia di metri quadri divelti dal vento da mettere in sicurezza con la necessità di ricostruirne il manto di copertura: rappresenterebbero già una impresa difficile in qualsiasi momento dell'anno, ma soprattutto d'estate quando si concentrano le principali attività di manutenzione o rifacimento di coperture industriali e la scarsità di risorse di materiali e manodopera specializzata rende estremamente difficile intervenire se non si è pianificata una attività di manutenzione preventiva e di preparazione all'emergenza.

Agire in fase preventiva per ridurre l'impatto di un evento, in un Paese come l'Italia esposto a grandi rischi idrogeologici e sempre più spesso a eventi climatici estremi, dovrebbe essere una attività obbligatoria e parte della gestione operativa dedicata alla valutazione dei rischi ed alla gestione della emergenza di ogni azienda.

"Le imprese devono sfruttare la loro capacità di fare rete anche per essere preparate e cercare – sempre in "tempo di pace" – quel coordinamento operativo con gli Enti Locali, Regionali e Nazionali deputati al coordinamento di Protezione Civile affinché ne diventino supporto attivo in grado di migliorare la resilienza delle loro aziende" – ne è sempre più convinto Filippo Emanuelli, Ad di Belfor Italia. ■

Fondi pensione o polizze vita? Una scelta ragionata, ma non sempre scontata



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Nell'attuale contesto caratterizzato da globalizzazione e digitalizzazione, gli investimenti sono diventati più complessi da comprendere per un vasto pubblico di tutte le età. Tra i temi più discussi riguardanti il risparmio gestito, emergono i fondi pensione e le polizze assicurative, che rivestono un'importanza significativa per garantire stabilità economica in età più avanzata in quanto strumenti finanziari di previdenza integrativa.

Del resto, la pianificazione finanziaria futura risulta sempre più cruciale per garantire stabilità economica nel tempo. I fondi pensione e le polizze vita in caso di morte sono dunque strumenti che possono contribuire a raggiungere questo obiettivo, offrendo protezione finanziaria e l'opportunità di accumulare un patrimonio per il futuro. Nello specifico, i fondi pensione consentono di accrescere le risorse disponibili durante il periodo

della pensione obbligatoria, fornendo un supporto finanziario aggiuntivo al raggiungimento dell'età pensionabile. Le polizze assicurative sulla vita, invece, forniscono una sicurezza economica ai familiari in caso di decesso o invalidità permanente totale.

Entrambi questi strumenti offrono benefici fiscali e la possibilità di accumulare un patrimonio nel corso del tempo. La scelta del prodotto più adatto alle proprie esigenze ed ai propri obiettivi finanziari richiede un attento esame delle caratteristiche e delle condizioni specifiche.

Come detto, la mancanza di un piano di risparmio a lungo termine può causare difficoltà una volta raggiunta l'età pensionabile. Infatti, la mancanza di risparmi adeguati e l'assenza di una pianificazione previdenziale appropriata possono rendere difficile affrontare le spese quotidiane e le emergenze finanziarie, anche di natura sanitaria, la cui incidenza è solitamente proporzionata all'aumento dell'età. Inoltre, l'assenza di un'assicurazione sulla vita può mettere a rischio il futuro benessere dei familiari in caso di decesso prematuro.

Risulta pertanto essenziale comprendere il funzionamento dei fondi pensione e delle assicurazioni al fine di selezionare il prodotto più adatto alle proprie esigenze. Una scelta, si badi, spesso tutt'altro che facile e scontata.

Rispetto all'ambito assicurativo di nostro precipuo interesse, l'analisi dei due strumenti può comunque consentirci di delineare le situazioni in cui le polizze vita possono risultare più vantaggiose rispetto ai fondi pensione.

In termini comprensibili anche ai non addetti, la polizza vita è il contratto assicurativo stipulato al fine di ottenere benefici a favore delle persone designate in cambio del pagamento di un importo concordato. Questi benefici si verificano in situa-

Entrambi gli strumenti offrono benefici fiscali e la possibilità di accumulare un patrimonio nel corso del tempo

zioni predeterminate, come il decesso prematuro, la diagnosi di malattie gravi o l'invalidità dell'assicurato e possono essere utilizzati a proprio vantaggio al termine della polizza.

Le opzioni disponibili sono diverse e la polizza vita può risultare altamente personalizzabile. Questa forma di protezione non solo può apportare benefici diretti al titolare dell'assicurazione, ma può risultare vantaggiosa anche per terze parti. I premi possono essere pagati mensilmente, semestralmente o annualmente. Il costo della polizza vita varia in base alle clausole incluse e alla valutazione della compagnia assicurativa sulle probabilità che l'evento coperto possa verificarsi. Le tipologie più comuni includono l'assicurazione in caso di decesso, ma anche l'assicurazione in caso di vita, che garantisce un importo una volta raggiunta una certa età.

Esistono anche polizze miste che offrono tutele per infortuni, malattie gravi e invalidità. Un'opzione interessante è quella legata al mutuo per la casa, che garantisce il pagamento del mutuo e il mantenimento della proprietà in caso di perdita del lavoro, invalidità o decesso prematuro dell'assicurato.

In sintesi, le polizze vita offrono diverse opzioni per la protezione finanziaria. Ad ogni modo, anche i fondi pensione posseggono caratteristiche tali da renderli appetibili per coloro che mirano ad obiettivi di conservazione/integrazione finanziaria nel lungo periodo.

Come sappiamo, la pensione statale obbligatoria si basa sui contributi versati all'Inps nel corso degli anni di lavoro e garantisce un assegno per la vecchiaia. Tuttavia, condizioni lavorative instabili, un'età pensionabile in costante aumento e la crescente incertezza spingono sempre più persone a considerare l'opzione di investire parte dei propri risparmi in un fondo pensione complementare.

Un fondo pensione è un sistema di pensione integrativa che richiede il versamento di contri-

buti mensili aggiuntivi a un ente privato. Questo investimento consente di accumulare un importo significativo da aggiungere alla pensione statale dell'Inps, migliorando notevolmente l'assegno pensionistico che, nel tempo, è diventato sempre più limitato.

Per scegliere il fondo pensione più adatto, è utile valutare il proprio reddito pensionistico statale e il divario rispetto alle proprie esigenze. Queste informazioni possono essere reperite on-line, sul sito web dell'Inps, oppure presso le sedi territoriali dello stesso Istituto.

I fondi pensione possono essere sottoscritti a livello individuale o collettivo. Ad esempio, è possibile partecipare a un fondo pensione collettivo legato a un'azienda specifica, che solitamente offre condizioni vantaggiose e uniformi (in termini di minori costi diretti e/o indiretti) per tutti i dipendenti. Inoltre, esistono i Piani Individuali Pensionistici (PIP), che sono forme di previdenza complementari costruite tramite contratti di polizza vita.

In base all'analisi precedente, possiamo affermare che gli strumenti delle polizze vita e dei fondi pensione sono accomunati dal prevedere una periodicità dei versamenti e differiscono in modo significativo per quanto riguarda gli ambiti d'interesse specifici. La polizza vita si concentra sulla salute individuale, mentre il fondo pensione mira a garantire l'accesso a un importo supplementare nella vecchiaia rispetto alla pensione statale.

Le polizze vita possono dunque risultare vantaggiose per coloro che rappresentano la principale fonte di reddito per la loro famiglia, per i lavoratori dipendenti, per quelli con contratti precari e per le persone con problemi di salute nella loro storia clinica. Rappresentano una forma di protezione che offre tranquillità a coloro che hanno responsabilità familiari o che affrontano incertezze legate alla propria salute.

D'altro canto, i fondi pensione guardano al futuro e si concentrano sull'individuo e sulla fase della sua vecchiaia. La scelta tra questi due strumenti dipende non solo dalla situazione personale, ma anche dall'approccio alla vita di ciascuno di noi. È comunque importante notare che l'adozione di una alternativa non esclude l'altra, come del resto dimostrato dall'opzione dei Piani Individuali Pensionistici, che le offrono in parallelo.■

Anapa: gli agenti di assicurazione alle prese con l'emergenza grandine

In molte delle sedi agenziali delle zone più colpite, vengono aperte ogni giorno centinaia di pratiche di sinistro

Le grandinate ed i nubifraghi che a più riprese si sono abbattuti nelle regioni del Nord Italia, stanno assumendo le dimensioni di un'autentica catastrofe con migliaia di case e capannoni danneggiati e macchine seriamente incidentate a causa della dimensione inusitata degli eventi meteorologici. Mentre è già iniziata la conta dei danni, il cui impatto già si annuncia significativo, le agenzie di assicurazioni sono andate sotto pressione alle prese con le pressanti richieste dei clienti ad attivare celermente le pratiche di risarcimento. Lo sottolinea Anapa ImpresAgenzia, segnalando che in molte delle sedi agenziali delle zone più colpite, vengono aperte ogni giorno centinaia di pratiche di sinistro.

In molti casi i danni sono ingenti e riguardano case o capannoni industriali con il tetto scoperto dalla violenza dei nubifragi oppure impianti fotovoltaici danneggiati da chicchi di grandine di grandi dimensioni. Gli agenti si rivol-

gono alle compagnie perché i clienti retail e le imprese colpite da eventi atmosferici straordinari, non siano soggetti a disdette per sinistro quand'anche consentite dai contratti in vigore.

"In situazioni come queste - sottolinea il presidente di Anapa, **Vincenzo Cirasola** - si dimostra il valore di una rete di intermediari profondamente radicata nel territorio che, rispetto ad altri canali distributivi, può intercettare rapidamente i bisogni degli assicurati, aiutarli a aprire una pratica di sinistro, indirizzarli verso la rete peritale e sollecitare le compagnie perché i risarcimenti arrivino rapidamente ai destinatari". Al momento, le maggiori difficoltà riguardano la possibilità di eseguire rapidamente le perizie e, per i danni alle auto, di sostituire i cristalli danneggiati delle autovetture, in mancanza di pezzi di ricambio. Spesso le autofficine, a corto di materiali, dichiarano tempi di attesa di diversi mesi. In questi casi Anapa consiglia

Le agenzie di assicurazioni sono andate sotto pressione alle prese con le pressanti richieste dei vari clienti

alla clientela di attivare quantomeno la sospensione della copertura assicurativa prevista dalle polizze, e fa appello ai produttori di componentistica affinché si astengano in questo frangente da pratiche speculative ritoccando all'insù i listini, ciò che nell'immediato si ripercuoterebbe sui costi degli assicuratori ma che finirebbe per colpire i clienti finali con prezzi più elevati per le future coperture assicurative. Quanto ai periti, i nubifragi sono avvenuti in un periodo preferiale quando parte della rete era già sguarnita. Gli agenti sollecitano le compagnie ed i propri clienti ad utilizzare maggiormente le video perizie per accelerare il più possibile le operazioni. Il



problema, in questo caso, è dato dal fatto che i danni hanno colpito i tetti di abitazioni e capannoni difficilmente fotografabili in mancanza di droni. I clienti che dispongono di questi strumenti già li stanno utilizzando ma la rete peritale, con limitate eccezioni, ne è priva e questo rallenta la quantificazione dei danni subiti.

Naturalmente in questi frangenti si dimostra l'utilità di avere una adeguata copertura assicurativa. Non è sufficiente disporre di una polizza rc auto o sulle abitazioni, quasi sempre sono necessarie garanzie aggiuntive.

Secondo gli ultimi dati dell'Ania gli automobilisti coperti da nubifragi e trombe d'aria sono in tutto 7 milioni, su quasi 44 milioni di veicoli che circolano nel Paese. Occorre tenere presente che, mentre nel caso delle macchine la protezione dalla grandine è normalmente prestata all'interno a quella degli eventi atmosferici che comprendono anche le "bombe d'acqua"

(allagamenti), nel caso delle abitazioni le coperture sono distinte e, per avere diritto ai risarcimenti, occorre che siano previste dalle polizze.

Per i pannelli fotovoltaici occorre anche valutare la causa del danno perché, se l'impianto viene danneggiato da un fenomeno elettrico, occorre una copertura specifica.

Quanto ai prezzi variano significativamente in relazione alle aree di rischio. Anapa sta svolgendo una ricognizione delle tariffe esistenti. Da una prima analisi riguardante alcune delle maggiori compagnie, il prezzo di una protezione dagli eventi meteo per un'abitazione può variare dai 23 euro circa per ogni 1.000 euro assicurati in Calabria, ai circa 70 euro in Veneto. Per le autovetture le protezioni

sono normalmente acquisibili in abbinamento con quelle per l'incendio e furto. I prezzi, anche in questo caso, risentono delle diverse aree di rischio del Paese. Per 10 mila euro di capitale assicurato, le tariffe possono variare, in media, dagli 80 euro di Udine, ai 170 euro di Milano e, addirittura, ai 390 di Vicenza.

Occorre inoltre, da parte dei clienti, verificare l'esistenza di eventuali tetti ai risarcimenti, esclusioni o franchigie. La rete degli agenti è ovviamente a disposizione della propria clientela nella scelta della soluzione più appropriata e responsabile. ■

Gli agenti sollecitano le compagnie ed i propri clienti ad utilizzare di più le video perizie

Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi: ecco le tendenze per agenti e broker

È stato presentato lo scorso 19 ottobre, a Milano (Hotel Principe di Savoia), l'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi di CGPA Europe, compagnia specializzata nell'assicurazione dei rischi di responsabilità civile professionale degli intermediari. Oltre alle sentenze dei tribunali europei rilevanti per l'intermediazione assicurativa e ai dati sull'andamento del mercato assicurativo globale, la decima edizione dell'Osservatorio approfondisce tre temi: le forme di collabo-

razione tra intermediari assicurativi nei singoli Paesi europei; il crescente ruolo nel mercato delle Managing General Agency (MGA); la normativa applicabile in Italia e le responsabilità degli intermediari nelle polizze unit-linked e index-linked.

Sinistri di RC degli intermediari: i dati italiani di CGPA Europe (2014-2022)

L'Osservatorio 2023 propone anche un'analisi dei sinistri di responsabilità civile denunciati dagli intermediari assicurati da CGPA Europe dal 2014 al

2022, arco temporale abbastanza ampio per determinare tendenze strutturali e individuare soluzioni preventive. L'analisi ha considerato le tipologie di polizze e le cause all'origine del presunto errore professionale in relazione alle richieste di risarcimento. Sotto il profilo numerico, gli errori professionali oggetto delle richieste di risarcimento originano più frequentemente dalle polizze RC Auto (41,2% di sinistri denunciati), seguite dalle polizze di Responsabilità Civile, esclusa la RC Auto (14,2%), e dalle polizze riguardanti danni diretti ai beni (11,8%). I presunti errori amministrativi/gestionali (45,8%) guidano le cause del mancato o inesatto adempimento degli obblighi professionali, seguiti dagli errori per violazione dell'obbligo d'informazione e del

dovere di consiglio e consulenza (30,5%) e dai sinistri originati dall'infedeltà di un collaboratore (15,5%). Entrando nel dettaglio, gli errori amministrativi/gestionali più frequenti sono l'errata indicazione della targa nelle polizze RC Auto (71,4%), la mancata o tardiva messa a cassa dei premi (8,2%), l'errata gestione delle garanzie offerte/proposte (6,3%). La violazione dell'obbligo d'informazione e del dovere di consiglio e consulenza si verifica più spesso nella fase precontrattuale (55,8% dei casi), nel corso della durata contratto (29,3%) e durante la collaborazione alla gestione di un sinistro (14,9%). L'analisi dei casi d'infedeltà (attività fraudolenta di un collaboratore) ha fatto registrare danni diretti all'agenzia nel 67,5% dei casi e ai terzi (i clienti) nel 32,5% dei casi.

