

giornale delle Assicurazioni

N. 4 DICEMBRE 2024 | € 5  Newspaper

**Gruppo VHV
e VHV Assicurazioni**
*Il direttore generale
Stefano Cesarini è alla
guida della compagnia
che fa parte di uno dei
principali leader europei
nell'assicurazione del
settore dei rischi
tecnologici e cauzioni*

VHV ASSICURAZIONI: SOLIDITÀ, TRADIZIONE E INNOVAZIONE

RISCHI CATASTROFALI

*Il nuovo decreto Milleproroghe ha
rinvio al 31 marzo 2025 l'obbligo
di assicurazione per le aziende*

L'ESPERTO

*Le (future) polizze sulla casa in un
mondo che muta: ecco quelle in grado
di rispondere alle nuove esigenze*



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 Ettore de Sonnaz, 14, 10121, Torino (TO)

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

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

Email: info@europeadvisorysrl.com

Tel: 0171 734917

DIRETTORE RESPONSABILE
Diego Rubero

DIRETTORE EDITORIALE
Antonio Salvi

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:
Franco Amicucci, Tiziano Capelli, Marina Capizzi,
Giacomo Chiorino, Marco Contini, Claudio Demozi,
Salvatore Magliocca, 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. 4 DICEMBRE 2024

PRIMO PIANO

ASSOCIAZIONI

IVASS

DALLE ASSICURAZIONI

I NOSTRI FOCUS

Editoriale	5
Un futuro assicurativo sostenibile	
Gruppo VHV	6
Moderno per tradizione	
Rischi catastrofali	14
Posticipato al 31 marzo 2025 l'obbligo assicurativo per le aziende	
Polizze salute	15
In aumento la rinuncia alle cure per motivi economici	
Annual Assiprovider	16
La centralità dei claims: assicurazioni, imprese e provider a confronto	
Ania. Catastrofi naturali: serve accordo pubblico-privato per vincere la sfida	20
Anra. Ecco la ricetta per lo sviluppo delle infrastrutture strategiche	28
Eiopa. Diffondere l'assicurazione per rafforzare la resilienza climatica	30
Anapa. È allarme polizze "cat nat": i rincari vanno dal 10 al 40%	31
IIA. Un nuovo futuro in vista per la distribuzione assicurativa italiana	36
GA-GI. Gli agenti ridanno fiducia a Serrao: presidente per il prossimo triennio	38
Cgpa Europe. Digital transformation: le nuove insidie per agenti e broker	39
Wide Group. Le sfide del settore assicurativo al centro della terza edizione di Wide Broker Market.....	40
Sna. Agenti insieme, uniamo le forze: ora o mai più	42
Ivass. "Il nostro compito è rafforzare la protezione su cittadini e imprese"	46
Progetto Life ADA di Unipol. 38mila agricoltori a formazione sui rischi climatici	50
Generali ha siglato il Protocollo "Tolleranza Zero" contro le violenze e le molestie sul lavoro.....	52
Identità, coesione e partecipazione le radici del futuro di Gruppo Assimoco	53
Al via la nuova edizione dell'Allianz Talent Program	54
UniCredit avvia un processo strategico di internalizzazione del business vita in Italia	58
Autosicura ha completato l'acquisizione di Sansone Auto	60
Pensioni, report Sara: otto italiani su dieci pessimisti sul proprio futuro	61
In breve dal mondo assicurativo	64
L'esperto. Le (future) polizze assicurative sulla casa in un mondo che cambia	26
Appalti e cauzioni. Il contratto autonomo di garanzia: le novità	32
Insurtech. Quale futuro per MGA, broker, insurtech e telematica nel mondo assicurativo?	44
Formazione. Le nuove aule, più brevi e più coinvolgenti	48
Mercati. Il settore assicurativo europeo quotato	56
Sicurezza. La sicurezza psicologica per il mondo assicurativo	62



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.



Un futuro assicurativo sostenibile



Antonio Salvi

direttore editoriale

Il settore assicurativo si trova oggi di fronte a un bivio cruciale. Le recenti innovazioni e normative inerenti alla copertura assicurativa contro calamità naturali, come dimostrato nel nuovo schema di decreto interministeriale, si pongono come novità fondamentali, non solo per la salvaguardia delle imprese, ma anche per il sostegno alla resilienza della società nel suo insieme.

L'obbligo di assicurazione per le aziende italiane in caso di eventi catastrofici non è semplicemente un adempimento normativo; rappresenta un importante passo verso la costruzione di un sistema pro-

duktivo più sicuro e sostenibile. La necessità di difendere gli asset aziendali dalle minacce climatiche evidenzia, di fatto, una crescente consapevolezza riguardo alle interconnessioni tra economia e ambiente. Il ministero delle Imprese e del Made in Italy ha giustamente sottolineato come questo obbligo possa garantire una risposta tempestiva e necessaria per la ripresa delle attività economiche.

Tuttavia, oltre a obblighi e normative, è imperativo che le compagnie assicurative sviluppino una vera cultura dell'innovazione. In un mercato in continua evoluzione, l'adattamento e la personalizzazione delle polizze assicurative diventano esigenze vitali, che vanno oltre il semplice soddisfacimento normativo. Le aziende devono avvalersi di approcci proattivi, creando soluzioni assicurative specifiche che rispondano alle esigenze mutate dei clienti e delle comunità.

La crescita internazionale del Gruppo VHV, insediatosi recentemente in Italia, è un esempio di come la tradizione

possa incontrare l'innovazione. La sua visione strategica offre infatti un modello da seguire per le compagnie che desiderano ritagliarsi uno spazio significativo in un panorama assicurativo altamente competitivo.

L'attenzione alla salute economica dei cittadini, evidenziata dall'aumento della rinuncia alle cure sanitarie per motivi economici, solleva un campanello d'allarme: è necessario non solo garantire la protezione delle aziende, ma anche investire sull'equità e sull'accessibilità dei servizi. È tempo di un nuovo paradigma in cui l'industria assicurativa si faccia portavoce di una maggiore responsabilità sociale, promuovendo non solo la propria crescita, ma anche il benessere collettivo.