Lorenzo Sapigni, rappresentante Generale per l'Italia ed European Underwriting & Claims Director di CGPA



Analizzati sotto il profilo degli importi monetari, i sinistri denunciati evidenziano che gli errori amministrativi/gestionali, causa primaria dei sinistri (45,8%), rappresentano economicamente solo l'11,9% del totale. Più equilibrato è il rapporto nella violazione dell'obbligo d'informazione e del dovere di consiglio e consulenza: 30,5% dei sinistri e 33,45% delle richieste d'indennizzo. L'infedeltà, numericamente poco frequente (15,5% dei casi), pesa per il 49,48% del totale.

Distribuzione: mercato stabile

La struttura distributiva del mercato italiano non registra variazioni significative. Alla fine del 2022 erano iscritti al Registro Unico degli Intermediari 25.917 agenti (26.328 nel 2021) e 5.700 broker (5.586 nel 2021). I collaboratori degli intermediari assicurativi (agenti, broker, banche, intermediari finanziari ex art. 106 del Testo Unico Bancario) che operano in nome e per loro conto al di fuori dei locali dei proponen-

ti erano 203.787 (199.150 nel 2021). Nei rami Danni, gli intermediari assicurativi restano il canale di distribuzione primario: le quote di mercato di agenti (76,7%) e broker (9,7%) sono analoghe al 2021. Nel ramo Vita, guida sempre il canale bancario-finanziario (71,9%), diviso tra sportelli bancari (56,9) e consulenti finanziari (15%), mentre gli agenti si collocano al 26,1%.

L'evento della presentazione dell'Osservatorio

La presentazione dell'Osservatorio è stata introdotta da Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia ed European Underwriting & Claims Director di CGPA Europe. Patrizia Contaldo, professore di Economia delle polizze vita e dei fondi pensione e direttore dell'Osservatorio sul mercato assicurativo dell'Università Bocconi di Milano, ha presentato una relazione sul modello di gestione e sul rischio reputazionale nell'attività professionale degli inter-



Nelle due foto il folto pubblico intervenuto a Milano per la presentazione dell'Osservatorio

mediari assicurativi. Maria Rosa Alaggio, direttore responsabile di Insurance Review, ha intervistato Jean-François Mossino, presidente commissione Agenti Bipar sulle sfide che attendono gli intermediari europei. I lavori sono stati chiusi da una tavola rotonda moderata da Maria Rosa Alaggio su "Gestione del cliente e competitività degli intermediari: come trasmettere il valore dell'assicurazione".

Hanno partecipato Marisa Abbati, vicepresidente ACB; Roberto Arena, vicepresidente Anapa; Ennio Busetto, presidente associazione Agenti Allianz; Pierguido Durini, presidente Gruppo Agenti Helvetia; Filippo Gariglio, presidente Gruppo Agenti Reale Mutua; Diego Marchignoli, presidente Associazione Gruppo Agenti Itas; Flavio Sestilli, presidente Aiba; Sergio Sterbini, vicepresidente del Sna.■

Mobilità elettrica e tecnologia V2G: nuove occasioni per produrre e scambiare energia



Francesco Medri

Executive Vice President di RINA Prime Value Services

Con la diffusione della mobilità elettrica è emersa anche la possibilità di scambiare energia utilizzando una parte dei veicoli che interagiscono con la rete, grazie all'impiego intelligente delle infrastrutture di ricarica. La possibilità è garantita dalla tecnologia Vehicle-to-Grid (V2G), che si basa su un sistema bidirezionale: la batteria può sia prelevare che

cedere energia alla rete con un ampio margine di flessibilità.

Sviluppata in collaborazione tra utility elettriche e case automobilistiche, la tecnologia V2G consente a un veicolo elettrico, in sosta e collegato a un punto di ricarica, di prelevare o immettere energia elettrica in un qualsiasi punto della rete oppure direttamente nell'abitazione del proprietario della vettura, se è in sosta presso il wallbox domestico.

Chi ha parcheggiato il mezzo riceverà sullo smartphone la richiesta di vendita (o di acquisto) di energia insieme al livello di accumulo nella batteria del veicolo. Deciderà se intende accettarla, e in quel caso trasmetterà all'auto l'ordine di eseguire automaticamente l'operazione, stabilendone la quantità. Se per pigrizia o per mancanza di competenze non si vorrà prendere questo impegno, l'auto parcheggiata potrà essere dotata di un sistema di intelligenza artificiale che esegue o meno, senza intermediazioni, lo scambio di energia.

Per avere già un'idea delle grandezze in gioco si può fare riferimento alle analisi effettuate dall'International Energy Agency nel suo rapporto del 2023 sui veicoli elettrici. Secondo il rapporto, nel mondo circolano complessivamente 26 milioni di auto elettriche (+60% rispetto al 2021), di cui il 70% elettriche pure (Bev). Sono state vendute globalmente, nel 2022, oltre 10 milioni di auto elettriche, con una crescita del 55% rispetto alle vendite del 2021 che si prevede confermata anche nel 2023 con una

tendenza di crescita del 35% fino a 14 milioni di veicoli.

La maggior parte delle vendite di auto elettriche si concentra nei tre mercati principali: Cina (60% delle vendite globali del 2022), Europa e Stati Uniti. L'Europa e gli Stati Uniti, secondo e terzo mercato, hanno registrato una forte crescita con un aumento delle vendite rispettivamente del 15% e del 55% nel 2022.

Inoltre, sempre secondo ¹l'IEA il pacchetto Fit for 55 e l'*Inflation Reduction Act* aumenteranno ulteriormente la quota di mercato dei veicoli elettrici in questo decennio: entro il 2030 la quota media di auto elettriche sul totale delle vendite in Cina, UE e Stati Uniti dovrebbe salire a circa il 60%. Ma il 2022 è stato un anno di crescita anche per l'India, la Thailandia e l'Indonesia dove si registra complessivamente una triplicazione delle vendite nel 2022 rispetto al 2021. In India, la produzione di veicoli elettrici e di componenti sta aumentando, sostenuta dal programma di incentivi del governo da 3,2 miliardi di dollari che ha attirato investimenti per un totale di 8,3 miliardi di dollari. Anche Thailandia e Indonesia stanno rafforzando i propri programmi di sostegno politico, ponendosi anche come stimolo per altre economie emergenti che cercano di promuovere l'adozione dei veicoli elettrici.

"I vantaggi per il proprietario del veicolo elettrico sono facilmente individuabili"

dichiara **Francesco Medri**

Executive Vice President di RINA Prime Value Services. Il primo consiste nella possibilità di diventare trader di energia con guadagni fino a circa 1.500 euro l'anno, acquistando elettricità nei momenti della giornata in cui il prezzo del kWh è basso e vendendola nei momenti in cui è più alto. Il secondo è il Vehicle-to-Home (V2H), che consente un'interazione tra l'auto elettrica e la propria

Rina Prime Value Services

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 e alla sostenibilità. RINA Prime Value Services è controllata al 50% da RINA, multinazionale presente in 70 paesi con oltre 160 anni di esperienza in una vasta gamma di settori industriali, e al 50% dai soci fondatori di AxiA.RE, il primo esperto indipendente italiano e uno dei principali operatori indipendenti nel settore delle valutazioni immobiliari. Caratterizzata da un track record di eccellenza, RINA Prime Value Services dispone del più grande ed innovativo sistema di business & data intelligence per il Real Estate. Una piattaforma di management e di valutazione di ultima generazione, di proprietà esclusiva, completamente automatizzata e continuamente implementata da intelligenza artificiale. Sensibile al tema degli investimenti sostenibili e della green economy, l'expertise di RINA Prime Value Services spazia dall'implementazione dei protocolli ESG al Green Building. RINA Prime Value Services controlla RINA Prime Property, Idea Real Estate, NPLs RE Solutions e QBT. RINA Prime Value Services, inoltre, possiede Prime Green Solutions benefit.

Secondo l'International Energy Agency, nel mondo circolano complessivamente 26 milioni di auto elettriche (+60% rispetto al 2021), di cui il 70% elettriche pure (Bev). Sono state vendute globalmente, nel 2022, oltre 10 milioni di auto elettriche, +55% sul 2021

abitazione. Un abbinamento particolarmente interessante in presenza di un impianto fotovoltaico, che si troverebbe a disposizione un sistema di accumulo non indifferente, se consideriamo un consumo medio giornaliero di 7-8 kWh a fronte di una capienza media della batteria di un veicolo elettrico di 50 kWh.

Chiaramente questi vantaggi si moltiplicano se prendiamo in considerazione soggetti proprietari di numerosi mezzi come le aziende con grosse flotte di veicoli, in particolare quelle del settore della logistica. Questi casi rappresentano i migliori esempi in cui i benefici del V2G possono applicarsi, perché l'elevato numero di mezzi elettrici può apportare una significativa riduzione dei costi energetici dell'azienda e determinare un minor impatto ambientale, con relativi ritorni di immagine. Anche l'utility che gestisce la rete di distribuzione e il sistema elettrico a cui è collegata l'infrastruttura di ricarica può raccogliere benefici rilevanti, in scenari caratterizzati da sempre più alte quote di rinnovabili. Il veicolo elettrico diventa una "batteria con le ruote", che si differenzia dai sistemi di accumulo stazionari solo perché distribuito sul territorio, mobile e disponibile in modo saltuario, ma in grado comunque di contribuire alla stabilizzazione della rete, fornendo kWh quando la produzione di energia è scarsa rispetto alla domanda, e viceversa prelevando kWh se per la ragione opposta la produzione abbonda.

Ma le principali utility europee sono impegnate nell'installazione di infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici anche per un altro motivo: il cambiamento in atto di questo modello

di business le sta traghettando dallo status di produttori di energia a fornitori di servizi smart collegati alla gestione della rete. È chiaro che l'impatto del V2G dipenderà molto dalle modalità di utilizzo delle auto. Il tipo di ricarica più adatto alla modalità V2G è la ricarica lenta eseguita nelle ore serali o notturne, utilizzando le colonnine private domestiche o aziendali. La ricarica veloce, al contrario, richiede che la priorità sia data al rifornimento del veicolo, quindi si presta in modo molto limitato alle applicazioni V2G. In ogni caso, i vantaggi dell'interazione tra veicoli e rete elettrica sono evidenti e lo saranno sempre di più all'aumentare dei punti di ricarica nel territorio nazionale. I destinatari, come detto, sono da un lato i consumatori che saranno in grado di cogliere i veicoli come "batterie con le ruote" e le aziende che sapranno trasformare la flotta da semplice bene mobile a vero e proprio asset strategico. ■

¹ IEA "Global EV Outlook 2023": <https://iea.blob.core.windows.net/assets/dac614d2-eabc-498a-8263-9f97fd5dc327/GEVO2023.pdf>

² Autoelettrica.tv, "Guadagnare della propria Auto Elettrica mentre è in ricarica" <https://bit.ly/3JdrtDii>

CHI È FRANCESCO MEDRI

Dimostrando una spiccata attitudine allo sviluppo di servizi innovativi e legati alla sostenibilità, in un contesto fortemente multinazionale, Francesco Medri ha assunto ruoli sempre più importanti all'interno di RINA, vantando un'esperienza ventennale nel settore dei servizi di ingegneria relativi al mondo delle infrastrutture e del real estate, in particolare nel segmento di mercato denominato "TIC - Testing Inspection & Certification" afferente alle Società di terza parte indipendenti. Francesco Medri è attualmente Executive Vice President di RINA Prime Value Services ed è stato Executive Vice President Corporate Sales Excellence di RINA. Medri, inoltre, partecipa al CdA di RINA Prime Value Services International, NPLs RE_Solutions e di Prime Green Solutions (società controllate da RINA Prime Value Services).

TUTELAZIENDALE COME ASSET

Strategie e best practice per la gestione, manutenzione e valorizzazione degli asset

Il 15 novembre a Roma, Organizzazioni del mondo dell'industria, del terziario avanzato, dei Servizi, Istituzioni ed Enti Pubblici si incontreranno per condividere esigenze, best practice e soluzioni per la tutela e valorizzazione del patrimonio immobiliare.

I cambiamenti climatici e le crescenti sfide ambientali, le pandemie e le crisi geo-politiche, l'evoluzione normativa, spingono le imprese a ripensare il modello tradizionale di gestione degli Asset.

Aeroporti e stazioni, centri commerciali, industrie, edifici pubblici e case hanno l'urgenza di affrontare il cambiamento integrando in modo sempre più organico e coordinato i principi ESG, la prevenzione dei rischi (operativi, di business continuity, di reputation), l'efficienza energetica e la sostenibilità delle operazioni di manutenzione.

15
NOV
ROMA



**Partecipa all'evento
dedicato ai gestori
di asset**

rinaprime.com

**INQUADRA IL QR CODE PER
MAGGIORI INFO E PER
ISCRIVERTI**

EVENTO ORGANIZZATO DA

RIA PRIME
VALUE SERVICES

Italian Insurtech Association: così cambierà il mercato italiano nei prossimi 5 anni

Continua la crescita degli investimenti, l'innovazione nel settore permetterà di incrementare la distribuzione digitale dei prodotti e di aumentare il numero dei clienti



Simone Ranucci Brandimarte

L'Insurtech continua la sua corsa in Italia: nei prossimi cinque anni il mercato assicurativo italiano sarà caratterizzato da una forte crescita e da un'importante digitalizzazione. L'applicazione delle nuove tecnologie

impatterà significativamente sull'offerta presente nel settore: i prodotti che saranno particolarmente al centro di questo sviluppo saranno quelli legati ai rischi di cybersecurity e alle soluzioni contro i rischi climatici, due asset

che hanno avuto un'accelerazione incontrollata negli ultimi anni e richiedono un enorme sforzo di rinnovamento dell'industria per fornire coperture adeguate. È quanto emerge dal nuovo report di Italian Insurtech Association (IIA), che ha coinvolto 24 compagnie assicurative e diversi Venture Capital – rappresentanti insieme il 95% dei premi italiani, per offrire una fotografia della direzione intrapresa dal settore ed evidenziare quali saranno i cambiamenti che caratterizzeranno il mercato nei prossimi anni.

Secondo i dati di IIA, nel primo semestre del 2023 gli investimenti nel settore hanno raggiunto la

cifra di 370 milioni di euro, segnando un aumento di 170 milioni di euro rispetto al primo semestre del 2022, quando si erano attestati sui 200 milioni. La maggioranza degli investimenti, il 53%, sono destinati a progetti innovativi interni alle compagnie, il 38% per progetti in collaborazione con terze parti e solo il rimanente 9% in startup. Il basso livello di investimenti in startup deriva dal fatto che i grandi gruppi assicurativi in Italia continuano a prediligere l'impiego delle proprie risorse per aumentare il livello di competenze interne (33%).

Italian Insurtech Association ha stimato che entro la fine del 2023 gli investimenti in Italia

Cybersecurity e rischi climatici i due asset che saranno caratterizzati da un'accelerata significativa nella crescita dell'offerta di prodotti

raggiungeranno la quota di 800 milioni di euro, una previsione sotto le attese secondo la maggior parte del campione intervistato (65%). Il rallentamento nella crescita degli investimenti in Insurtech risponde al contesto di incertezza macroeconomica che stiamo vivendo: l'aumento dell'inflazione e dei tassi di interesse, uniti alla crisi del Ramo Vita, hanno reso più oneroso per le compagnie utilizzare risorse da impiegare nelle nuove soluzioni tecnologiche. Secondo il 55% del campione, infatti, gli investimenti in tecnologia e digitalizzazione realizzati dalla propria azienda sono stati insufficienti nel 2023, rispetto all'evoluzione di mercato. "Lo scenario Insurtech sta vivendo un momento di grande incertezza ed è quindi impossibile fare previsioni per

quanto riguarda gli investimenti. In qualità di associazione noi possiamo studiare il mercato e i movimenti delle compagnie, ma ovviamente non siamo in grado di prevedere le mosse che faranno a seguito di una situazione macro-economica di grande complessità. Per tale motivo dobbiamo ritardare l'ambizioso traguardo del miliardo di euro di investimenti per il 2024", ha commentato **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente di IIA. "Quello che possiamo fare nell'immediato per fronteggiare la situazione in essere, in cui l'incertezza indebolisce gli investimenti sul lungo-medio periodo, è quello di concentrare gli sforzi dell'industria nella formazione del personale, che deve imparare a comandare il cambiamento tecnologico in atto". Nonostante i diversi

fattori esogeni che continuano a caratterizzare l'andamento dei tassi, i prospetti per il 2024 restano positivi: il 71% degli intervistati prevede un aumento significativo degli investimenti nel prossimo anno, che potrebbero superare l'ambizioso traguardo di un miliardo di euro nel mercato italiano. Tali investimenti, nei prossimi cinque anni, si concentreranno sullo sviluppo di nuovi prodotti assicurativi, soprattutto nel full business risk, ma anche sull'abilitazione delle reti (33%). Lo sviluppo delle tecnologie Insurtech nel prossimo futuro produrrà diversi cambiamenti importanti per l'ecosistema tra cui: un forte aumento della distribuzione digitale delle polizze, secondo il 33% del campione, l'acquisizione di nuovi clienti, 30% del campione, sviluppo di soluzioni embedded insurance, 24% del campione. Secondo la ricerca dell'Associazione il consumatore è sempre più orientato al digitale, infatti

il 45% effettivamente abitualmente acquista online e mostra disponibilità a sottoscrivere polizze digitali. Tuttavia, il 55% dei consumatori ammette di non avere conoscenza di altri prodotti assicurativi oltre alla RC Auto, e il 30% non ha idea di quali altri rischi potrebbe assicurare. L'adozione diffusa di soluzioni innovative e digitali in Italia può essere raggiunta attraverso un maggior sostegno all'alfabetizzazione assicurativa, tramite formazione e aggiornamento costante delle competenze. "Nonostante il progresso evidente, con il volume degli investimenti Insurtech quasi raddoppiato in questo primo semestre, rispetto quello dello scorso anno, l'Italia rimane ancora indietro rispetto ad altri Paesi europei. La digitalizzazione del settore rimane la massima priorità, rappresenta la chiave per attrarre sempre più talenti e colmare il divario di competenze esistente". Conclude Ranucci Brandimarte.■



Gli ospiti che hanno animato la tavola rotonda nel corso dell'assemblea annuale dell'Aiba

Assemblea Aiba, Sestilli: “Broker preparati e formati hanno un ruolo centrale nella cybersecurity”

Il rischio cyber è uno dei maggiori rischi contemporanei e l'Italia, confermano i dati, è uno dei Paesi più colpiti dagli attacchi

Si è tenuta a fine giugno, presso l'Hotel Principe di Savoia a Milano, l'assemblea annuale dell'Aiba, quest'anno dal titolo “Vita digitale, rischio reale: siamo preparati a difenderci? Il ruolo del Broker nella protezione dalle minacce cyber”. La mattinata si è aperta con un'intervista

al presidente Flavio Sestilli, che ha introdotto i lavori e presentato i messaggi chiave dell'associazione sul tema. Sul palco è successivamente salito Pier Guido Iezzi, ceo di Swascan, che in una sessione dedicata ha fornito una serie di dimostrazioni pratiche sui più diffusi metodi di attacco

da parte degli hacker. Nella tavola rotonda seguente hanno preso la parola, in una prospettiva multidisciplinare, Cesare Burei del Comitato Tecnico Scientifico di Aiba, Gabriele Faggioli, presidente Clusit, Alessandro Manfredini, Presidente AIPSA (Associazione Italiana Professionisti

Security Aziendale) e Stefano Mele, partner at Gianni & Origoni.

Un fenomeno in continua crescita

Il rischio cyber è uno dei maggiori rischi contemporanei e l'Italia, confermano i dati, è uno dei Paesi più colpiti dagli attacchi.

“Di fronte alle crescenti minacce alla sicurezza informatica è fondamentale che tutti siamo preparati: istituzioni, imprese, ma anche singole persone, perché molto spesso i comportamenti individuali sono alla base dei rischi tanto per le nostre vite digitali quanto per le aziende”, ha dichiarato il presidente Sestilli. Che ha aggiunto: “In questo scenario occorre lavorare su più leve: sensibilizzazione, formazione, e insieme analisi e prevenzione del rischio. Questo vale per tutti ed è di fondamentale importanza anche per gli intermediari assicurativi: broker adeguatamente preparati e formati possono svolgere al meglio la loro funzione di consulenti verso il cliente, stimolare la domanda di soluzioni di protezione e quindi permettere a ciascuno di difendere al meglio i propri dati e i propri asset. Come Aiba siamo molto attivi in questo e mettiamo a disposizione dei nostri associati moltissime opportunità formative e di aggiornamento sulla cybersecurity, a cominciare dai corsi di Aiba Academy e dagli incontri di delegazione sul territorio”.



Sede dell'assemblea Aiba è stato l'Hotel Principe di Savoia a Milano (foto in alto). Qui sopra, un intervento del presidente Aiba, Flavio Sestilli



Nelle due foto, in alto e qui sopra, il presidente Aiba Falvio Sestilli ai microfoni nel corso dell'assemblea Aiba svoltasi a Milano

Il ruolo dei broker

A questo riguardo, il presidente ha sottolineato: "I broker assicurativi hanno una funzione più che mai centrale nella protezione dai rischi, a cominciare da quelli 'nuovi' e più attuali.

Lo abbiamo ribadito al nostro convegno annuale parlando della sostenibilità ambientale, sociale e di governance delle imprese e lo ribadiamo a proposito della sicurezza informatica. Grazie alle loro competenze e alla conoscenza dei bisogni specifici dei clienti, i broker sono oggi un elemento di raccordo fondamentale tra l'impresa e le compagnie di

assicurazione, affiancando le prime nell'individuare le modalità di protezione più efficaci e su misura e stimolando al contempo il mercato a sviluppare proposte assicurative sempre più innovative e adeguate".

Per un'evoluzione delle coperture cyber anche in ottica retail

"Come Aiba auspichiamo che il mercato assicurativo possa incrementare l'offerta attuale, che è ancora contenuta soprattutto per quanto riguarda l'ambito retail, e sviluppare sempre più soluzioni anche in un'ottica di servizio e assisten-

"Sarebbe importante che i contratti assicurativi avessero tutti un linguaggio comune, chiaro e condiviso"

za, per affiancare e guidare chi ha subito un attacco nella risoluzione del problema. In generale, riteniamo che una copertura cyber oggi debba integrare almeno tre grandi aree di garanzia ormai fondamentali: un pronto intervento in caso di attacco; una copertura della responsabilità civile del nucleo familiare; e infine un rimborso delle spese necessarie per il recupero dell'identità personale e bancaria (pensiamo a documenti e conti correnti). Per le imprese sorgono poi necessità ulteriori quali, per esempio, la copertura della business interruption.

Aggiungo che sarebbe importante che i contratti assicurativi avessero tutti un linguaggio comune, chiaro e condiviso: una terminologia chiara e riconosciuta, capace di definire in modo adeguato i vari aspetti e rischi del tema, aiuterebbe i clienti, tanto le imprese quanto le singole persone, a trovare maggiori certezze e senso di sicurezza nella polizza cyber, sostenendo la costruzione di un necessario rapporto di fiducia nei confronti del mercato assicurativo.

Come Aiba siamo pronti a lavorare con le compagnie e con tutti gli stakeholder per contribuire a rendere le nostre vite digitali più protette".■

È in edicola **BancaFinanza**



ABBONATI!

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

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

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

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959

intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Sostenibilità e criteri ESG al centro della 23esima edizione del convegno annuale Anra

Sono aperte le iscrizioni al principale appuntamento dedicato ai professionisti della gestione del rischio, in programma il 16 e 17 novembre presso l'Allianz MiCo - Milano Convention Centre

Sono aperte le iscrizioni al 23esimo convegno annuale Anra, il principale appuntamento dedicato ai professionisti della gestione del rischio che riunisce esperti di fama nazionale e internazionale in una intensa due giorni ricca di spunti di riflessione su uno dei temi di rilevanza fondamentale per le aziende: la sostenibilità e i criteri ESG.

Rischi climatici e ambientali, modelli di gestione ESG, etica e trasformazione digitale saranno solo alcuni degli argomenti affrontati nell'ambito di interessanti keynote speech, tavole rotonde e occasioni di networking, in calendario 16 e 17 novembre, dalle 9 alle 17, all'Allianz MiCo - Milano Convention Centre di Milano. Secondo il Global

Risk Report 2023 a cura del World Economic Forum, infatti, fra i rischi maggiormente percepiti dalle aziende sul medio e lungo termine, siano esse PMI o multinazionali, figurano i rischi legati al cambiamento climatico e l'uguaglianza sociale, come conseguenza dei recenti mutamenti geopolitici ed economici a livello globale. Tutto ciò, di fatto, nella conduzione delle aziende ha allargato l'orizzonte di riferimento e ricompreso nuovi obiettivi che implicano più complesse responsabilità in termini di decisioni, azioni e comportamenti.

Le istanze volte a riconsiderare gli impatti di una vasta gamma di fattori - come la tutela dell'ambiente, la diversità e la giustizia sociale - incidono sui concetti di creazione di valore e di successo. Il risultato economico-finanziario non è più considerato l'unica misura con cui comprendere le prestazioni, la posizione e il potenziale di un'azienda, bensì come nuovo obiettivo di business che implica più complesse responsabilità in termini di decisioni, azioni e comportamenti e che vede, fra i valutatori, i clienti e sistema creditizio, due stakeholder fondamentali che stanno già privilegiando, nelle loro

Presenti esperti di fama nazionale e internazionale in una intensa due giorni ricca di spunti di riflessione

relazioni, le aziende più virtuose. "La sostenibilità è un tema che, negli ultimi anni, ha assunto un ruolo sempre più centrale all'interno del piano strategico e del business model di ogni azienda - dichiara il presidente Anra, **Carlo Cosimi** (nella foto) -, offrendo nuove possibilità di sviluppo nel rispetto delle normative vigenti senza imporre vincoli stringenti bensì nuove opportunità". Oltre alle preziose occasioni di discussione animate da rappresentanti delle maggiori organizzazioni internazionali e specialisti di finanza sostenibile che si confronteranno sulla crescente importanza dei criteri ESG - Environmental, Social, Governance - nella continuità operativa, non mancherà l'area espositiva, con più di 30 stand, dove incontrare i principali stakeholder del mondo assicurativo e di risk management. Per iscrizioni: www.convegnoanra.it. Per ulteriori informazioni: segreteria@anra.it ■





0171 39 22 08/09
+39 329 1933557



MARKETING@POLOGRAFICO.IT
PUBBLICITA@POLOGRAFICO.IT



DA OGGI, ANCORA PIÙ DIGITALI

WWW.EDICOLADIGITALE.INFO



CCNL Sna, sempre un passo avanti

I tanti pregi del contratto sottoscritto con Confasal, la Confederazione dei Sindacati Autonomi dei Lavoratori



Claudio Demozzi

Presidente nazionale Sna

Il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro di riferimento per i dipendenti delle agenzie di assicurazione, in Italia, è quello che Sna, il Sindacato Nazionale degli Agenti, ha sottoscritto con Confasal, la Confederazione dei Sindacati Autonomi dei Lavoratori. Il

Il CCNL Sna è quello ampiamente più diffuso, cioè più applicato, con oltre ventimila lavoratori su un totale nazionale di circa trentamila prestatori di lavoro subordinati occupati nel settore assicurativo agenziale

CCNL Sna è quello ampiamente più diffuso, cioè più applicato, con oltre ventimila lavoratori su un totale nazionale di circa trentamila prestatori di lavoro subordinati, occupati nel settore assicurativo agenziale. Quando nel 2014 è stato siglato, è apparso subito chiaro come per la prima volta la categoria agenziale potesse finalmente contare su un testo normativo molto vicino alle specificità del settore, superando la genericità e l'inadeguatezza di alcune formulazioni presenti nei contratti precedenti, ampiamente superate dai tempi. Inoltre, in occasione del rinnovo, avvenuto nel 2018, per la prima volta è stato introdotto un welfare collettivo con ricorso ad un Fondo Sanitario Integrativo del SSN. "Il ruolo dei fondi sanitari può essere riassunto in tre aggettivi: sinergici, semplici e solidali", queste le parole del Segretario confederale Uil Domenico Proietti, che spiega in un

Quando nel 2014 è stato siglato, è apparso subito chiaro come per la prima volta la categoria agenziale potesse contare su un testo normativo molto vicino alle specificità del settore

proprio scritto che “il ruolo dei fondi sanitari nel sostegno ai lavoratori non è antagonista al primo pilastro, ma bensì di supporto, di integrazione e complementarietà...Lo sviluppo della cultura della prevenzione, per esempio, è una di quelle virtuose sinergie che i fondi stanno implementando in supporto al sistema sanitario nazionale”. Come non condividere queste espressioni? Molto spesso i lavoratori ed i loro famigliari non accedono alle cure mediche, soprattutto a quelle considerate costose come le cure odontoiatriche, e non trovano sul mercato soluzioni percorribili, di qualità, a basso costo.

I fondi sanitari contribuiscono a rendere maggiormente accessibili dette cure, specie quando si tratta di fondi che si specializzano in determinati segmenti sensibili, specificamente individuati a livello legislativo, come quello odontoiatrico. Il Fondo collegato al CCNL Sna ha messo in atto un vero e proprio processo di semplificazione nell'accesso alle cure, assumendo tra l'altro l'impegnativo compito di divulgare una basica cultura della prevenzione ed un approccio conservativo nella cura delle patologie più diffuse. A differenza degli strumenti assicurativi, che devono necessariamente rispondere a logiche attuariali e di selezione del rischio, il Fondo si basa, obbligatoriamente, su principi solidaristici e non prevede filtri all'accesso, né limiti di età o legati a patologie pregresse. I grandi numeri che può raggiungere un Fondo di categoria, tendono altresì a rendere sempre più efficiente il Fondo stesso ed a permetterne l'evoluzione nella qualità dei servizi erogati. La prossima riforma del SSN chiamerà probabilmente i Fondi ad una nuova evoluzione e questa potrebbe essere l'occasione, anche per Assicurmed, di strut-

turare in maniera più efficiente l'erogazione delle prestazioni direttamente in house, migliorando ulteriormente il piano assistenziale ed ampliando gli interventi nel campo della prevenzione. Sna e Confsal, nel 2018, si sono dimostrati lungimiranti ed hanno bene interpretato le necessità di un settore, quello assicurativo agenziale, che sconta decenni di arretratezza nella contrattazione con le imprese mandanti, bassi livelli di redditività e ricorrenti tentativi di marginalizzazione messi in atto dalle stesse mandanti, o sarebbe meglio dire da alcune di esse. Sul fronte della contrattazione di lavoro, insomma, Sna e Confsal sono senz'altro un passo avanti rispetto alle logiche negoziali che ancora attanagliano il settore in altri ambiti. Il CCNL nel 2023 si è rinnovato, grazie ad una specifica previsione contrattuale, ed anche questo dimostra come le rappresentanze più importanti del segmento (Sna e Confsal) abbiano agito nella logica di collaborazione che dovrebbe contraddistinguere ogni contrattazione e che sempre ci accompagna, anche quando, dall'altra parte del tavolo, questa logica non solo non viene apprezzata, ma neppure compresa. Il CCNL Sna dimostra come a volte un giusto inquadramento delle mansioni, un welfare semplice e fruibile, una giusta elasticità nell'organizzazione del lavoro, rappresentino, anche e soprattutto per i lavoratori, un valore superiore alla pura e semplice rivendicazione salariale, alla mera revisione delle tabelle retributive. Il CCNL Sna/Confsal, contratto leader del settore assicurativo agenziale, continua ad essere un passo avanti...■

Sul fronte della contrattazione di lavoro, Sna e Confsal sono senz'altro un passo avanti rispetto alle logiche negoziali che ancora attanagliano il settore in altri ambiti

Compagnie assicurative e reti distributive: a chi giova una guerra di posizione?