In questo cammino verso un futuro più sicuro e sostenibile, la collaborazione tra settore pubblico e privato, come sottolineato dall'Ania, diviene fondamentale per garantire che la protezione assicurativa non rimanga un mero strumento finanziario, ma diventi un veicolo di progresso e coesione sociale. ■



Gruppo VHV: moderno per tradizione

Leader europeo nelle coperture assicurative “construction”

Fondato nel 1875 ad Hannover, in Germania, il Gruppo VHV ha iniziato il suo percorso come mutua assicurativa, un modello che gli ha permesso di concentrare le proprie risorse sul core business, senza l'influenza esterna degli azionisti. Tale struttura ha consentito alla Compagnia di perseguire una crescita sostenibile e di mantenere un focus costante sulla protezione dei rischi e sulla gestione prudente delle risorse finanziarie. Grazie a tutto questo, oggi VHV è riconosciuto come uno dei principali leader europei nell'assicurazione

del settore dei rischi tecnologici e cauzioni, un segmento che rappresenta il cuore della sua offerta assicurativa.

Crescita internazionale e strategia di espansione

Il Gruppo VHV ha sempre mostrato una visione ambiziosa in termini di espansione ed internazionalizzazione. Questo percorso è stato rafforzato da una serie di operazioni di M&A in paesi europei con elevato potenziale di crescita. Il primo passo risale al 1973, con l'espansione in Austria. In seguito, la Compagnia ha

fatto ingresso nel mercato turco nel 2015, in quello francese nel 2021 e, infine, nel 2023 ha avviato le operazioni in Italia, grazie all'acquisizione di Assicuratrice Val Piave S.p.A. e, successivamente, con la nascita di VHV Italia Assicurazioni S.p.A., concretizzatasi a marzo 2024. Oggi, il Gruppo VHV impiega circa 4.300 dipendenti, con una forza lavoro in costante crescita anche a livello internazionale.

Soluzioni assicurative per segmenti corporate e retail

Sebbene la specializzazione del



La sede del Gruppo VHV in VHV Platz ad Hannover

Gruppo risiede nel settore dei rischi tecnologici e cauzioni, VHV si distingue anche per la sua offerta di coperture assicurative diversificate, che spaziano dall'assicurazione danni al settore vita, rivolgendosi tanto a clienti corporate quanto retail. Tale diversificazione ha consentito al Gruppo di mantenere un posizionamento competitivo in

un mercato in continua evoluzione, dove la capacità di rispondere alle diverse esigenze dei clienti è un fattore cruciale di successo.

Performance finanziaria e solidità patrimoniale

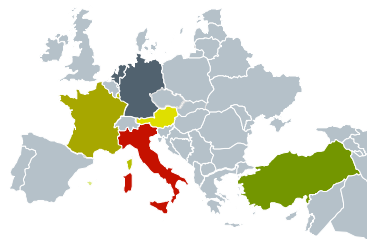
Il 2023 ha rappresentato un anno estremamente positivo per VHV, sotto la guida del CEO Thomas Voi-

gt. Infatti, il Gruppo ha registrato un utile netto di 211 milioni di euro, con un incremento del 19% rispetto ai 177 milioni di euro del 2022. La solidità patrimoniale del Gruppo è testimoniata anche dal coefficiente di copertura della solvibilità, che si attesta al 293,1%, ben al di sopra dei requisiti normativi.

Questo approccio prudente alla gestione del capitale ed il forte focus sulla sostenibilità a lungo termine hanno permesso a VHV di affrontare con successo le sfide del mercato e di posizionarsi come una delle compagnie assicurative più affidabili a livello europeo.

Prospettive e obiettivi per il futuro

Guardando al futuro, il Gruppo VHV, che si prepara ad affrontare un contesto di mercato complesso e sfidante con una strategia chiara e ben definita, ha ribadito la propria fiducia nel raggiungimento degli obiettivi finanziari per il 2024, puntando su una crescita sostenibile e sull'espansione nei mercati internazionali. La crescita organica, accompagnata da una costante internazionalizzazione, è il pilastro della strategia a lungo termine di VHV. L'obiettivo dichiarato è quello di consolidare ulteriormente la posizione del gruppo come leader europeo nelle coperture assicurative per il settore construction e, allo



Nel grafico, il percorso di espansione internazionale del Gruppo VHV



La sede di VHV Assicurazioni a Belluno

stesso tempo, aumentare la propria presenza in altri segmenti assicurativi, offrendo prodotti innovativi e personalizzati per soddisfare le esigenze di una clientela sempre più diversificata.

VHV Assicurazioni: un nuovo capitolo per una Compagnia storica nel mercato italiano

VHV Assicurazioni, storicamente conosciuta come Assicuratrice Val Piave, è una realtà con profonde radici nel panorama assicurativo italiano, in particolare nella regione del Triveneto. Fondata nel 1961, la Compagnia si è distinta per oltre sei decenni come un operatore affidabile e tradizionale, specializzato nell'offerta di un'ampia gamma di coperture assicurative per clienti retail e corporate in ambito regionale. Tuttavia, l'acquisizione da parte del Gruppo VHV a luglio 2023 ha rappresentato una tappa cruciale per il futuro della Compagnia, che ora mira a crescere ed a consolidarsi in tutto il territorio italiano. Il gruppo tedesco, con una lunga

Il Gruppo VHV ha sempre mostrato una visione ambiziosa in termini di espansione ed internazionalizzazione

tradizione nel settore assicurativo e una leadership consolidata nel comparto delle coperture construction, ha visto in Val Piave un'ottima opportunità per ampliare la propria presenza sul mercato italiano, una piazza considerata strategica in ottica di espansione internazionale e l'ha utilizzata come trampolino di lancio per introdurre a livello locale prodotti assicurativi innovativi e ad alto valore aggiunto.

Il focus sul settore rischi tecnologici e cauzioni

Uno dei pilastri della strategia post-acquisizione di VHV Assicurazioni è l'ampliamento dell'offerta con un focus specifico sul settore dei rischi tecnologici e cauzioni, in linea con il core business del Gruppo VHV. Il mercato italiano dell'edilizia, con un tessuto industriale particolarmente sviluppato nelle regioni del centro-nord, offre ampie possibilità di crescita per compagnie assicurative che sappiano offrire soluzioni specializzate e personalizzate.

Per rispondere a queste esigenze, VHV Assicurazioni sta puntando sulla creazione di partnership strategiche con operatori locali e player industriali, con l'obiettivo di costruire una rete solida di collaborazioni e sinergie. Attraverso questi accordi, la Compagnia mira a sviluppare prodotti assicurativi specifici per il

comparto edilizio e infrastrutturale, offrendo soluzioni che coprano ogni fase del ciclo produttivo, dalla progettazione alla realizzazione delle opere, fino alla gestione del rischio post-costruzione.