Marco Contini

Insurance Business Advisor

Negli ultimi mesi causa il lento ed inesorabile declino della redditività nella stipula delle polizze assicurative Rca, quelle che tutti abbiamo se vogliamo circolare con la nostra autovettura o ciclomotore (essendo obbligatorie per legge), è nata una netta quanto sempre più evidente e cruenta contrapposizione tra gli agenti assicurativi legati da un mandato con la propria compagnia e le compagnie stesse ove ciascuno accusa l'altro di avere "reso tossico" il ramo assicurativo che oggi non permette più di guadagnare come prima. Una situazione che per le compagnie ormai è una perdita secca anno per

anno e per gli agenti che, ricordiamolo, sulla stipula della polizza guadagnano comunque la loro provvigione (lasciando il rischio e di gestione e di risultato alla compagnia), non permette più di sopravvivere o comunque di rendere equilibrato il conto economico della loro attività. Insomma siamo di fronte ad una vera e propria guerra di posizione.

La guerra di posizione è il modo di condurre un conflitto in maniera stabile fino a sconfiggere il nemico. Consiste nella fortificazione dei fronti dove i soldati rimanevano rintanati per mesi e mesi. Il più antico e classico sistema di condurre una guerra di posizione è ovviamente l'assedio: sia durante l'età antica che durante il Medioevo il modo per espugnare una città era quello di circondarla e ridurla allo sfinimento e bombardarla sia materialmente (con catapulte e simili) che moralmente (insulti, ostentazione della sicurezza della propria vittoria).

La guerra di posizione è sempre stata una gara di sopravvivenza: vinceva la parte che riusciva a resistere ai traumi e alle privazioni che essa comporta. Insomma vinceva la parte più forte. Nel nostro caso la parte più forte non solo organizzativamente, ma anche finanziariamente, è certamente la compagnia che però, ad oggi, non può fare a meno di una rete di distribuzione fisica (le compagnie dirette, online, in Italia non riescono ad andare oltre il 9% di produzione totale annua nella Rca) tanto da dover comunque mantenere i mandati di agenzia e

A differenza dei broker, gli agenti hanno un vincolo più stretto con la compagnia, sono meno liberi e autonomi oltre ad avere propri sindacati e gruppi agenti che tutelano i loro diritti verso le compagnie stesse

cercare di non perdere la produzione in mano agli agenti che hanno comunque il contatto diretto con gli assicurati.

Un dualismo che sta creando notevoli problemi soprattutto perché sempre più le compagnie assicurative stanno virando, anche nel campo Rca ad intraprendere rapporti di collaborazione con i broker che, a differenza degli agenti, agiscono per conto del cliente e non della compagnia. Un agente ha molte facilitazioni, anche economiche, legate al mandato agenziale tra cui la possibilità di effettuare sconti ai clienti sulle polizze e rivendicare la titolarità del portafoglio a fine mandato.

A differenza però del broker gli agenti hanno un vincolo più stretto con la compagnia e sono meno liberi ed autonomi oltre però ad avere propri sindacati e gruppi agenti che tutelano i loro diritti verso le compagnie stesse.

Questo vincolo che prima li tutelava oggi appare sempre più stretto e i primi strappi si stanno sentendo tanto che molte compagnie stanno, proprio seguendo una guerra di posizione, aumentando la loro esposizione e rapporti di collaborazione verso i broker. Analizzando questa querelle va detto che le responsabilità che entrambi gli schieramenti addebitano uno all'altro sono equamente da distribuirsi. Nessuno qui è senza peccato. Se oggi la Rca non rende più le colpe sono da distribuirsi su entrambi i lati.

Le compagnie, forti della obbligatorietà del ramo assicurativo si sono sedute per molti anni sulle sicure e facili entrate trascurando il servizio e la qualità della gestione tecnica oltre che del rapporto con il cliente; gli agenti, lato loro, si sono seduti passivamente sulla vendita facile di una polizza obbligatoria assunta sul territorio da una pletora di sezioni E, cioè col-

laboratori (che svolgono anche altri mestieri) senza grande selezione di portafoglio o analisi del rischio taylor made di ogni assicurato. Il risultato è che oggi l'andamento tecnico del Ramo è negativo (Unipol Sai la compagnia che in Italia ha più di un terzo del portafoglio auto ha dichiarato nella semestrale 2023 un combined del 110%, in sostanza su 100 euro incassati ne spende 110 per polizza) e che per la specificità del ramo le perdite saranno in essere per almeno due annualità successive. Stante l'aumento dei tassi e l'aumento dei costi di gestione tecnica si profila un andamento tecnico negativo per i prossimi 5 anni tanto che chi non ha la possibilità su questo ramo di controbilanciarlo con guadagni su altri settori rischia seriamente il default. Ed è questo che preoccupa il mercato. Con queste perdite anche gli stessi intermediari non hanno la possibilità di aumentare i loro guadagni (le provvigioni sono sempre più in diminuzione perché le compagnie cercano di limare i costi anche da questo lato). Quindi a nessuno degli attori in campo giova una contrapposizione e una guerra di logoramento. Le responsabilità sono reciproche e quindi il problema deve essere risolto da entrambi, collaborando, per evitare che uno dei due attori possa rimanere troppo penalizzato e perdente perché nel bene o nel male entrambi hanno bisogno uno dell'altro. Conviene che le parti trovino una veloce via di uscita da un serio e concreto problema di sopravvivenza, nell'interesse loro e del mercato che rimane sempre più in balia di soggetti stranieri che vedono ampie opportunità in questi conflitti sistemici nazionali che indeboliscono solo e soltanto i soggetti contrapposti. ■

Conviene che le parti trovino una veloce via di uscita da un serio e concreto problema di sopravvivenza, nell'interesse loro e del mercato, che rimane sempre più in balia di soggetti stranieri

Così si “Impara con Ivass”

L'Istituto di vigilanza ha istituito delle guide che servono a supportare gli insegnanti nell'attività didattica sui temi dell'educazione assicurativa

Si chiama “Impara con Ivass” il progetto lanciato dall'Istituto di vigilanza per promuovere la cultura assicurativa. Tanti i materiali, come le guide assicurative in parole semplici o i quaderni didattici dedicati al mondo della scuola. E ancora video informativi, giochi, quiz per un'esperienza concreta e divertente adatta a ogni età. Con un linguaggio semplice e accattivante vengono così divulgate le principali tematiche del settore assicurativo al fine di

accrescere la consapevolezza sulla necessità di proteggersi dai rischi. Tra le possibilità: mettersi alla prova con videogame e quiz interattivi, guardare le video pillole assicurative e scoprire quanto si è competenti sulle assicurazioni. Le iniziative di Educazione Assicura-

tiva realizzate dall'Ivass si collocano nell'ambito della Strategia Nazionale coordinata e promossa dal Comitato di Educazione Finanziaria, Assicurativa e Previdenziale. La pagina ospita anche ulteriori campagne informative realizzate in collaborazione con l'Ivass. ■



Per maggiori informazioni
inquadra il Qr Code



Si chiama “Impara con Ivass” il progetto nato per promuovere la cultura assicurativa

Azioni di contrasto ai siti irregolari: Ivass collabora con Google contro le frodi on line

Quello dei siti irregolari è un problema molto serio. Sono numerosi i consumatori che ne sono rimasti vittime. Da inizio anno, l'Ivass ha segnalato ben 140 siti fake. La collaborazione con Google è stata un'ulteriore iniziativa messa in pratica da Ivass per proteggere i consumatori. “Confidiamo sul fatto che il programma di verifica per gli inserzionisti che Google ha avviato, operativo dal 1° novembre, possa fornire un efficace contributo alla lotta contro queste truffe. Abbiamo anche fornito a Google, per supportarli nei controlli, la white list, cioè l'elenco dei siti regolari che di recente Ivass ha pubblicato sul proprio sito e che verrà aggiornata con sistematicità” sottolineano dall'Ivass con una nota.

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.



La “faculty aziendale”, il corpo docente di una organizzazione



Franco Amicucci

Presidente di Skilla

Nelle faculty delle organizzazioni più strutturate si trovano le persone che detengono il sapere strategico e il knowledge aziendale per sistematizzarlo, riorganizzarlo e metterlo a disposizione di tutta l'azienda

Il cuore di ogni Academy, prima ancora che dalle tecnologie, è rappresentato dalle persone, l'insieme dei ruoli e delle professionalità impegnati nella gestione del sistema formativo dell'organizzazione e, storicamente, tutte le persone interne impegnate nelle docenze aule o nei webinar. Le persone costituiscono infatti la faculty aziendale, quasi a richiamare l'immagine del corpo docente delle facoltà universitarie. Nelle faculty delle organizzazioni più strutturate si trovano le persone che detengono il sapere strategico e il knowledge aziendale per sistematizzarlo, riorganizzarlo e metterlo a disposizione di tutta l'azienda. Nelle faculty sono coinvolti spesso anche i manager interni all'azienda. Persone, quindi, che non svolgono il ruolo di formatori di professione, ma che possiedono e mettono a disposizione dei colleghi know-how e conoscenze strategiche. Nelle organizzazioni più grandi ritroviamo alcune figure dedicate esclusivamente alla docenza, in particolare nelle Academy tecniche, dove il know how è presente esclusivamente

all'interno dell'organizzazione. Ad esempio, nelle compagnie assicurative più importanti, come Generali ed UnipolSai, sono presenti docenti full time per materie specifiche. La costruzione di una rete di docenti ed istruttori interni è uno dei cardini fondamentali per dare vita a una Academy di formazione interna. Mediamente le faculty delle Academy, sono composte dal 2% delle persone presenti in azienda, che dedicano alcuni giorni da coinvolgere in docenze rivolte a colleghi, rete vendita e post-vendita, su materie prevalentemente tecniche. Le persone selezionate come docenti devono essere appositamente formate sulle tecniche d'aula e dedicheranno un breve periodo dell'anno lavorativo, ad esempio 10 giornate, alla docenza interna. Queste figure sono spesso autorità indiscusse per l'esperienza professionale maturata, in alcuni casi sono chiamati “maestri”, come nelle botteghe artigiane medioevali! Ma c'è una nuova faculty che sta emergendo, in coerenza con la cultura delle Digital Academy, formata dalle persone più confidenti con nuove tecno-

Nelle compagnie assicurative più importanti, come Generali ed UnipolSai, sono presenti docenti full time per materie specifiche

logie digitali e l'intelligenza artificiale, normalmente giovani che vengono sempre più spesso impegnati in progetti di reverse mentoring per affiancare i colleghi più anziani, spesso con poteri di alta responsabilità ma con poca dimestichezza verso le nuove tecnologie, per renderli più consapevoli e competenti a riguardo.

La formazione di questa rete, alla base di ogni Academy aziendale, dovrà essere centrata su metodologie didattiche coinvolgenti ed esperienziali, per creare una vera innovazione della formazione interna.

Con una qualificata rete di docenti interni, infatti, è possibile innovare anche alcuni modelli di gestione dell'aula, in particolare i tempi. Con la sperimentazione di massa dei webinar formativi, avvenuta in epoca Covid-19, si è scoperto che fare aule brevi, ripetute frequentemente, di circa novanta/centoventi minuti o, in alcuni casi, ancora più brevi, ha un maggior impatto didattico in termini di apprendimento e memorizzazione. Questi, non a caso, sono i tempi dei film o delle rappresentazioni teatrali che, se ben fatti, si ricorderanno per tutta la vita. I vantaggi di una rete di docenti interni

sono molteplici: valorizzazione e motivazione di esperti interni e giovani; abbattimento dei costi; codificazione, diffusione e capitalizzazione della conoscenza aziendale; innovazione delle metodologie formative. Abbiamo visto le profonde trasformazioni in corso nella formazione ed oggi la faculty tradizionali vanno coinvolte in grandi piani di aggiornamento, per prendere confidenza con le nuove tecnologie, innovare la didattica, evolvere verso metodi attivi, prendere confidenza con la flipped classroom, stimolare l'autoapprendimento delle persone, e soprattutto per

prendere consapevolezza che il momento gestito, la docenza d'aula o il webinar, è solo uno dei momenti di apprendimento, tappa di un percorso che la persona vive nella sua esperienza professionale e di vita. Nelle Academy più strutturate, emergono tante nuove professionalità legate alla digitalizzazione e con queste il docente dovrà continuamente rapportarsi. La faculty interna viene poi, naturalmente, integrata con esperti esterni, società di formazione, università, per tutte le materie non possedute all'interno. ■

Consigli utili

1. Rendere desiderabile l'appartenenza alla faculty: essere un membro della faculty aumenta la reputazione individuale; è un'occasione di arricchimento delle proprie competenze; offre la possibilità di certificazione/rewarding delle esperienze di insegnamento. L'appartenenza alla faculty aziendale va desiderata, conquistata.
2. Valorizzare risorse interne: massima valorizzazione del know-how, best practice interne, internal mentoring e coaching, delle diverse generazioni e delle passioni delle persone.
3. Rendere visibile e valorizzare il ruolo nella faculty: con strategie di visibilità dei colleghi che dedicano parte del proprio tempo alla formazione dei colleghi, branding; partecipazione a progetti visibili rivolti anche all'esterno; articoli, video, testimonianze all'esterno.
4. Sviluppare il prosuming formativo: coinvolgere i consumatori di formazione come autori, premiando i contributori e i segnalatori degli esperti.
5. Aggiornare continuamente cultura e competenze della faculty: anche l'aula è ormai ibridata con il digitale, la necessità di aggiornare cultura (mindset) e competenze digitali della propria faculty è una priorità per tutte le organizzazioni.
6. Certificare formatori ed Academy. È sempre più importante riconoscere formalmente le competenze acquisite dai componenti della Faculty, attraverso modalità più informali, come gli Open Badge, o con veri e propri percorsi di certificazione previsti dalle norme UNI.

Banca, finanza, assicurazioni: giustizia stragiudiziale e dinamiche evolutive

L'iter di costituzione dell'Arbitro Assicurativo è complesso e non si è ancora ultimato, ma l'Ivass è determinato a proseguire lungo questa strada



Stefano De Polis

Segretario generale Ivass

Da diversi anni, l'Ivass ha operato per promuovere la costituzione di un Arbitro Assicurativo, in considerazione della significativa domanda di tutela espressa dagli utenti dei servizi assicurativi e tenendo conto dell'abilità dimostrata dagli esistenti arbitri del settore bancario e finanziario

di dare risposte rapide ed efficaci. Specie per controversie di importo contenuto (cd. small claims), efficaci forme di giustizia stragiudiziale vanno a beneficio dei cittadini e delle imprese e al contempo del mercato che non può crescere senza un rapporto di fiducia tra le parti basato su chiarezza e affidabilità.

L'iter di costituzione dell'Arbitro Assicurativo, voluto nel 2018 dal legislatore per rafforzare la tutela degli assicurati in Italia, è tuttavia ancora in corso. I criteri di delega per il recepimento della direttiva 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (IDD) prevedevano che all'arbitro assicurativo si applicassero procedure e requisiti analoghi a quelli degli altri due arbitri del settore finanziario.

Quali le cause di questo ritardo? Ripropongo la lucida analisi fatta del Presidente Signorini lo scorso giugno. Un iter più complesso di quello affrontato dagli altri due ar-

bitri e più articolato in termini di attori coinvolti, procedure normative e connessi passaggi propedeutici e consequenziali. La costituzione dell'Arbitro Assicurativo è, infatti, affidata ad un decreto interministeriale, che deve essere emanato dal Ministero dello Sviluppo Economico (ora Ministero delle Imprese e del Made In Italy- MiMIT) di concerto con il Ministero della Giustizia, su proposta Ivass. La prima proposta dell'Ivass è dell'agosto 2019. Siamo in contatto con i Dicasteri interessati, cui abbiamo offerto piena collaborazione e disponibilità

L'iter di costituzione dell'Arbitro Assicurativo, voluto nel 2018 dal legislatore per rafforzare la tutela degli assicurati in Italia, è ancora in corso

per individuare le soluzioni più efficaci. È da dire che alla complessità dell'iter costitutivo si aggiunge, sul piano del merito, la peculiarità del settore assicurativo.