Visione strategica fra tradizione e innovazione

Sfruttando l'esperienza professionale del Gruppo VHV, sia in termini di prodotti assicurativi che di gestione del rischio, VHV Assicurazioni è pronta a porsi come un nuovo attore di riferimento nel mercato italiano, capace di coniugare la solidità della tradizione con una visione strategica proiettata verso l'innovazione e lo sviluppo. Il percorso di crescita, pur mantenendo una forte attenzione alle esigenze specifiche dei clienti locali, si inserisce in un quadro più ampio di espansione internazionale, che mira a fare di VHV Assicurazioni uno dei player più dinamici e innovativi nel panorama assicurativo italiano. In conclusione, l'acquisizione di Assicuratrice Val Piave da parte del Gruppo VHV non rappresenta solo un cambio di proprietà, ma l'inizio di un nuovo capitolo per una Compagnia storica, pronta a giocare un ruolo sempre più rilevante nello scenario assicurativo nazionale ed europeo. ■

VHV è un gruppo assicurativo europeo leader nel mercato dei rischi tecnologici e cauzioni

Il presidente del Consiglio di Amministrazione di VHV Assicurazioni, avvocato Gerhart Gostner, spiega come si è arrivati all'acquisizione di Assicuratrice Val Piave

VHV è un importante player assicurativo in Germania e in Europa. Potrebbe fornirci una panoramica del Gruppo e delle sue principali aree di attività?

"Certamente. VHV è uno dei principali gruppi assicurativi europei, con una forte presenza in Germania, la cui solidità finanziaria è testimoniata da un eccellente Solvency Ratio che nell'esercizio 2023 si è attestato al 293% e da una redditività brillante registrata anno dopo anno. Il Gruppo opera nella quasi totalità delle linee di business, ma la specializzazione principale è nel ramo dei rischi tecnologici e cauzioni, dove è leader grazie alla profonda conoscenza del settore ed alla capacità di sviluppare soluzioni assicurative specifiche per progetti complessi. Questo ha consentito a VHV di guadagnare una fetta rilevante del mercato tedesco ed un posizionamento importante anche in Europa".

Nel 2012, VHV ha avviato una collaborazione con ITAS Mutua in Italia. Come è nata questa partnership e quale impatto ha avuto sul Gruppo?

"La partnership è nata nel 2012, quando la società VHV Allgemeine Versicherung AG è entrata come socio sovventore partner nel capitale di ITAS Mutua, una storica società di mutua assicurazione con sede a Trento. Da allora, due rappresentanti di VHV siedono nel Consiglio di Amministrazione di ITAS. Questo ha permesso di conoscere da vicino le dinamiche e le potenzialità del mercato assicurativo italiano.

Durante il mio incarico come Vice Presidente di ITAS Mutua ho avuto l'opportunità di lavorare fianco a fianco con i rappresentanti di VHV, costruendo un rapporto di reciproca stima e fiducia che ha rafforzato la collaborazione tra le nostre società".

Quali sono stati i fattori chiave che hanno spinto il Gruppo a entrare nel mercato italiano?

"L'interesse di VHV per il mercato italiano è cresciuto gradualmente, ma ha ricevuto un impulso decisivo grazie agli sviluppi economici e sociali degli ultimi anni. In particolare, i provvedimenti europei, come la gestione dei fondi del Next Generation EU e l'entrata in vigore del PNRR in Italia, hanno evidenziato il potenziale di crescita, soprattutto nel settore delle costruzioni, uno dei pilastri del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. L'Italia rappresenta una grande opportunità per VHV e l'obiettivo era diventare operativi nel più breve tempo possibile per sfruttare al meglio queste circostanze favorevoli".

Questo ci porta all'acquisizione di Assicuratrice Val Piave da parte di VHV. Può raccontarci come si è sviluppata questa operazione?

"Certo. Dopo anni di collaborazione e reciproca conoscenza tra VHV e ITAS, dal 2021 sono state avviate le trattative che si sono concluse nel luglio 2023 con l'acquisizione da parte di VHV del capitale sociale di Assicuratrice Val Piave S.p.A., una società controllata da ITAS Mutua. Questo passo è stato cruciale per entrare ufficialmente nel mercato

italiano, in libertà di stabilimento. È stata una mossa strategica, mirata a rafforzare la presenza europea e sfruttare al meglio le opportunità del momento, specialmente nell'ambito del business delle costruzioni".

Da marzo 2024, la società ha assunto il nome di VHV Italia Assicurazioni S.p.A. Come sta andando la transizione e quali sono le vostre principali sfide e obiettivi?

"La transizione è stata gestita con grande cura e professionalità. Siamo operativi da marzo con il nuovo nome, VHV Italia Assicurazioni S.p.A., e fin da subito il riscontro è stato molto positivo. Il nostro obiettivo principale è consolidare la nostra presenza nel mercato italiano, offrendo polizze innovative e su misura, con particolare attenzione ai settori in cui abbiamo maggiore esperienza, come quello dei rischi tecnologici. A livello operativo stiamo investendo per potenziare il nostro team e ottimizzare i processi, con il supporto del nostro Direttore Generale e Country CEO, il Dott. Stefano Cesarini, che ci aiuta a guidare le operazioni in Italia con grande competenza e determinazione. A tal proposito giova senz'altro ricordare anche il prezioso contributo offerto dal Collegio Sindacale nel corso di questa prima fase del nostro percorso di crescita". ■





Stefano Cesarini, direttore generale di VHV Assicurazioni

VHV Assicurazioni, un cantiere in rapida costruzione

Il direttore generale Stefano Cesarini traccia un bilancio del primo anno di attività della nuova compagnia a trazione tedesca

Come nasce la sua avventura professionale con il gruppo assicurativo tedesco VHV?

“Credo semplicemente che le cose accadano quando siamo pronti per riceverle. Mi spiego meglio.

Dopo la lunga ed intensa esperienza professionale in Zurich, che si è conclusa nel giugno 2019, ho avuto la possibilità di rimettermi al centro della mia vita e prendermi cura di me stesso, dei miei

interessi, ma soprattutto dei miei due figli. Questa parentesi è durata circa 3 anni e mi ha permesso di rigenerarmi completamente, sia dal punto di vista fisico che soprattutto mentale. Correva il giugno 2022, ed è allora che mi succede di ricevere una proposta da un paio di amici che lavorano in PWC, nel team capitanato dal caro Antonio Dogliotti, che mi prospettano un non meglio precisato ruolo nell'ambito di un gruppo assicurativo tedesco. Confesso in tutta sincerità di non aver dato particolare importanza a questa potenziale opportunità, almeno inizialmente, forse perché stanco di assecondare l'ennesimo colloquio di lavoro con l'eventuale head hunter di turno. Ma in questo caso è diverso. Il primo confronto è con il Group HR director di VHV, Henrik Metzloff,

con il quale collimano immediatamente tutte le frequenze più importanti, in primis i valori umani e professionali. Da lì parte un lungo percorso di ulteriori colloqui con i vertici societari, culminato con l'incontro decisivo con il Group CEO, **Thomas Voigt** (nella foto in basso a sinistra), il 1° novembre 2022.