Mi riferisco in primo luogo alla struttura del mercato e alla varietà dei soggetti (imprese e intermediari) coinvolti, portatori di interessi contrapposti e, a volte, anche in forte dialettica. Oltre al canale bancario e postale, i prodotti assicurativi sono collocati da agenti e broker, spesso legati tra loro da articolati schemi di collaborazione verticali e orizzontali; nelle controversie assicurative potranno pertanto verificarsi casi di litisconsorzio tra imprese assicurative e distributori con una conseguente complessità istruttoria di non poco conto.

Non meno rilevante la stessa natura delle possibili controversie, molte delle quali è prevedibile vertano sull'accertamento della responsabilità, della valutazione e della quantificazione dei danni, difficili da dimostrare con i soli mezzi probatori documentali consentiti nel procedimento arbitrale. Non dimentichiamo infatti che l'Arbitro non può ricorrere a consulenze tecniche. L'ampia formulazione dell'art. 187.1 del CAP, che attribuisce all'Arbitro Assicurativo la competenza sulle controversie relative alle prestazioni e ai servizi assicurativi derivanti da tutti i contratti di assicurazione ha richiesto la ricerca di un punto di equilibrio praticabile e sostenibile. In

La costituzione dell'Arbitro Assicurativo è affidata ad un decreto interministeriale, che deve essere emanato dal Ministero dello Sviluppo Economico

sintesi la strada dell'Arbitro Assicurativo si presenta complessa ma siamo determinati a perseguirla e pronti a gestire le difficoltà.

Va rafforzata la giustizia stragiudiziale? Sicuramente sì, soprattutto per i suoi caratteri di prossimità e accessibilità. D'altronde il potenziamento degli strumenti ADR è uno degli obiettivi primari del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) e della riforma della giustizia operata dalla legge Cartabia.

Il settore assicurativo appare, peraltro, terreno d'elezione per la soluzione stragiudiziale delle controversie, in quanto caratterizzato da un "naturale" contenzioso tra le parti ma anche dalla crescente consapevolezza, da parte

degli operatori di mercato, dell'importanza di preservare il rapporto con gli assicurati quale fattore critico di competizione e di successo per la fidelizzazione della clientela e per la conquista di nuovi spazi di mercato.

Il ricorso all'Arbitro Assicurativo verrà, dunque, a porsi quale condizione di procedibilità dell'azione giudiziaria in alternativa, nei limiti di rispettiva competenza, alla mediazione (per i contratti assicurativi e per il risarcimento del danno derivante da responsabilità medica e sanitaria) e alla



PROCEDIMENTI

71.485**I casi di mediazione nel 2022
riguardanti contratti assicurativi**

negoziiazione assistita (per le controversie sul risarcimento del danno da circolazione di veicoli e natanti).

Resta fermo che terreno d'elezione dell'Arbitro Assicurativo saranno le controversie in tema di interpretazione dei contratti e regole di condotta degli operatori di mercato. L'avvio dell'Arbitro Assicurativo è dunque sempre più urgente, in quanto è in questo ambito che, riteniamo, possa al meglio esplicarsi la funzione predittiva delle decisioni del nuovo organismo che, in una sorta di circolo virtuoso, indichi alle parti il corretto *modus operandi*. L'auspicio è che le decisioni dell'Arbitro possano indurre gli operatori di mercato a conformare i loro comportamenti così anche da contrarre a monte i reclami degli assicurati.

Il maggiore o minore appeal

Terreno d'elezione dell'Arbitro Assicurativo saranno le controversie in tema di interpretazione dei contratti e regole di condotta degli operatori di mercato

tra ricorso all'Arbitro Assicurativo e la mediazione dipenderà dal grado di efficacia dei diversi strumenti in funzione della tutela prestata. Determinante sarà ad esempio il funzionamento degli incentivi di carattere processuale previsti dalla riforma Cartabia per scongiurare il diffuso fenomeno della mancata partecipazione delle compagnie di assicurazione al procedimento di mediazione. Nel 2022 ammontano a 71.485 i procedimenti di mediazione riguardanti contratti assicurativi cd. outlier, esclusi cioè dalle statistiche in quanto si concludono con la mancata comparizione dell'aderente, dunque della compagnia assicurativa.

Con riguardo invece alle questioni attinenti al risarcimento del danno da circolazione di veicoli e natanti, sono da richiamare le previsioni della riforma Cartabia, che riconoscono alla negoziazione assistita maggiori ambiti di tutela in termini di ampiezza dell'istruttoria stragiudiziale (con la possibilità di acquisire dichiarazioni di terzi su fatti rilevanti in relazione all'oggetto della controversia e dichiarazioni della controparte sulla verità di fatti ad essa sfavorevoli e favorevoli all'altra parte nel cui interesse sono richieste).

C'è spazio per l'Arbitro Assicurativo? Il nuovo organismo andrà ad arricchire gli strumenti stragiudiziali a disposizione della clientela assicurativa per ottenere un trattamento

C'è una forte e crescente domanda di informazione e di tutela da parte degli assicurati con un sistema di strumenti semplici, agili ed economici

equo e rispettoso delle norme e delle clausole contrattuali. C'è una forte e crescente domanda di informazione e di tutela da parte degli assicurati con un sistema di strumenti semplici, agili ed economici. L'esigenza degli assicurati di tutelare i propri interessi prende le mosse dalla ricerca di chiarimenti e informazioni, per poi meglio rappresentare e indirizzare le proprie richieste alle compagnie. Associazioni dei consumatori, servizi civici di consulenza, parenti e amici più esperti sono un primo e fondamentale punto di riferimento. Dal canto suo l'Ivass ha messo a disposizione dei consumatori una serie di strumenti, che vanno dalle "Guide assicurative in parole semplici" - disponibili nella sezione "#IMPARACONIVASS" del sito www.ivass.it - al Contact center telefonico, un vero e proprio filo diretto tra l'Autorità di Vigilanza e il cittadino. Il nostro sito lo presenta come ... un esperto indipendente, imparziale e gratuito, a disposizione dei consumatori. Nel 2022 sono state gestite più di 18.000 telefonate di consumatori. Nei primi sei mesi del 2023 le chiamate

degli utenti sono già arrivate a quota 11.000. Ai nostri operatori arrivano in prevalenza richieste di informazioni sulla normativa e sui prodotti assicurativi, di verifiche su soggetti vigilati e raccolgono segnalazioni su possibili casi di abusivismo.

Spesso queste richieste di informazioni e chiarimenti, portano i consumatori a rivolgersi alle compagnie e agli intermediari per lamentare comportamenti anomali o irregolari. Le imprese ricevono circa 100.000 reclami l'anno, il 30% dei quali sono accolti o portano comunque ad una soluzione condivisa.

Oltre 20.000 di quelli non accolti vengono annualmente inviati dagli assicurati all'IVASS, che li esamina nel merito e avvia una interlocuzione con gli operatori, quale referente nazionale di settore della rete europea Fin-net. Nel 2022 sono stati gestiti quasi 25.000 reclami, con un incremento significativo (+22,2%) rispetto al 2021.

Anche se quella svolta dall'Ivass nella gestione dei reclami è una moral suasion, qualora l'inquadramento della fattispecie segnalata è sufficientemente chiaro, l'Istituto rappresenta il proprio punto

di vista e, laddove ce ne siano i presupposti, contesta i comportamenti irregolari dando avvio anche a procedimenti sanzionatori.

Le istruttorie svolte dall'Istituto riescono a chiudersi con esiti totalmente o parzialmente favorevoli per gli esponenti nel 40% dei casi esaminati. Le segnalazioni possono diventare anche indicatori di possibili criticità delle imprese o degli intermediari: in questo caso possono costituire uno spunto per interventi di vigilanza più ampi, quali lettere cd. alla radice per chiedere azioni correttive sui processi aziendali interessati, incontri con

Le istruttorie svolte dall'Istituto riescono a chiudersi con esiti totalmente o parzialmente favorevoli per gli esponenti nel 40% dei casi esaminati

i rappresentanti delle imprese, avvio, ove necessario, di accertamenti ispettivi.

Su cosa vertono i reclami. I dati confermano la rilevanza del ramo r.c. auto; la gran parte dei reclami (60% circa) riguarda infatti il comparto auto, cui va ricondotta



Il segretario generale dell'Ivass, Stefano De Polis

RECLAMI

100mila

I casi ricevuti ogni anno dalle imprese assicurative

buona parte del richiamato incremento delle richieste di intervento dello scorso anno. La quasi totalità delle lamentele (90% circa del totale) afferisce a questioni inerenti modalità e tempistiche di liquidazione dei sinistri; il restante 10% circa riguarda invece l'area contrattuale. Questi dati evidenziano la rilevanza delle questioni liquidative, materia la cui soluzione in ambito stragiudiziale soggiace ai limiti all'utilizzo di prove non documentali. Proprio per raccogliere queste istanze del mercato, lo schema di regolamento dell'AAS, messo a punto in sede interministeriale, prevede la possibilità per l'Arbitro di decidere mediante il ricorso al giudizio di equità, sia pure per piccoli importi o su richiesta congiunta delle parti e di favorire la conclusione conciliativa o transattiva della controversia. I dati ci dimostrano, tuttavia, che la richiesta di tutela è alta anche su profili che non riguardano il risarcimento del danno. Sono numerose infatti le lamentele che riguardano gli altri rami danni (30% circa dei reclami) e i rami vita (restante 10%) - con elevato valore sociale - su cui l'Arbitro Assicurativo potrà proficuamente svolgere la sua funzione, intercettando efficacemente la relativa domanda di giustizia.

Mi riferisco alle polizze sanitarie, dove i ricorsi dei consumatori riguardano per lo più la scarsa chiarezza delle condizioni contrattuali,

RECLAMI

20mila

I casi non accolti ogni anno e inviati dagli assicurati all'Ivass

carenze nell'informativa precontrattuale e difficoltà nella fase di apertura del sinistro. Da segnalare anche il settore delle polizze per la responsabilità civile professionale, in cui sovente i reclami afferiscono a dinieghi di copertura opposti a fronte di asserite inesattezze o reticenze in fase precontrattuale; di rilevanza anche l'ambito delle polizze viaggio, a fronte dei dinieghi di rimborso che nascono da contratti non sempre chiari e da forme di abbinamento poco attente alla esaustività e chiarezza dell'informativa precontrattuale rispetto alle reali esigenze del cliente. Nei rami vita i principali motivi di insoddisfazione riguardano la carente informativa in fase di collocamento del contratto, la valutazione di adeguatezza del prodotto rispetto ai bisogni e al profilo di rischio del contraente ed anche la fase di liquidazione delle prestazioni (riscatti, capitali a scadenza, sinistri). Tutte materie in cui le decisioni dei sistemi stragiudiziali di risoluzione delle controversie sono in grado anche di offrire importanti indicazioni per prevenirne l'insorgenza. Con l'Arbitro Assicurativo si aggiungerà un ulteriore,

importante tassello a favore di una tutela sostanziale e di prossimità della clientela e del più ampio obiettivo dell'Ivass di contribuire a "ridurre alla fonte" i motivi di contenzioso tra clienti e operatori del settore assicurativo. Penso agli interventi sul piano dell'educazione assicurativa, fondamentali per accrescere la capacità dei consumatori di fare scelte ragionate e consapevoli; al focus dell'Istituto sulla semplificazione e chiarezza dei contratti e sulla qualità della governance dei prodotti assicurativi in un'ottica cliente-centrica, dalla ideazione alla sua distribuzione; il loro value for money per la clientela. I dati che ho presentato indicano chiaramente lo spazio che andrà ad occupare l'Arbitro Assicurativo: è necessario che parta quanto prima. Citando nuovamente le parole del presidente Signorini, non si può puntare a uno strumento perfetto fin dall'inizio, ma correzioni o miglioramenti si potranno sempre introdurre in seguito. ■

Con l'Arbitro Assicurativo si aggiungerà un importante tassello a favore di una tutela sostanziale e di prossimità della clientela e del più ampio obiettivo di contribuire a "ridurre alla fonte" i motivi di contenzioso

IL PATRIMONIO IN UN BIT

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

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

SISTEMA COMPLETO DI GESTIONE IMMOBILIARE

SISTEMA INFORMATIVO SIA WEB CHE APP

TECNICI JUST IN TIME PER LE ESIGENZE DEL CLIENTE

IdeaRE

www.idearespa.eu

A subsidiary of
RINA Prime Value Services



Dalla delega fiscale le nuove previsioni per il reddito di impresa



Stefano Carta

Studio Mazzocchi & Associati

L'approvazione di una legge delega fiscale rappresenta sempre l'occasione per l'apertura del dibattito circa lo stato complessivo del sistema tributario italiano e delle necessarie, verrebbe da dire fisiologiche, proposte di cambiamento. Non fa certo eccezione l'approvazione della legge 9 agosto 2023 n. 111 della quale il Capo del Servizio Assistenza e consulenza fiscale della Banca d'Italia Giacomo Ricotti, in un giudizio complessivo non cer-



Stefano Mazzocchi

Studio Mazzocchi & Associati

to scevro di critiche reso durante l'audizione dello scorso 18 maggio, ha comunque evidenziato la presenza di «una nutrita serie di interventi su numerosi aspetti del sistema tributario, prefigurandone una profonda riforma. Molte delle misure appaiono estremamente puntuali, essendo volte anche a risolvere incoerenze sistematiche, modernizzare istituti ormai obsoleti e renderne altri conformi a consolidati orientamenti giurisprudenziali o a

principi condivisi in ambito internazionale».

Infatti tra i tanti obiettivi proposti si segnala:

- Il progetto di adeguamento dell'ordinamento nazionale ai principi del diritto comunitario e internazionale, con l'obiettivo di un maggiore coordinamento e maggiore coerenza con i principi relativi al diritto convenzionale finalizzato a evitare le doppie imposizioni.
- La revisione dello Statuto dei diritti del contribuente, in tema di onere della prova nell'ambito della motivazione degli atti di accertamento, restringimento del ricorso all'istituto dell'interpello ma, al contempo, potenziamento degli spazi di esercizio del potere di autotutela in ambito tributario.
- La revisione del

sistema di imposizione diretta e indiretta, tra cui emerge il graduale superamento dell'Irap e l'ipotesi, oltremodo interessante, di una riduzione dell'aliquota Ires in caso di investimenti, soprattutto qualificati, di nuove assunzioni e di piani stabili di partecipazione dei dipendenti agli utili di impresa.

- La revisione del sistema accertativo, del contenzioso tributario, dell'attività di riscossione nazionale e, con apposito articolo, del sistema sanzionatorio. Il progetto appare dunque ampio e ambizioso, sulla scorta dell'esperienza relativa alle precedenti leggi di delega fiscale, teso ad avviare un processo organico di riforma dell'ordinamento e di ammodernamento dello stesso (si pensi, ad esempio, alle nuove esigenze legate

all'economia globalizzata e alla disciplina della residenza fiscale dei soggetti economici). Ai nostri fini, merita attenzione quanto previsto dalla legge delega in relazione ai progetti di revisione relativi ai singoli tributi. Oltre al già citato progetto di superamento dell'Irap, la cui priorità è prevista innanzitutto per le società di persone e le associazioni senza personalità giuridica costituite tra persone fisiche per l'esercizio in forma associata di arti e professioni, per i redditi di impresa l'articolo 5 lett. g) della legge in commento anticipa «la previsione di un regime opzionale di tassazione per le imprese in contabilità ordinaria che favorisca la tendenziale neutralità tra i diversi sistemi di tassazione mediante l'assimilazione al regime dell'imposta sul reddito delle società (Ires) con l'assoggettamento a un'imposta ad aliquota proporzionale uniformata a quella dell'Ires, restando ferma la partecipazione alla formazione del reddito complessivo degli utili prelevati dall'im-

prenditore e di quelli distribuiti ai soci, fino a concorrenza delle somme assoggettate alla predetta imposta proporzionale, e prevedendo lo scomputo di quest'ultima dall'imposta personale». Con tale formulazione si ripropone al centro del dibattito un regime di tassazione che richiama l'"imposta sul reddito di impresa", o Iri, già introdotta con la legge di bilancio 2017 e poi successivamente abrogata. La previsione di un tale regime opzionale è oramai radicata nei vari progetti di riforma del sistema tributario italiano. Infatti, oltre al caso della cennata abrogazione dell'articolo 55-bis del TUIR, si può richiamare quale precedente anche l'articolo 12 della legge delega del 20 marzo 2012. In relazione alla presente previsione occorre evidenziare che con l'approvazione di questa nuova versione dell'Iri verrebbe a sussistere nell'ordinamento tributario un regime opzionale, il quale procede a tassare, in un primo momento, il reddito di impresa con una aliquota ad

oggi prevista al 24% (uniformata quindi alla omologa aliquota Ires). Successivamente, al momento del prelievo e fino a concorrenza di quanto tassato con l'imposta proporzionale del 24%, viene tassato il prelievo degli utili in capo all'imprenditore individuale o ai soci, prelievi dunque che transitano nel reddito personale dell'imprenditore o socio e che sconteranno, ai fini Irpef, quanto versato con l'imposta proporzionale. Analizzando questo sistema "a doppio passaggio" è possibile vedere come se da un lato l'obiettivo è far emergere un maggiore imponibile da tassare con l'aliquota proporzionale attualmente prevista al 24% dall'altro lato il calcolo di convenienza, si parla infatti di un regime "opzionale", deve senz'altro considerare che, in caso di approvazione definitiva di tale regime, si verrebbe a costituire una alter-

nativa al principio di trasparenza fiscale e all'attrazione ad imposizione progressiva Irpef di tutti gli utili prodotti e riconducibili al reddito di impresa. Ad oggi occorre dunque aspettare la formulazione definitiva di tale istituto e il relativo iter di approvazione parlamentare della proposta. Si evidenzia che, con questa nuova versione, la linea di continuità con le precedenti versioni dell'Iri permane più che altro in relazione all'elemento di facoltatività e della platea di riferimento. L'attuale previsione, sia pure in una formulazione differente, risponde alla comune esigenza di un recupero della neutralità fiscale per i soggetti contraddistinti dalla produzione di redditi di impresa e superare anche, a seconda dei casi, l'applicazione di tutti gli utili dell'aliquota marginale Irpef. ■

L'approvazione di una legge delega fiscale è l'occasione per l'apertura del dibattito circa lo stato complessivo del sistema tributario italiano



Fabrizio Vignati

Giornalista

Eventi meteo-catastrofali: una pioggia di sinistri su reti liquidative e peritali



Adriano Celenza
AD di TIS Group



Alessandro Chiari
Presidente Gruppo Chiari



Alessandro Gavelli
Presidente e AD di AG



Stefano Vannini
Socio di Attiva

L'esperienza dei recenti eventi atmosferici dimostra come un confronto tra assicurazioni e provider potrebbe rappresentare la soluzione per studiare nuove procedure per gestire al meglio queste emergenze, con vantaggi per le compagnie, i provider e gli assicurati

Meteo impazito. Alluvioni devastanti, come quella che – nel maggio scorso – ha funestato per due settimane l'Emilia-Romagna, con 17 vittime e 36mila persone evacuate, 44 comuni colpiti e 23 corsi d'acqua esondati. Nubifragi improvvisi e trombe d'aria: tra luglio e agosto è stata bersagliata – e più volte – anche Milano e un'area del nord Italia che comprende ben cinque regioni conti-

gue. Sono gli effetti del climate change, ormai sotto gli occhi di tutti: secondo il SIMA negli ultimi 43 anni i danni legati al meteo ammontano a oltre 100 miliardi di euro, con un bilancio di oltre 22 mila morti. Uno scenario cupo, che purtroppo non lascia presagire grandi schiarite per il futuro.

E le assicurazioni? Come vive il mondo assicurativo questi picchi improvvisi di eventi meteo-catastrofali che compor-

tano – nell'arco di pochi giorni – l'apertura di migliaia di sinistri? Lo abbiamo chiesto ai top manager di alcuni "provider", le società di loss adjusting specializzate nei rami elementari che – attraverso centinaia di periti sul territorio – hanno operato nelle aree più colpite dai recenti disastri. "Il cambiamento climatico è ormai un'evidenza", conferma **Adriano Celenza**, amministratore delegato di TIS



Group e consigliere del “Gruppo Credito, Finanza e Assicurazioni” dell’Unione Industriali Torino, “Quando ho iniziato questo mestiere – oltre 30 anni fa – non mancavano certo alluvioni ed eventi atmosferici rilevanti, ma la frequenza, i volumi e l’intensità dei fenomeni erano decisamente inferiori e interessavano prevalentemente l’agricoltura: oggi, invece, abbiamo assistito a eventi che hanno flagellato tutto il nord Italia – area tra le più popolate e industrializzate del Paese (e, quindi, con un alto tasso di immobili assicurati) – e più volte consecutivamente. Secondo alcune stime, compagnie come UnipolSai e Generali avrebbero aperto – sulla sola garanzia

degli eventi atmosferici – circa 70mila sinistri ciascuna. E le altre a seguire”. Quello che, infatti, mette sotto forte pressione il settore peritale nel suo complesso – che gestisce, per conto delle compagnie, la prima fase del processo di liquidazione di un sinistro – è la dimensione eccezionale del fenomeno, che impedisce un’adeguata programmazione degli interventi e impatta su tutta la filiera: “Siamo in una fase che non esiterei a definire emergenziale”, aggiunge **Alessandro Gavelli**, presidente e amministratore delegato di AG, attiva soprattutto Triveneto, “in questi mesi abbiamo assistito a un incremento degli incarichi, con picchi di oltre il 300/400%

rispetto alla norma, in pochi giorni. I sinistri sono stati di tipologie diverse: in Romagna c’è stata un’alluvione – tradizionalmente poco assicurata – con un alto numero di sinistri non indennizzabili, ma comunque da accertare. I sinistri legati alle idrometeore che hanno colpito il nord Italia, invece, hanno generato centinaia di decine di migliaia di sinistri indennizzabili, con tutto ciò che ne consegue dal punto di vista operativo. In queste fasi straordinarie, oltre ai problemi connessi con l’allocazione del nostro personale, dobbiamo far fronte anche alle difficoltà di approvvigionamento dei materiali e alla disponibilità – strutturalmente limitata – degli artigiani: elementi che hanno un impatto rilevante anche sui costi finali”. I singoli provider cercano di far fronte all’emergenza con

tutte le risorse umane e tecnologiche che hanno a disposizione (per fare le perizie sui tetti oggi vengono usati anche i droni), ma quello che auspicano è una sorta di “protezione civile” dei loss adjuster: “Ciò che oggi ci fa sprecare molte energie”, spiega **Stefano Vannini**, socio di Attiva, provider operante in Emilia Romagna, “è l’assenza di un coordinamento nazionale tra i periti: un vero e proprio “pool”, che possa intervenire non sul singolo assicurato, ma su intere zone, così come, in passato, si era fatto con il “pool antigrandine”. Un’iniziativa ancor più praticabile oggi che è possibile fare alcune tipologie di interventi anche non in presenza: grazie alle nuove tecnologie, infatti, sono sempre più i sinistri che possono essere gestiti da remoto in maniera snella (ad esempio con una video-pe-

Secondo il SIMA negli ultimi 43 anni i danni legati al meteo ammontano a oltre 100 miliardi di euro, con un bilancio di oltre 22 mila morti

rizia), consentendo così di estendere il “mutuo soccorso” tra provider anche a periti che operano in regioni molto lontane da quelle colpite”. In generale, va sottolineato che uno dei nodi di fondo della questione dei rischi meteo-catastrofici in Italia è che le assicurazioni hanno dei limiti di copertura delle gravi calamità naturali, a differenza di quanto avviene, ad esempio, in Francia, dove tali coperture sono addirittura obbligatorie. La conseguenza è duplice: la maggior parte degli oneri degli eventi avversi – peraltro in un Paese con un patrimonio immobiliare piuttosto datato – o vengono scaricati sulle casse dello Stato o lasciati sulle fragili spalle dei

cittadini. Servirebbe una riforma legislativa – e le proposte in tal senso, sia dal Governo (con un’ipotesi di copertura da parte di SACE) sia dal mondo assicurativo, non sono certo mancate – sebbene sia comprensibile come le compagnie, di fronte a eventi sempre più gravi e ripetuti, abbiano oggi soprattutto l’urgenza di rivisitare le garanzie e i premi delle polizze esistenti. “Anche su spinta del mercato riassicurativo”, spiega **Alessandro Chiari**, past president di Assiprovider e presidente del Gruppo Chiari, con sede a Milano, “gli assicuratori stanno ponendo molta attenzione alla riforma dei contratti assicurativi in essere, iniziando dai rischi industriali/

commerciali per passare presto alle polizze fabbricate standard: l’obiettivo è valorizzare le garanzie fornite per questo tipo di danni a livello di premi e porre ad esse limiti sostenibili dal punto di vista attuariale”. Un processo di “riforma” che potrebbe diventare una buona occasione per aprire un dialogo anche con i provider: “Con l’esperienza che abbiamo maturato negli anni nella gestione sul campo di questo tipo di emergenze”, aggiunge Chiari, “siamo in grado di offrire alle compagnie – magari attraverso un tavolo di confronto – una collaborazione attiva per elaborare protocolli di intervento straordinario che garantiscano un maggiore utilizzo di tecnologie consolidate (come le video perizie) e una gestione più snella e flessibile dei processi quando ci si trova di fronte a queste enormi masse di

sinistri. In Assiprovider abbiamo già dedicato al problema una commissione di studio interna fortemente voluta dal neo-presidente Umberto Bocchino per individuare le migliori sinergie tra i provider al fine di gestire le emergenze su tutto il territorio nazionale e di studiare – auspicabilmente insieme alle direzioni sinistri delle assicurazioni – come migliorare le procedure di gestione di questo tipo di calamità, con benefici estesi a tutto il processo liquidativo, fuori e dentro le compagnie”. Un percorso comune di assicurazioni e provider – per offrire il miglior servizio possibile agli assicurati – da condividere per tempo, con l’obiettivo di farsi trovare pronti in occasione dei prossimi (forse purtroppo inevitabili) eventi meteo-catastrofici.■

Uno dei nodi di fondo della questione dei rischi meteo-catastrofici in Italia è che le assicurazioni hanno dei limiti di copertura delle gravi calamità naturali

Reale Group approda in Grecia

La Spagna, il Cile e oggi la Grecia: si consolida così la presenza internazionale del Gruppo mutualistico che rappresenta ad oggi il 20% del suo business, con l'ambizione di crescere ulteriormente



Luca Filippone

Reale Group ha sottoscritto un accordo con la famiglia Kaskarelis per l'acquisizione di azioni che rappresentano l'80% del capitale sociale di Ydrogios

Reale Group, attraverso la capogruppo Reale Mutua Assicurazioni, ha sottoscritto un accordo con la famiglia Kaskarelis per l'acquisizione delle loro azioni che rappresentano l'80% del capitale sociale di Ydrogios Insurance and Reinsurance S.A. ("Ydrogios" o la "compagnia"). Nello specifico, l'accordo prevede

un primo closing entro fine 2023 che comporterà l'acquisizione del 70% del capitale sociale, e un secondo closing, entro il 2026, che vedrà l'acquisto del restante 10% del capitale sociale, portando così Reale Mutua a detenere una quota complessiva del capitale di Ydrogios in circolazione pari all'80%. Ydrogios, fondata nel 1973 e gestita dall'attuale presidente Anastasios Kaskarelis dal 1982, è una compagnia indipendente del mercato assicurativo greco. La società è attiva esclusivamente nei Rami Danni ed una quota rilevante del suo portafoglio è rappresentata dalle linee di business Motor. La compagnia si posiziona al 7° posto tra le compagnie Danni operanti nel mercato greco. Con una raccolta premi pari a 89,4 mln di euro, deteneva, a fine 2022, una quota di mercato del 4%. Il modello distributivo si fonda su una rete di 2.000 agenti pluri-mandatari e piccoli brokers. La rete commerciale è operativa su tutto il territorio nazionale greco e la capacità distributiva è particolarmente forte nelle aree suburbane e nelle Isole dove la quota di mercato della compagnia supera in alcuni casi il 20%.

La presenza nelle aree suburbane risponde ad una precisa strategia in merito all'esigenza di massimizzare la marginalità nei Rami Auto. La minore frequenza sinistri che si registra nelle Isole, ed al di fuori delle aree urbane, si riflette positivamente sui margini tecnici di Ydrogios che può vantare una

sinistralità inferiore alla media di mercato. "La diversificazione geografica è una delle priorità strategiche di Reale Group e la Grecia un mercato dinamico, caratterizzato da una crescita rilevante e tassi di penetrazione assicurativa ancora inferiori alla media europea – ha dichiarato **Luca Filippone** direttore generale di Reale Group – Ydrogios è la compagnia ideale per fare il nostro ingresso nel mercato greco, grazie anche alla sua presenza capillare e a un brand che gode di forte notorietà a livello nazionale. Entrando nel capitale di Ydrogios, Reale Mutua potrà favorire lo sviluppo industriale della compagnia, generando, grazie alla sua competenza, ulteriore crescita dei segmenti non-motor e stimolando così il potenziamento del cross-selling sull'attuale clientela". Nel contesto dell'operazione, Reale Mutua è stata assistita da BNP Paribas in qualità di advisor finanziario e dallo studio legale Zepos & Yannopoulos in qualità di consulente legale. ■

Ydrogios, gestita dall'attuale presidente Anastasios Kaskarelis dal 1982, è una compagnia indipendente del mercato assicurativo greco

Master in Insurance Innovation: assicurazioni, tra sostenibilità e trasformazione digitale

Promosso da Gruppo Intesa Sanpaolo e da Reale Mutua, consente agli studenti di cogliere opportunità occupazionali e di sviluppo in primarie compagnie assicurative



Un momento della cerimonia di apertura del Master

Si è tenuta a fine settembre presso il Collegio Carlo Alberto di Torino la cerimonia di apertura della quarta edizione del Master di secondo livello in Insurance Innovation, un percorso formativo unico finalizzato a formare nuove figure professionali in grado di contribuire in modo significativo alla trasformazione digitale e alle sfide di sostenibilità e innovazione del settore assicurativo. Anche il business assicurativo, infatti, richiede ormai nuove competenze e professionalità in grado di coniugare la transizione di un business centenario con il linguaggio moderno della tecnologia, della digitalizzazione e della sostenibilità a tutto campo.