È un percorso che riaccende progressivamente la mia passione per le sfide più impegnative, sfide che presuppongono programmi di cambiamento altamente complessi, nei quali l'eterogeneità dei temi da affrontare è totale, perfettamente consistente con le mie precedenti esperienze professionali. Solo che questa volta c'è una grande novità, una differenza sostanziale: sarei stato io a guidare l'intera missione. Questa prospettiva, unitamente ad una piena convergenza circa i drivers strategici sottostanti l'ingresso di VHV in Italia in libertà di stabilimento, contribuisce ad alimentare il desiderio di disegnare una nuova pagina di vita, di lasciare un ricordo tangibile, costruito sulla forza dell'integrità, dell'educazione, del rispetto. Forte di questi presupposti e cinque minuti dopo l'ultimo colloquio con il quale sono stato designato futuro direttore generale della Val Piave, ho iniziato questa avventura imprimendo la massima velocità possibile a tutti coloro che via via mi hanno conosciuto ed accompagnato in questa straordinaria esperienza”.

Quali sono state le prime sfide che ha dovuto affrontare?

“Certamente non è stato facile salire su un treno in corsa, partito quasi due anni prima. Ma su tutte è stato sicuramente il gap culturale la sfida o meglio la difficoltà principale che ho dovuto affrontare per prima, perché comunque la si voglia mettere esiste ed è stata tangibile, una fisiologica diffidenza dei colleghi tedeschi, diffidenza che si è velocemente dissolta dinanzi



alla progressiva qualità e quantità dei contenuti e dello stile professionale che abbiamo saputo offrire concretamente, giorno dopo giorno, consentendoci di costruire un rapporto fiduciario sano e trasparente, basato sui fatti, focalizzato sui risultati ed improntato al reciproco rispetto. Con la piccola squadra di cui potevo disporre, abbiamo preso in mano tutte le iniziative riconducibili al progetto di acquisizione della maggioranza azionaria della ex Val Piave, concentrando la nostra attenzione sia sulla finalizzazione dell'operazione, la cui last closing date era stata fissata al 30 giugno 2023, sia sull'identificazione e definizione delle attività fondamentali per costruire, quasi da zero, una nuova compagnia di assicurazione. Mi riferisco, in particolare, al sistema di governo societario, al sistema dei controlli interni, al modello organizzativo, al piano industriale a 5 anni, alla sottostante strategia IT, alla nuova strategia commerciale, alle professionalità di cui avremmo avuto bisogno. Ecco, proprio su questo ultimo punto vorrei condividere una riflessione importante, centrale nella mia vita. Tutto ciò che abbiamo realizzato finora non sarebbe stato mai possibile se non avessi avuto la possibilità, l'onore, il piacere sincero, di essere circondato da persone prima e colleghi poi che reputo semplicemente straordinari. Questa piccola e motivatissima squadra, composta da 35 persone e distribuita tra Belluno, Verona e Milano, rappresenta il meglio che io potessi mai desiderare, perché riflette pienamente i valori ed i

L'obiettivo non è solo espandere la nostra presenza geografica, ma anche migliorare il livello di servizio

principi ai quali cerco di ispirarmi ogni giorno, e perché mi consente di spogliarmi di titoli e cliché, privilegiando la sostanza ed una sana leggerezza anche nei momenti più difficili, momenti che non sono mai mancati e che di certo non mancheranno in futuro. A loro, la vera ricchezza di questa piccola e sana compagnia, va un grazie immenso per avermi accolto, compreso, ispirato, seguito ed aiutato in ogni momento”.

Come valuta il bilancio di questo primo anno di attività?

“In occasione dell'ultimo consiglio di amministrazione, che si è svolto in presenza presso la sede di Belluno lo scorso 24 luglio, ho pensato fosse utile, piuttosto che doveroso, predisporre un'informativa che tracciasse proprio un bilancio del nostro primo anno di attività. Confesso che rileggendolo insieme ai miei colleghi ci siamo sorpresi per la quantità e l'intensità delle iniziative che abbiamo gestito in pochi mesi e di cui non possiamo fare altro che essere fieri. Dal closing dello scorso 3 luglio 2023 abbiamo gestito, con un numero molto limitato di risorse interne, tre assemblee ordinarie e due straordinarie, dodici consigli di amministrazione ordinari e uno straordinario, rimodellato l'assetto organizzativo, assunte tredici risorse sulle ventidue iniziali, aperti gli uffici di Milano e Verona, internalizzate da subito le funzioni fondamentali, riviste integralmente le politiche aziendali, cambiata la denominazione societaria della ex Val Piave, autorizzati i rami cauzionali ed EAR, trasferito il portafoglio DARAG, finalizzati i primi nuovi accordi di distribuzione, completato il rilascio del nuovo catalogo con 14 prodotti "construction" sulla nuova piattaforma tecnologica JMIL del fornitore SIA, implementati gli accordi con le rappresentanze sindacali grazie ad un dialogo costante, aperto e proficuo.



Il direttore Cesarini nella sede di VHV Assicurazioni a Milano

In questo primo importante bilancio meritano una menzione speciale due elementi imprescindibili e centrali per il successo iniziale ed il prosieguo di questa iniziativa: la nostra rete agenziale e la partnership industriale con il Gruppo ITAS. Ambedue hanno giocato un ruolo determinante nell'ascolto, nella condivisione, nella concertazione e nella costruzione di un rapporto fattivo, improntato alla piena cooperazione e determinato a scrivere una pagina di futuro, per il benessere di questo piccolo ecosistema e per lo sviluppo della nostra comunità. Decisivo, in tal senso, l'approccio costruttivo e di rara disponibilità offerto sia dai vertici del Gruppo ITAS, sia dal Gruppo Agenti ITAS, presieduto da Diego Marchignoli”.

VHV Assicurazioni è una compagnia fortemente legata al territorio e la rete agenziale è sempre stata un pilastro fondamentale. Cosa ci può dire a riguardo?