Il master, che consente agli studenti di cogliere concrete opportunità occupazionali e di sviluppo in primarie compagnie assicurative, è promosso dal Gruppo Intesa Sanpaolo e da Reale Mutua, con il sostegno della Fondazione Compagnia di San Paolo e realizzato dalla Scuola di Management ed Economia dell'Università di Torino e dalla Scuola di Master e Formazione Permanente del Politecnico di Torino, in partnership con il Collegio Carlo Alberto. Durante la cerimonia, in

occasione della quale i diplomandi della terza edizione hanno presentato i loro project work, sono intervenuti: **Elisa Luciano**, direttrice del Master, **Francesco Profumo**, presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, **Alessandro Scarfò**, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Assicura, **Anna Deambrosis**, responsabile Change Management di Reale Group e **Paolo Campolonghi**, managing director del Collegio Carlo Alberto. Il percorso forma figure professionali adatte alle diverse aree organizzative di una compagnia di assicurazioni, con una visione innovativa ed in grado di attivare nuovi modelli di business, applicare la data science e l'intelligenza artificiale, lanciare startup innovative in ambito insurtech. Tutte le informazioni sul Master sono disponibili sul sito: www.masterinsuranceinnovation.it. ■



Inquadra il QR code
per accedere al sito



A sinistra il taglio del nastro inaugurale della sede Revo di via Monte Rosa 91, a Milano.
A destra l'ingresso della sede genovese

Revo Insurance ha inaugurato le sedi di Milano e Genova

I locali milanesi si trovano nello storico complesso di via Monte Rosa, mentre in Liguria i nuovi uffici sono situati nella prestigiosa cornice di via Cesarea

Revo Insurance, unico operatore italiano focalizzato nel business delle specialty lines e dei rischi parametrici per le PMI e per i professionisti, ha inaugurato la nuova sede di Milano nello storico complesso di via Monte Rosa 91. I nuovi uffici, che si aggiungono al quartier generale di Verona e alla sede distaccata di Genova, ospiteranno oltre 200 risorse, su una superficie di circa 3.000 mq.

La nuova sede è situata nel quadrante nord-occidentale di Milano, in zona Lotto, nel rinnovato complesso Monte Rosa 91 che con tre fabbricati principali e circa 10mila metri quadrati di area verde è uno degli edifici più grandi del capoluogo lombardo. Lo stabilimento, recentemente riaperto al pubblico, è stato oggetto di una riqualificazione durata tre anni e curata dal Renzo Piano Building Workshop.

Sorto su un sito industriale preesistente, il fabbricato è stato costruito negli Anni 50, articolato in diversi corpi, oggi riqualificati e valorizzati al contesto che lo circonda. Lo spazio è stato infatti concepito come un campus, luogo di contaminazione e socialità dove lavoro, arte e cultura si incontrano. Inoltre, nell'esecuzione del progetto, lo Studio RPBW ha posto particolare attenzione al miglioramento dell'efficiamento energetico e all'impronta ecologica dell'intero edificio, attraverso l'installazione, ad esempio, di pannelli fotovoltaici in copertura. In questo modo, il campus riuscirà a consumare oltre il 40% in meno di energia, che corrisponde ad un risparmio di circa 800 tonnellate di CO2 all'anno. La nuova sede milanese fa il paio con quella di Genova, situata nella prestigiosa cornice di via Cesarea, presso il quartiere Portoria. I nuovi

uffici di Revo Insurance saranno dedicati in modo esclusivo al segmento delle assicurazioni marittime, ambito in cui la società punta a diventare un player nazionale di riferimento. Il trasferimento di tutte le attività delle coperture Marine Hull e del segmento Yacht nel capoluogo ligure risponde alla necessità di consolidare la propria presenza fisica e diretta in una delle piazze italiane più importanti del settore. Revo potrà così implementare una serie di attività strategiche, alcune delle quali già avviate: come, ad esempio, l'adesione al Comitato delle Compagnie d'Assicurazioni marittime di Genova. Grazie a una gamma altamente specializzata di soluzioni dedicate al mondo Marine, Revo Insurance può già offrire un ampio ventaglio di garanzie per corpi mercantili e imbarcazioni da diporto, oltre che per la cantieristica navale. ■

Nuove discussioni sulla garanzia autonoma

Il delicato equilibrio tra le fonti del diritto che fanno riflettere sulla portata dell'orientamento giurisprudenziale



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

Da diversi anni, precisamente dalla adozione della sentenza 3947 (Cass. S.U.) del 2010, i cauzionisti si appassionano a discutere circa la qualificazione di "garanzia autonoma" che le fideiussioni, anche assicurative, acquisirebbero in funzione della citata sentenza. Molteplici sono le interpretazioni e soprattutto le "correnti di pensiero" in cui si suddividono i vari esperti che non possono comunque negare il chiaro e netto orientamento giurisprudenziale che riguarda l'argomento nella sua interezza. In effetti dalla citata sentenza del 2010, il numero delle occasioni in cui le varie corti adite dalle compagnie, che hanno provato a opporre resistenza a questo sistema di interpretazione, sono state molteplici.

Finanche lo scorso mese di giugno 2023, il Consiglio di Stato di Stato (sez. V, 16/06/2023, n. 5968 in riferimento al codice del 2016) si è pronunciato confermando che "le previsioni dello stesso art. 103, comma 1 e 4, per l'eventualità che la garanzia definitiva sia prestata sotto forma di "fideiussione", comportano che sia consentito alla stazione appaltante di attivare, unilateralmente ed a prescindere dalla prova del pregiudizio sofferto, il meccanismo del contratto autonomo di garanzia, di modo che il garante è obbligato ad adempiere a semplice richiesta della stazione appaltante (senza poter sindacare le conseguenze dell'inadempimento dell'appaltatore: cfr. già Cass. S.U. 18 febbraio 2010, n. 3947, nonché tutta la giurisprudenza successiva, fino alla recente Cass. 23 dicembre 2022, n. 37721)". Orbene, la vicenda dovrebbe essere chiara e conclamata, per cui non sussisterebbe

Molteplici sono le interpretazioni e soprattutto le “correnti di pensiero” in cui si suddividono i vari esperti che non possono comunque negare il chiaro e netto orientamento giurisprudenziale che riguarda l’argomento nella sua interezza

alcun motivo di ulteriore discussione. Tutta la giurisprudenza passata e l’attuale orientamento confermano un indirizzo indiscutibile, quindi, sarebbe dovuto venire meno ogni argomento a coloro i quali ritengono forzata questa interpretazione.

A riaccendere la polemica, invece, ha contribuito il bando di una stazione appaltante molto importante (e molto qualificata) che, pur non rientrando nei settori speciali, nel testo di una procedura proprio nel punto inerente le garanzie a corredo dell’offerta, ha inserito il seguente passaggio “la fideiussione, che assume la portata di un contratto autonomo di garanzia...”. Il tutto, si badi bene, in un bando regolato dal D. Lgs n. 36/2023 (vale a dire il nuovo codice dei contratti).

Anche in questa occasione, l’argomento ha ripreso vigore con osservazioni che potrebbero essere in parte condivise, anche se non sufficienti a confutare i fatti ovvero le sentenze menzionate. La domanda ricorrente, tra addetti e appassionati, è la solita “se così fosse perché il legislatore non si è mai pronunciato apertamente”?

In effetti, posta in questi termini, anche il dubbio che viene posto dai cosiddetti “puristi” non può essere accantonato con una semplice alzata di spalle. Va riconosciuto che la giurisprudenza passata, pur essendo una fonte cui attingere, rimane una fonte atipica e di per sé non vincolante.

Probabilmente il punto di partenza dal quale muovere il ragionamento per trovare un punto di equilibrio – e forse una soluzione – tra le intenzioni del legislatore e la giurisprudenza, a parere di chi scrive, è la sentenza a Cassazione Civile, Sez. II, 9 marzo 2021, n. 6467, che forse

rappresenta l’unico momento in cui il tribunale adito si cura di rispettare gli indirizzi del legislatore. Anzi, in questo caso dell’autorità di vigilanza che, per delega di funzioni, opera come organo regolatore e di controllo del settore. L’Ivass, giova ricordarlo, è stato istituito con una legge dello stato (legge di conversione n. 135 del 2012) ha personalità giuridica di diritto pubblico e svolge attività di vigilanza nel settore assicurativo. All’Ivass, subentrato nelle funzioni all’Isvap, sono riconosciute una serie di funzioni indicate nel Codice Delle Assicurazioni Private (adottato con D. Lgs. N. 209 del 7 settembre 2005). Tra queste funzioni la gestione tecnica, finanziaria, patrimoniale, contabile delle imprese di assicurazioni.

Queste informazioni, a tutti note, vogliono rappresentare un utile promemoria in sede di conclusioni.

Tornando alla sentenza 6467/2021, la Corte era stata interpellata sulla natura – autonoma o accessoria – di una polizza fideiussoria rilasciata a garanzia del puntuale adempimento delle obbligazioni assunte dal contraente, in ordine alla quale il giudice di merito aveva già riconosciuto come corretta la qualificazione di contratto autonomo di garanzia.

Di per sé la vicenda nulla aggiungerebbe ai fiumi di inchiostro utilizzati in questi ultimi 13 anni per confermare tale tesi. La questione, invece, interessante trova luogo nella difesa posta in essere dal difensore della compagnia ricorrente che, tra le eccezioni sollevate, metteva in particolare rilievo il richiamo ai limiti imposti dalla circolare Isvap del 1991 – vero e proprio caposaldo del ramo cauzioni e del ramo credito – alle imprese di assicurazioni. Il legale, nelle difese, riportava testualmente “la Corte di merito avrebbe disatteso anche i criteri di interpretazione oggettiva e conservativa del contratto, poiché, alla luce disposizioni regolamentari adottate dall’Isvap sin dal 1991, le

A riaccendere la polemica ha contribuito il bando di una stazione appaltante molto importante e molto qualificata

imprese di assicurazioni non possono assumere garanzie autonome, non essendo, altrimenti, in condizione di ponderare il rischio assicurativo e di neutralizzarlo mediante il procedimento tecnico assicurativo...”.

Un'osservazione valida e pregnante, considerata la portata vincolante delle circolari dell'Organismo di vigilanza per le imprese di assicurazioni. Alla contestazione mossa dai legali del ricorrente la S.C. replica “... è escluso che il divieto per le imprese assicurative di compiere attività estranee al ramo assicurativo in senso proprio determini automaticamente la nullità dei contratti di garanzia autonoma eventualmente stipulati. Le restrizioni all'autonomia negoziale delle imprese assicurative sono volte a “non dilatare eccessivamente l'area del rischio imprenditoriale cui tali imprese sono esposte”, non agendo come limiti alla stessa capacità di agire della impresa, volendosi impedire lo stravolgimento dell'esercizio della impresa assicurativa, tale che l'attività extrassicurativa, per dimensioni, obiettivi e carattere di “sistematicità” delle operazioni offerte sul mercato ad una clientela indifferenziata, venga a “rivestire le sembianze di un'attività di tipo finanziario, che comporterebbe l'assunzione di un rischio d'impresa ulteriore e diverso da quello assicurativo”.

Quindi, secondo la S.C. non sarebbe pre-

Se è vero che le imprese possono rilasciare fideiussioni caratterizzate dalla clausola della garanzia autonoma solo in via non sistematica, bisognerà riflettere sul fatto che questa saltuariet  coincida sempre con i pronunciamenti degli organi giudiziari aditi

cluso il compimento di singoli atti negoziali non riconducibili all'esercizio del ramo assicurativo, purch  ci  non si traduca in una sistematica attivit  implicante l'assunzione di un rischio imprenditoriale indipendente ed estremo rispetto a quello tipico dell'assicuratore.

Orbene, appare evidente che la Corte identifichi di fatto la portata vincolante delle ordinanze dell'Istituto di Vigilanza, riconoscendo – implicitamente – la preminenza delle Circolari adottate per la regolazione del ramo. Purtuttavia ci si rif  ad una fonte di rango primario, con un chiaro richiamo al diritto di impresa, affermando l'assunto “purch  non si traduca in sistematica attivit ” che consentirebbe alle compagnie di eludere i limiti imposti dalla Circolare 162/91. La questione appare chiara: gli organi della funzione giurisdizionale, pur riconoscendo il vincolo (preminente) che la Circolare costituisce per gli operatori, si rif  ai diritti costituzionali per trovare appoggio alla tesi affermata nell'orientamento giurisprudenziale avviato nel 2010 con la sentenza 3947, trovando un punto di equilibrio che rispetta tutte le prerogative dei soggetti interessati.

L'unica cosa che resta da chiarire   la curiosa coincidenza tra il dato della “saltuariet ” e i pronunciamenti dei vari tribunali aditi. Se   vero che le imprese possono rilasciare fideiussioni caratterizzate dalla clausola della garanzia autonoma solo in via non sistematica, bisogner  riflettere molto sul fatto che questa saltuariet  coincida sempre con i pronunciamenti dei vari organi giudiziari aditi. ■

Nasce Sara Services, la nuova società di servizi di Sara Assicurazioni



Alberto Tosti

Da settembre è operativa Sara Services, la società di servizi detenuta al 100% da Sara Assicurazioni.

Un traguardo significativo per la compagnia che di fatto amplia il perimetro del Gruppo con l'integrazione di una nuova società che risponde ad un piano strategico

avviato da alcuni anni, per cogliere pienamente le opportunità e i benefici generati dall'innovazione digitale, dall'ampliamento delle piattaforme di servizi e dallo sviluppo degli ecosistemi, primo su tutti quello sulla mobilità.

L'obiettivo di Sara Services è quello di arricchire l'offerta con servizi a valore aggiunto che vanno oltre il business assicurativo, grazie anche alla ricerca di soluzioni tecnologiche avanzate e all'elaborazione dei dati raccolti attraverso la componente digitale.

La strategia di ampliamento del sistema di offerta attraverso servizi interconnessi e una customer experience integrata, si accompagna all'evoluzione dei prodotti verso nuovi rischi emergenti, nuovi servizi in logica beyond insurance, utilizzo efficiente delle nuove tecnologie e un ruolo attivo nell'ecosistema dell'innovazione

per cogliere i cambiamenti futuri e rispondere alle aspettative dei consumatori.

Sara Services lavorerà a supporto della rete agenziale, e in stretta collaborazione con tutte le funzioni della compagnia, per offrire maggiori opportunità commerciali e aumentare la fidelizzazione dei clienti.

"Sara Services è il risultato di una visione proiettata al futuro, alla quale si affiancano importanti investimenti in innovazione digitale, che ci consentono di lanciare sul mercato servizi all'avanguardia accompagnati dalla migliore customer experience per i nostri clienti. Questo supporterà anche il lavoro dei nostri agenti che saranno i primi a beneficiare delle potenzialità della nostra nuova società di servizi" ha dichiarato **Alberto Tosti**, direttore generale di Sara Assicurazioni. ■

Furti in casa: il 43% degli italiani non si sente al sicuro

Cresce il timore di furti in casa tra gli italiani. Quasi uno su due (43%) non si sente al sicuro nella propria abitazione e dichiara di essere oggi più preoccupato di quanto non lo sia stato negli ultimi due/tre anni. Una sensazione alimentata da esperienze individuali e dai molti casi di cronaca che raggiunge uno dei picchi proprio in questo periodo, con le partenze estive per le vacanze. Lo rivela una ricerca dell'Osservatorio Sara Assicurazioni. La maggiore preoccupazione è quella di aggressioni rivolte a sé o ai propri familiari (45%). C'è poi il timore per i danni economici legati ai danneggiamenti della casa (38%) e alla sottrazione di denaro e oggetti preziosi (27%). Ma a preoccupare sono anche i danni emotivi per la perdita di beni affettivi (34%). Il momento in cui gli italiani sono più in pensiero è quando sono fuori casa (46%), per lavoro o per le vacanze. Il 35% teme invece di subire un furto di notte, mentre dorme. Per tutelarsi in molti sottolineano infine l'utilità di una polizza assicurativa, considerata importante soprattutto per coprire i danni economici (57%), ma anche per far fronte a eventuali riparazioni da parte di professionisti (28%). Un altro 28% sottolinea il senso generale di sicurezza che riceverebbe dal sapersi protetto da una forma assicurativa.

Cattolica: oltre 2.500 persone a Milano per la prima convention dell'era Generali

Palazzo delle Scintille ha ospitato "Porta Futura", il primo evento in presenza dedicato alla Rete di Cattolica dopo l'integrazione con Generali Italia

Oltre 2.500 professionisti, tra agenti, subagenti e front office, sono stati accolti lo scorso 2 ottobre a Milano, in occasione della prima convention dedicata alla Rete di Cattolica dopo l'integrazione con cui, dal 1° luglio, è diventata Business Unit di Generali Italia. Porta Futura è il nome scelto per un evento che, idealmente, ha segnato un momento di passaggio tra passato e futuro: la porta come metafora di un'integrazione che ha rappresentato la più importante operazione di Generali Italia nell'ambito del piano strategico di Gruppo "Lifetime Partner 24: Driving Growth". Anche la scelta del luogo ha un forte significato simbolico: Palazzo delle

Scintille, un luogo storico che è insieme simbolo della città e di Generali.