“La nostra rete agenziale storica, posizionata nel Triveneto, rappresenta un pilastro fondamentale del nostro modello distributivo, senza la quale Val Piave prima e oggi VHV Assicurazioni poi, semplicemente non esisterebbero. Grazie al supporto dei nostri 30 agenti e della capillare rete di collaboratori, con

i quali stiamo promuovendo tavoli di lavoro congiunti ed importanti investimenti in formazione, siamo riusciti a costruire relazioni di fiducia durature con i nostri clienti ed a consolidare la nostra posizione nel mercato costruendo un know-how unico. Il loro contributo è fondamentale per raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati e per affrontare con successo le nuove sfide sulle quali ci misureremo. Con il nuovo piano strategico siamo pienamente consapevoli della necessità di ampliare la nostra presenza oltre il Triveneto, in particolare verso il Nord ed il Centro Italia, dove vediamo grandi opportunità di sviluppo, in particolare nel settore dei rischi tecnologici e cauzioni. La nostra strategia di espansione

si basa su una crescita equilibrata, che mira a rafforzare ulteriormente la solidità del nostro modello storico, ma allo stesso tempo ad adattarsi alle esigenze dei mercati in evoluzione. L'obiettivo non è solo espandere la nostra presenza geografica, ma anche migliorare il livello di servizio, offrire eccellenza tecnica in fase di analisi e sottoscrizione dei rischi, investire in innovazione e sostenibilità, per essere sempre più competitivi ed attrattivi".

È interessante vedere come la vostra azienda unisca tradizione e innovazione. Quali sono le vostre priorità strategiche per il futuro?

"Il nostro obiettivo è mantenere un equilibrio tra tradizione ed evolu-

zione. Da un lato, ci basiamo sulla nostra lunga esperienza nel settore assicurativo, ma dall'altro siamo costantemente proiettati verso il futuro. Le nostre priorità includono l'innovazione nei prodotti e servizi, ma sempre accompagnati dal contestuale sviluppo di tutti i nostri collaboratori. Vogliamo continuare ad essere un datore di lavoro serio ed affidabile, che mette al centro di ogni iniziativa la vera ricchezza di cui possiamo disporre, le nostre persone. Crediamo fortemente che il successo futuro deriverà dalla nostra capacità di restare agili, innovativi ed orientati al lungo termine. Sarà una bella ed intensa maratona, i cui preparativi sono appena iniziati". ■

Valori, Crescita e Opportunità

Intervista a Valentina Bertaglia, HR Manager di VHV Assicurazioni

VHV Assicurazioni si distingue per i suoi valori e la sua organizzazione che si ispirano ad una mutua assicurativa. Potrebbe raccontarci come questi valori influenzano la cultura aziendale?

"I nostri valori sono centrali in tutto ciò che facciamo. Gestire i rischi per le persone e le aziende è una parte fondamentale della nostra identità e il nostro approccio da sempre orientato al cliente e ad una visione di lungo termine ci permette di costruire relazioni basate su fiducia e affidabilità, sia con i nostri assicurati che con i nostri collaboratori. Il nostro è un ambiente di lavoro guidato da valori solidi, dove le persone si sentono parte di un progetto condiviso ed hanno l'opportunità di dare un contributo concreto alla costruzione del futuro della nostra Compagnia.

La vostra azienda è in crescita e in continua evoluzione. Qual è l'approccio di VHV Assicurazioni al processo assuntivo e allo sviluppo del personale?

"La diversità e l'integrazione sono elementi essenziali della nostra strategia di crescita. Anche se molti dei nostri dipendenti hanno un background assicurativo, accogliamo con favore candidati con esperienza maturata in altri settori e giovani talenti ancora da formare desiderosi di abbracciare il nostro progetto e di crescere insieme a noi. Offriamo numerose opportunità di sviluppo per fare in modo che ogni risorsa possa contribuire al successo della Compagnia con le proprie competenze e al contempo continuare a migliorarle. Il nostro obiettivo è creare team



uniti e collaborativi che, attraverso lo scambio continuo di idee, opinioni ed esperienze, sviluppano competenze trasversali per fornire un servizio di eccellenza ai nostri clienti e collaboratori. Al momento siamo in 35 basati su 3 diverse sedi, quella storica di Belluno e due nuovi uffici di rappresentanza a Milano e Verona, ma per affrontare al meglio le numerose sfide che ci aspettano abbiamo in piano di raddoppiare la nostra squadra nei prossimi 4 anni”.

Come sostenete i dipendenti nel loro percorso di crescita professionale?

“In un mondo del lavoro in continua evoluzione, riteniamo che la formazione continua e la valorizzazione professionale rivestano un'importanza strategica nel processo di crescita e aggiornamento dei nostri collaboratori. La nostra missione è offrire, attraverso la definizione di obiettivi chiari e un'analisi attenta dei fabbisogni formativi, opportunità di formazione personalizzate, studiate e pianificate ad hoc sulle necessità di apprendimento e miglioramento di ciascuna risorsa e/o area organizzativa. Le attività formative in corso rispondono in particolar modo a specifiche esigenze di business correlate alla recente acquisizione da parte del Gruppo VHV e mirano a sviluppare le competenze tecniche e giuridiche necessarie per internalizzare il know-how relativo ai nuovi prodotti in fase di implementazione, efficientare i processi aziendali ed essere più competitivi sul mercato. Accanto ad interventi di carattere squisitamente specialistico, si stanno inoltre promuovendo iniziative volte ad allineare la strategia operativa locale alla mission del Gruppo, tra le quali percorsi di Business English per agevolare la collaborazione e il confronto con la nostra nuova Casa Madre”.

Mi sembra che abbiate una forte attenzione anche al benessere e all'equilibrio vita-lavoro. Può raccontarci di più sul vostro approccio al lavoro flessibile?

“Assolutamente. Il benessere dei nostri dipendenti è una priorità. Crediamo che un ambiente di lavoro che favorisca l'equilibrio tra vita lavorativa e privata non solo migliori la produttività, ma crei anche un clima lavorativo più sereno e motivante. Ci siamo mossi in questa direzione sin dal primo giorno, cercando non solo di diffondere una cultura aziendale fondata sulla fiducia e sul lavoro per obiettivi, ma anche promuovendo iniziative concrete volte a responsabilizzare i nostri collaboratori nella gestione del proprio tempo e delle proprie attività, quali l'abolizione dell'obbligo di timbratura della presenza e l'introduzione, a tempo indeterminato, di un modello di lavoro agile che garantisce flessibilità e conciliazione vita-lavoro.

Tutto ciò è stato reso possibile anche dalla preziosa collaborazione instaurata con le Rappresentanze Sindacali Aziendali e Territoriali: negli ultimi mesi abbiamo lavorato strettamente insieme per guidare e supportare i nostri collaboratori in una fase di grande cambiamento per la Compagnia e la loro presenza ci ha aiutato a comprendere meglio le loro esigenze e a rispondere tempestivamente a qualsiasi preoccupazione. Un dialogo aperto e costruttivo è la chiave per affrontare le sfide quotidiane e garantire il benessere dei dipendenti”.

Come vede il futuro del lavoro nel settore assicurativo e come VHV Assicurazioni si sta preparando?

“Il settore assicurativo sta attraversando cambiamenti significativi, dovuti a fattori come la digitalizzazione e l'automazione. Per prepararci a questo futuro, stiamo investendo fortemente in nuove tecnologie e nello sviluppo delle

**VHV Assicurazioni
offre un ambiente di
lavoro flessibile
e inclusivo che va-
lorizza il potenziale
individuale, pro-
muovendo auto-
nomia e meritocrazia**

competenze digitali del nostro personale. Crediamo che il futuro del lavoro sarà sempre più basato su competenze trasversali e capacità di adattamento, per cui l'aggiornamento continuo sarà essenziale. Inoltre, la gestione dei rischi sarà sempre più complessa e richiederà nuove soluzioni, e noi siamo pronti a evolverci in tal senso”.

In conclusione, cosa rende VHV Assicurazioni un'azienda unica per i potenziali candidati?

“VHV Assicurazioni offre un ambiente di lavoro dinamico e stimolante, dove i collaboratori hanno l'opportunità di crescere sia professionalmente che personalmente. Siamo una Compagnia in forte trasformazione, con una visione orientata al futuro, e cerchiamo costantemente persone pronte a fare la differenza. Valorizziamo la diversità, l'innovazione e lo sviluppo continuo. Offriamo flessibilità, un ambiente inclusivo e un'ampia gamma di opportunità formative per permettere ad ogni nostra risorsa di esprimere al meglio il proprio potenziale. Inoltre, siamo guidati da valori solidi che mettono sempre al centro le persone, quali integrità, rispetto, libertà nello scambio di idee senza barriere gerarchiche, esercizio della delega, responsabilizzazione, autonomia e soprattutto meritocrazia. Questa è la nostra ricchezza”. ■

Rischi catastrofali: posticipato al 31 marzo 2025 l'obbligo di assicurazione per le aziende

Si è tenuto lo scorso 23 settembre a Palazzo Piacentini, sede del ministero delle Imprese e del Made in Italy, un incontro tecnico con i rappresentanti delle associazioni rappresentative delle categorie produttive, durante il quale sono stati illustrati i contenuti dello schema di decreto interministeriale di prossima emanazione relativo all'obbligo per le imprese di stipulare polizze assicurative per danni derivanti da eventi catastrofali.

L'obbligo assicurativo, introdotto dalla Legge Finanziaria 2024 (art. 1, commi 101 e ss. della legge 30 dicembre 2023, n. 213), doveva entrare in vigore il primo gennaio 2025, ma il decreto Milleproroghe ap-

Il nuovo decreto Milleproroghe ha concesso tre mesi in più alle imprese italiane per adeguarsi alla normativa sulle polizze

provato a inizio dicembre, a giornale ormai in chiusura, ha previsto uno slittamento di tre mesi per l'entrata in vigore dell'obbligo di sottoscrizione di polizze di assicurazione. **La scadenza originaria del 31 dicembre 2024 è stata infatti prorogata al 31 marzo 2025**, concedendo ulteriore tempo per licenziare il decreto attuativo necessario per rendere pienamente operativo l'obbligo normativo. L'obbligo interesserà tutte le imprese con sede legale o stabile organizzazione in Italia, relativamente ai danni causati da calamità naturali ed eventi catastrofali a terreni, fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature industriali e commerciali, iscritti a bilancio. Il decreto interministeriale implemen-

terà quanto già previsto dal ddl 'Ricostruzione', che introduce l'obbligo per le imprese assicurative di corrispondere un anticipo del 30% del danno per i sinistri legati a eventi catastrofali: una disposizione volta a garantire maggiore certezza nella liquidazione dei danni alle imprese assicurate, permettendo loro di accedere immediatamente a risorse fondamentali per una rapida ripresa delle attività.

Lo schema di decreto interministeriale, predisposto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze d'intesa con il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, definisce le imprese soggette all'obbligo assicurativo, l'oggetto della copertura assicura-

tiva e le calamità naturali e gli eventi catastrofali da assicurare (alluvioni, inondazioni, esondazioni, terremoti e frane). I premi saranno proporzionali al rischio, tenendo conto delle caratteristiche del territorio e della vulnerabilità dei beni assicurati. Le compagnie assicurative, entro i limiti della propria tolleranza al rischio e in coerenza con il fabbisogno di solvibilità globale, non potranno rifiutarsi di stipulare polizze con le imprese. Sace potrà riassicurare il rischio assunto dalle compagnie assicurative mediante la sottoscrizione di apposite convenzioni, a condizioni di mercato. ■



In aumento la rinuncia alle cure per motivi economici

Oltre quattro italiani su dieci sono a conoscenza delle polizze salute e le consiglierebbero, ma meno di uno su cinque ne ha sottoscritta una

Ridurre le liste di attesa, facilitare l'accesso alle cure e fare leva sull'innovazione tecnologica per migliorare l'organizzazione del SSN: queste le priorità che emergono dalla quarta edizione dell'Outlook Salute Italia di Deloitte.

Nel 2023, il 29% dei partecipanti all'iniziativa - in diminuzione del 3% rispetto all'anno prima - ha dichiarato di aver dovuto rinunciare a cure negli ultimi 12 mesi. Rinuncia causata da motivi economici nel 69% dei casi, una percentuale in crescita dell'8% rispetto alla precedente edizione e del 17% rispetto al 2021.

Le pagelle complessive della Sanità pubblica e privata restano stabili rispetto all'edizione precedente, con la prima che rimane sulla soglia della sufficienza con un voto di 6,3 su 10, mentre la seconda registra una performance migliore, raggiungendo un 7.

Per quanto riguarda il settore assicurativo, il livello di conoscenza delle polizze sanitarie tra gli italiani rimane stabile, ma la percentuale di chi ne possiede una è diminuita rispetto ai livelli pre-pandemici. Oltre quattro italiani su dieci conoscono le polizze salute e le consiglierebbero, ma meno di uno su cinque ne possiede una.