A sottolineare la portata storica di una giornata come questa, sul palco si sono alternati i top manager della Country insieme a **Giancarlo Fancel**, country manager e ceo di Generali Italia, **Gianluca Perin**, country general manager Generali Italia, **Massimo Monacelli**,

general manager Generali Italia, **Samuele Marconcini**, chief Cattolica Business Unit Officer e **Marco Lamola**, responsabile Distribution di Cattolica. Un momento di incontro con la Rete Cattolica, confermata nella sua centralità e indipendenza, per confrontarsi con gli agenti sulle sfide future che li attendono. Nella consapevolezza di quanto la Rete Cat-

tolica vanta una lunga storia fatta di valori forti e di un legame profondo con le proprie comunità e con il territorio, nel corso della giornata è stato più volte ribadito il ruolo ineguagliabile dell'agente, perché fulcro della relazione con il cliente all'insegna della consulenza di valore. Il processo di integrazione ha permesso al Leone di rafforzare la leadership nel mercato assicurativo nazionale, diventando il primo assicuratore in Italia. Massimo Monacelli, General Manager di Generali Italia ha dichiarato: "È importante essere qui oggi per sottolineare che, insieme, abbiamo dato vita alla prima compagnia in Italia. A dicembre 2022, Generali Italia e Cattolica si sono distinti come leader

Da sinistra: Massimo Monacelli, Gianluca Perin, Samuele Marconcini e Marco Lamola



nel mercato Danni e leader nel mercato agenziale Vita. In un contesto sempre più competitivo, la coesione delle nostre reti agenziali rappresenta un'eccellenza nel panorama assicurativo nazionale. Oltre al business tradizionale, gli elementi distintivi di Cattolica la rendono un centro di competenza per tutta la Country. La comunanza di valori e la volontà di essere vicini alle comunità, grazie ad una presenza capillare su tutto il territorio, ha contribuito a rafforzare la nostra missione di essere partner di Vita dei nostri clienti in ogni momento rilevante".

Samuele Marconcini, chief Cattolica Business Unit Officer, e Marco Lamola, responsabile Distribution di Cattolica hanno affermato: "A tre anni di distanza dall'ultima convention è stato emozionante ritrovarsi assieme. È un motivo di orgoglio, ma anche una grande responsabilità verso tutti i nostri stakeholder. Grazie all'impegno di tutti i colleghi e al lavoro quotidiano della nostra rete

distributiva, che nel corso di quest'ultimo anno non hanno mai perso di vista la relazione con il cliente, abbiamo completato questa operazione in tempi molto rapidi conseguendo risultati importanti. Prima ancora che di business questa è stata un'integrazione di persone, caratterizzata dalla comunanza di valori tra Cattolica e Generali. Il filo conduttore di oggi è stato "Porta Futura", una porta metaforica tra passato, presente e futuro. Al Palazzo delle Scintille, abbiamo riunito oltre 2.500 persone in presenza a conferma di come la rete distributiva sia al centro della strategia di Generali. Proprio per questa ragione, abbiamo lavorato a lungo per valorizzare le migliori competenze di Cattolica e Generali componendo una gamma di offerta più completa e innovativa sul mercato, anche grazie ai business distintivi di Cattolica, per consentire agli agenti di interpretare al meglio la centralità del loro ruolo e agire pienamente al fianco dei clienti".■

Generali e Cattolica al fianco di oltre un milione di imprese agricole in Italia

Oggi in Italia le aziende agricole sono più di 1 milione e coinvolgono, nel complesso, oltre 2,7 milioni di lavoratori per una produzione pari a 72,2 miliardi di euro*. L'agricoltura è quindi un settore strategico, che alimenta una filiera di grande rilevanza – che nel suo complesso vale più del 15% del Pil – e che coinvolge molti altri settori economici quali la trasformazione, la distribuzione, il commercio, la ristorazione e l'agriturismo, solo per citarne alcuni. È in questo contesto che Generali e la sua Business Unit Cattolica hanno progettato, con un unico approccio che integra le best practice di entrambe, la nuova offerta, uguale nell'innovazione e personalizzata nel nome: Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola. Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola sono le due soluzioni di Generali e Cattolica che tutelano l'attività, il patrimonio e la sicurezza digitale delle imprese agricole, inclusi gli agriturismi, evolvendo in base alle esigenze del momento. Tre moduli, eventualmente combinabili tra loro, con garanzie dedicate in base alle specificità delle singole filiere, per assicurare protezione anche dagli eventi atmosferici. Inoltre, il modulo dedicato alla prevenzione per supportare con più servizi tutti i clienti in diversi ambiti: dalla consulenza telefonica legale – con gli esperti di DAS, la compagnia di tutela legale del Gruppo – alla gestione dei rischi cyber, fino all'assistenza medica per titolari e dipendenti. **Giancarlo Fancel**, ceo & country manager di Generali Italia ha dichiarato: "Come primo assicuratore in Italia, il nostro compito è quello di proteggere famiglie e imprese progettando soluzioni innovative che intercettino i loro bisogni emergenti e rispondano al contesto nel quale operiamo. Attiva Agricoltura e Active Impresa Agricola sono state rinnovate per proteggere un settore cruciale e strategico per il nostro Paese e la sua economia, tutelando attività, persone e patrimoni delle imprese agricole ed evolvendo in base ai bisogni del momento. Grazie alla consulenza di valore della Rete Generali Italia e della Rete Cattolica, punto di riferimento nei comparti dell'agroalimentare, vogliamo proteggere le nostre eccellenze e tutelare le radici della nostra storia".



Filantropia e disabilità



Bernardino Casadei

Presidente Associazione Promotori del dono / Coordinatore Master Promotori del dono

Sono sempre più numerosi gli adulti che vivono con disabilità più o meno gravi. Una delle sfide più impegnative per la nostra comunità è quella di creare le condizioni per ga-

rantire loro una vita dignitosa. Si tratta di un problema complesso che impone di operare su una pluralità di piani. Bisogna ridurre le barriere architettoniche, ma anche informatiche e culturali, che spesso impediscono a queste persone di poter agire nella nostra società. Bisogna sviluppare forme di assistenza adatte alle specifiche esigenze di ogni persona con disabilità, esigenze che sono molto diverse. Bisogna, infine, garantire loro le risorse finanziarie necessarie per realizzare il loro progetto di vita, in quanto non

si tratta semplicemente di proteggerli, ma di permettere loro di sviluppare pienamente le loro potenzialità e di affermare la propria dignità.

In questo scenario la filantropia istituzionale può svolgere almeno tre ruoli:

- 1. Promuovere progetti volti a sviluppare strutture in grado di assistere le persone diversamente abili;**
- 2. Sensibilizzare la comunità e mobilitare risorse per assistere le persone diversamente abili;**
- 3. Aiutare le famiglie e chi si prende cura delle persone diversamente valide a gestire al meglio le risorse disponibili, anche attraverso la massimizzazione dei benefici fiscali.**

Il primo ruolo è abbastanza tradizionale e non implica mutamenti nel modo di operare degli enti d'erogazione, dato che si tratta di finanziare progetti. Per perseguire il secondo bisogne-

rebbe promuovere piattaforme o altri strumenti in grado di mobilitare donazioni e aiutare le organizzazioni e le persone che si prendono cura di persone diversamente abili a sviluppare strategie in grado di promuovere il dono. Così sarebbe possibile conseguire un duplice obiettivo: raccogliere fondi con cui finanziare le iniziative volte a migliorare la qualità della vita delle persone con disabilità e, nel contempo, sensibilizzare l'intera comunità su queste tematiche.

Più innovative e sostanzialmente sconosciute sono le modalità che gli enti filantropici possono implementare per perseguire il terzo obiettivo. Dato che per permettere ad una persona con disabilità di sviluppare a pieno le proprie potenzialità sono spesso necessari interventi specifici che implicano dei costi aggiuntivi che le famiglie devono affrontare e che non sempre possono

essere coperti coi contributi erogati da terzi, diventa importante cercare di sfruttare al meglio tutti i benefici fiscali, così da aumentare le disponibilità delle famiglie. Purtroppo non sempre i costi che devono essere affrontati possono essere inseriti nella propria dichiarazione dei redditi. Per gli altri i massimali coprono solo una quota marginale delle spese effettivamente sostenute e il rimborso a cui danno diritto è molto limitato.

Una via per superare questo ostacolo potrebbe essere quella di trasformare i costi sostanzialmente in-detraibili o detraibili solo parzialmente, in donazioni deducibili. Le donazioni fatte agli enti filantropici sono deducibili sino al 10% del reddito del donante o detraibili al 30% con un massimale di 30.000 euro. In pratica ogni donatore può avere un rimborso fiscale che va dal 30% fino a quasi il 50% per donazioni sino a 30.000

euro più il 10% del proprio reddito, mentre l'importo massimo detraibile per le spese scolastiche è il 19% di 800 euro.

La cosa è in realtà più semplice di quello che si potrebbe pensare. Attraverso la collaborazione di un intermediario filantropico, come Fondazione Italia per il dono, è possibile trasformare i costi che si devono affrontare per migliorare la qualità della vita di una persona con disabilità in donazioni deducibili. Fondazione Italia per il dono, che è un ente filantropico, può costituire delle segregazioni patrimoniali che vengono chiamate fondi, la cui finalità è quella di finanziare le attività volte ad assistere una persona diversamente abile. Tutte le donazioni che vengono destinate a quel fondo sono considerate donazioni modali che devono essere utilizzate esclusivamente per garantire il benessere di quella persona.

Invece di pagare direttamente le attività educative, ricreative e assistenziali i genitori, ma anche parenti, amici o altre persone e imprese interessate a contribuire al benessere di una persona con disabilità, possono donare a Fondazione Italia per il dono indicando nella causale il nome del fondo. Quindi la Fondazione, sulla base delle indicazioni dei referenti del fondo che di norma sono i genitori, le utilizzerà per pagare direttamente i fornitori o per rimborsare chi ha sostenuto tali costi.

Questo approccio può rivelarsi interessante anche per accumulare un capitale usufruendo di importanti benefici fiscali. Tale capitale potrà essere utilizzato per gestire imprevisti, far fronte spese importanti come acquistare un veicolo e ristrutturare un alloggio o generare una rendita per integrare le risorse a disposizione della persona disabile

quando i genitori non ci saranno più. È utile sapere che questo patrimonio è di proprietà della Fondazione, il che significa che, pur essendo finalizzato alle esigenze di una specifica persona disabile, non influisce sull'ISEE di quest'ultima. Di norma il modo migliore per accumulare e gestire questi capitali, data l'avversione al rischio che caratterizza un investimento che è finalizzato a garantire la qualità della vita di una persona con disabilità, è attraverso l'utilizzo di strumenti assicurativi. Ora, mentre è possibile detrarre solo il 19% fino ad un massimo di 750 euro per i premi legati ad assicurazioni finalizzate alla tutela di persone con disabilità grave, sono previsti ben altri benefici per chi fa una donazione. Questa soluzione potrà incentivare uno strumento assicurativo che potrebbe contribuire a migliorare la qualità della vita di tanti disabili.■

NUOVA CONVENTION DEL GRUPPO AGENTI GENERALI ITALIA

“**G**li Agenti al Centro del Valore nella Strategia di Generali Italia” è questo il titolo della 7° Convention Nazionale del Gruppo Agenti Generali Italia (GA-GI), che si terrà mercoledì 29 novembre al Centro Congressi del Lingotto a Torino. Grandi temi di attualità e trend di mercato accompagneranno i confronti delle tavole rotonde che si susseguiranno nella giornata, che avrà inizio nel pomeriggio con il saluto di benvenuto del segretario generale del GA-GI, Fulvio Galli e dell'introduzione del presidente **Vincenzo Cirasola**, che sarà altresì uno dei relatori della prima tavola rotonda intitolata “Il Valore della rete agenziale tra bancassurance e intelligenza artificiale”, moderata dalla giornalista di Milano Finanza Anna Messina. Intervengono l'Ad di Generali Italia, Giancarlo Fancel, con il general manager Generali Italia Massimo Monicelli e il country general manager Giovanni Luca Perin. A seguire Alessandro Rosina, ordinario di Demografia nella Facoltà di Economia dell'Università Cattolica di Milano, nonché direttore del Laboratorio di statistica applicata alle decisioni economico aziendali, si confronterà con Francesco Bardelli, chief health & welfare and connected business development officer Generali Italia; Giancarlo Bosser, chief life officer Generali Italia; Marco Oddone, chief marketing & distribution office Generali Italia e Giulia Rizzo, vicepresidente GA-GI sul tema dei nuovi ed emergenti trend socio-demografici e del relativo impatto sul mercato assicurativo e della distribuzione. Infine, non si poteva affrontare il tema della sostenibilità, nella sua declinazione sul climate change e sul ruolo giocato dagli agenti. ■

ALLIANZ ACQUISISCE TUA ASSICURAZIONI DA GENERALI

Allianz annuncia di aver raggiunto l'accordo per l'acquisizione di Tua Assicurazioni da Assicurazioni Generali per 280 milioni di euro. Tua Assicurazioni ha un portafoglio danni profittevole con premi lordi complessivi di circa 280 milioni di euro nel 2022, prevalentemente distribuiti attraverso una rete di quasi 500 agenti. Il perfezionamento della transazione, subordinato alle autorizzazioni regolamentari, è atteso all'inizio del 2024. Al perfezionamento, la quota di mercato di Allianz nel mercato assicurativo Danni è attesa crescere di circa un punto percentuale consolidando la propria posizione quale terzo player in Italia. Grazie alla forte focalizzazione sulla centralità del cliente e sull'eccellenza distribu-

tiva, Allianz garantirà una transizione agevole per i clienti, dipendenti e agenti, realizzando al contempo economie di scala. **Giacomo Campora**, Ad di Allianz ha commentato: “L'acquisizione di Tua Assicurazioni si inquadra in una strategia di lungo termine che punta alla crescita nei rami Danni con un focus speciale sulla clientela retail e le PMI. Siamo certi che i nuovi agenti e i loro clienti scopriranno una gamma di prodotto completa, una piattaforma tecnica all'avanguardia e una notevole voglia di crescere professionalmente. Dal 2014 al 2022 i colleghi e gli agenti provenienti da Milano, SASA e Aviva hanno portato competenze e nuove idee. Un successo che siamo certi continuerà con Tua. Allianz, costruttori di certezze!” ■

ITAS VITA HA NOMINATO IL SUO NUOVO DIRETTORE GENERALE

In una fase storica particolarmente complessa sul piano internazionale, con evidenti ricadute anche sull'economia europea e italiana, Itas conferma l'attenzione verso la propria controllata Itas Vita a presidio

di un settore sempre più importante, che pone al centro la persona assicurando i rischi legati alla vita umana. Itas detiene uno dei più importanti fondi pensione a livello nazionale – Plurifonds – e ha lanciato da qualche

Si tratta di Massimo Guarino, 30 anni di esperienza nel settore assicurativo vita in società del Gruppo Generali, tra Trieste, Milano e Roma

anno la polizza che copre il rischio di non autosufficienza, raccogliendo il pieno riscontro da parte delle reti di vendita. A presidio di tale ambito strategico, il Consiglio di amministrazione presieduto da Fabrizio Lorenz ha

nominato - con effetto 1° ottobre 2023 - **Massimo Guarino** quale nuovo Direttore generale di Itas Vita spa, già Vicedirettore generale della stessa. Dal 2017 è approdato a Trento alla Direzione Assicurativa di Itas Vita. ■

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

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

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

THE SMART WAY TO MANAGE REAL ESTATE

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

Intelligenza Artificiale & Reti Neurali

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

Scopri di più