Chi ha un'assicurazione sanitaria la usa con una frequenza annuale costante per visite specialistiche, esami di laboratorio e cure odontoiatriche

Chi ha un'assicurazione sanitaria la utilizza con una frequenza annuale costante, principalmente per visite specialistiche, esami di laboratorio e cure odontoiatriche, in aumento dal pre-pandemia ad oggi.

Tra chi non possiede una polizza, uno su cinque sarebbe propenso ad acquistarne una, mentre circa la metà non è interessata principalmente per motivi economici. La percentuale di chi non sente la necessità di una polizza è diminuita dal 30% nel 2019 al 20%.





La centralità dei claims: assicurazioni, imprese e provider a confronto



Fabrizio Vignati

Giornalista

All'Annual Assiprovider un interessante dibattito tra vertici apicali delle compagnie di assicurazione, top manager delle aziende e provider assicurativi sui rischi di maggiore attualità (cyber, meteo-catastrofici, etc.) e le future polizze obbligatorie per le imprese

È andato in onda il dialogo: un dialogo franco, aperto e costruttivo tra compagnie di assicurazione, imprese e provider assicurativi. E su un tema di stringente attualità: i rischi meteo-catastrofici (ma si è parlato anche di cyber risk), che – a seguito dei disastri estivi in Piemonte ed Emilia Romagna – hanno purtroppo riguadagnato le aperture dei TG, e le polizze obbligatorie per le imprese (legge di bilancio n. 213/2023, art. 1, commi 101-112), che entreranno in vigore il 1° gennaio 2025

come primo tentativo di risposta delle Istituzioni al problema. L'occasione di confronto è stata il primo Annual Assiprovider – l'associazione nazionale delle imprese che offrono servizi alle compagnie di assicurazioni nei settori perizie, riparazione diretta e bonifiche – dal titolo “Assicurazioni e imprese: i sinistri al centro”, tenutosi a Torino il 27 settembre scorso presso il Centro Congressi dell'Unione Industriali. Un convegno – parte del programma di “Torino Capitale della Cultura d'impresa 2024” e con il patrocinio del Dipartimento di Management “Valter Cantino” dell'Università degli Studi di Torino – fortemente voluto e organizzato dal professor Umberto Bocchino, ordinario di Economia aziendale e docente di Bilancio delle assicurazioni nell'Ateneo torinese, nonché presidente di Assiprovider. L'incontro – moderato dal giornalista de La Stampa, Luca Fornovo e che ha visto una massiccia presenza in sala di studenti universitari di Economia e di Giurisprudenza – si è aperto con i saluti istituzionali di alcuni membri di primo piano del governo nazionale e locale. Per primo è intervenuto in video Gilberto Pichetto Fratin, ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, che – sottolineando come il tema del convegno fosse al centro del confronto politico di quei giorni – ha confermato l'impegno del Governo ad affrontare organicamente il problema, ha evidenziato la rilevanza dei rischi ambientali per il Paese e il sistema delle imprese e ha riconosciuto, nell'ambito delle

sfide che si aprono per il comparto assicurativo (ad esempio, la creazione di nuovi prodotti), che “il ruolo dei provider come raccordo prezioso tra assicurato e compagnia costituisce un valore aggiunto per affrontare le sfide di un mercato che si fa sempre più complesso”. Il ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha espresso – anche a nome del Presidente del Consiglio – il rammarico di non poter essere presente per impegni istituzionali e ha ribadito che “Assiprovider rappresenta un pilastro del sistema assicurativo”. A chiudere, dopo i saluti della Regione (Claudia Porcietto, sottosegretario alla Presidenza della Regione Piemonte) e del Comune (Michela Favaro, vice sindaca della Città di Torino), è toccato al presidente dell'Unione Industriali di Torino Marco Gay, che – a testimonianza dell'importanza del dialogo tra assicurazioni e imprese – ha ricordato la creazione, all'interno dell'associazione, del “Gruppo Credito, Finanza e Assicurazioni” con oltre sessanta player del settore e ha fornito le prime stime sui possibili impatti delle polizze obbligatorie sulle aziende (120 miliardi di euro per il solo Piemonte), che rendono necessaria una “riflessione di sistema” per una corretta attuazione del provvedimento. Il convegno è poi entrato nel vivo con le tre relazioni programmate. Per primo ha preso la parola Riccardo Cesari, consigliere IVASS, che ha incentrato il suo intervento (ora consultabile integralmente sul sito www.ivass.it) sulla normativa che prevede

l'introduzione della copertura obbligatoria per i rischi catastrofali delle imprese commerciali (non agricole), allineando finalmente l'Italia ai grandi paesi occidentali. In particolare, ha osservato come – a causa della distribuzione non uniforme sul territorio dei rischi catastrofali e della disomogeneità del grado di conoscenza e di valutazione dei rischi – “è certamente una buona cosa la creazione di contratti multirischio che dovrebbero ridurre costi e fabbisogni complessivi ma è anche importante far operare un certo grado di mutualità geografica che consenta di spalmare su aree ampie i costi delle coperture a beneficio sia delle imprese assicurate sia delle compagnie di assicurazione”. Successivamente, è intervenuto – in video – Umberto Guidoni, co-direttore generale ANIA, che ha sottolineato gli impatti sui modelli catastrofali delle compagnie di assicurazione a seguito della crescita – nella dimensione e nella frequenza – degli eventi avversi legati al climate change, sia in termini di

Il folto pubblico presente all'evento



adeguatezza delle coperture sia in termini di corretta proposizione di premio, soprattutto alla luce delle soluzioni di partnerariato che lo Stato sta offrendo al sistema assicurativo (il quale – obbligato a contrarre – deve offrire adeguate garanzie in termini di equilibrio finanziario). In questo senso la polizza obbligatoria per le imprese, “non deve essere considerata come un costo ma come un investimento imprenditoriale”, per evitare – in caso di sinistro – conseguenze irreparabili in termini di reddito e di stabilità stessa dell’impresa. Realtà imprenditoriale che – a causa della digitalizzazione sempre più pervasiva dei processi e, soprattutto nel caso delle PMI, dell’inadeguatezza dei sistemi di protezione – deve fare i conti anche con rischi cyber crescenti: quasi 2.300 attacchi hacker nel solo 2023 in Italia, tra i Paesi più colpiti, con danni diretti

all’azienda e, spesso, anche ai terzi. Un altro settore dove il sistema assicurativo negli ultimi anni si è evoluto sia effettuando risk assessment efficaci sia proponendo soluzioni assicurative innovative ed efficienti. La relazione finale è toccata a Massimo Michaud, presidente del CINEAS, che, da un lato, ha sottolineato la centralità dei sinistri nella cultura assicurativa e l’importanza delle professionalità ad essi collegate e, dall’altro, la necessità di un maggiore dialogo tra assicurazioni e imprese finalizzato alla diffusione della cultura dei rischi nel nostro Paese, con particolare riguardo a quelli “esistenziali”, che, cioè, possono mettere a repentaglio la sopravvivenza stessa dell’azienda.

La mattinata è proseguita con una tavola rotonda dove alcuni importanti imprenditori di svariati settori di business

– Nicola Augello, CEO Gruppo DPV (field marketing), Paolo Donzelli, CEO NoLoop (eventi), Franco Fenoglio, general advisor Rolfo e consigliere Ferrovie dello Stato (automotive e trasporti), Anna Ferrino, CEO Gruppo Ferrino (attrezzatura outdoor e abbigliamento tecnico) e Serena Lancione, CEO GTT (trasporto pubblico) – hanno illustrato gli impatti dei rischi cyber e meteo-catastrofici nella specifica industry di appartenenza e hanno espresso le loro aspettative e le loro richieste nei confronti del sistema assicurativo.

Positivamente interpellati, i vertici apicali di alcune delle maggiori compagnie di assicurazione italiane hanno risposto fornendo la loro visione del problema. Alessandro Molinari, CEO e direttore generale di Itas Assicurazioni – intervenuto in video – ha ribadito l’importanza per la compagnia dei rischi property (in particolare nel settore incendio ed eventi naturali) e ha sottolineato, in tema di polizze obbligatorie, come il 2025 sarà un anno di transizione, con una gradualità nelle coperture assicurative e una “mutualizzazione” del settore, con particolare attenzione alla mitigazione dei rischi nelle aree più coinvolte. Marco Di Guida, CEO di Crédit Agricole Vita e di Crédit Agricole Assicurazioni, ha evidenziato l’importanza della prevenzione – che passa anche attraverso una maggiore educazione e sensibilizzazione alla cultura assicurativa – sottolineando il ruolo sociale che le compagnie devono sempre di più assumere a fianco delle istituzioni pub-

Da sin: il consigliere Ivass Riccardo Cesari e il presidente di Assiprovider Umberto Bocchino



bliche. Massimo Luvì, Condirettore Generale Reale Mutua Assicurazioni, ha poi affrontato le novità del decreto sulle polizze obbligatorie: le compagnie dovranno fornire alle imprese un elevato livello di consulenza, rafforzando la collaborazione con quelle grandi (mediamente con buoni livelli di copertura) e avviando un dialogo con le PMI (tradizionalmente sotto-assicurate) per incrementare il loro livello di consapevolezza del rischio e chiarire il perimetro delle coperture obbligatorie (e delle relative esclusioni). Alessandro Scarfò, CEO e direttore generale IntesaSanpaolo Assicura, infine, dopo avere sottolineato l'importanza del dialogo con le imprese e del ruolo di partnership che le compagnie devono assumere nei loro confronti, ha evidenziato come le assicurazioni debbano essere fisicamente più presenti sul territorio, in particolar modo in caso di sinistro. In questo processo il circuito dei soci di Assiprovider può essere fondamentale, perché ha l'immediata percezione di cosa sta avvenendo a livello locale, la capacità di sollecitare le assicurazioni a fornire la soluzione adeguata caso



per caso, nonché la possibilità di far convergere, in un territorio colpito da eventi avversi, periti provenienti da altre zone del Paese.

Nel pomeriggio il focus si è spostato sul tema "tecnico" della gestione dei claims. In due tavole rotonde moderate da Antonio Salvi, professore ordinario di Financial markets e corporate finance all'Università di Torino e direttore editoriale del "Giornale delle Assicurazioni", e dal sottoscritto, dieci direttori sinistri delle principali compagnie assicurative italiane – Luigi Baccaro (Sara Assicurazioni), Luigi Barone (Reale Mutua Assicurazioni), Barbara Buralli (IntesaSanPaolo Assicura), Norberto Odorico (UnipolSai), Pierluigi Pellino (Generali), Mirrella Restelli (Zurich), Massimiliano Sodano (Allianz), Pierluigi Tiraboschi (Vittoria), Massimo Toselli (Groupama) e Roberto Tremontozzi (CA Assicurazioni

- BPM Assicurazioni - Vera Assicurazioni) – hanno dialogato con alcuni esponenti delle società di Assiprovider, Daniele Barini (Gsa e Help), Gian Luigi Lercari (Gruppo Lercari) e Stefano Sala (Gruppo Per). Un approfondito dibattito sul ruolo dei provider assicurativi – impossibile da ricostruire nel dettaglio in queste pagine – che il presidente di Assiprovider **Umberto Bocchino** – da noi intervistato a margine dell'evento – ha sintetizzato così: "Si tratta di un settore in cui le professionalità necessarie possono essere motivo di nuova occupazione per i giovani laureati nelle discipline più disparate, anche con l'obiettivo di abbassare l'età media degli operatori (oggi alquanto elevata), ma appunto con caratteristiche di specializzazione e competenze certamente meritevoli di un migliore riconoscimento economico e reputazionale da parte delle compagnie di assicurazione rispetto agli attuali".■

L'ASSOCIAZIONE ASSIPROVIDER

Assiprovider è l'associazione nazionale delle imprese che offrono servizi alle compagnie di assicurazioni nei settori perizie, riparazione diretta e bonifiche. Nata nel 2020 dall'unificazione di Assit ed Assofuturo, l'associazione annovera attualmente le principali società del settore, con oltre un migliaio di addetti, più di 500.000 sinistri, 10.000 riparazioni e centinaia di risanamenti/bonifiche effettuate ogni anno. Presieduta da Umberto Bocchino, l'associazione ha un Consiglio Direttivo costituito da: Flavio Accarigi (Gruppo Lercari), Simone Baggioli (Gruppo Baggioli), Claudio Benin (Range Services), Adriano Celenza (TIS Group), Alessandro Chiari (Gruppo Chiari), Massimo Ranieri (Ranieri Property), Michele Spada (Gruppo Spada) e Lorenzo Spagna (Rda).



Catastrofi naturali: serve accordo pubblico-privato per vincere la sfida

Si è svolto a Roma il summit internazionale promosso dall'Associazione nazionale tra le imprese assicuratrici in collaborazione con la presidenza italiana del G7

L'High-Level Insurance Conference, svoltasi il 20 settembre a Palazzo Brancaccio a Roma, è stata un'importante occasione di confronto sulle tematiche legate alla gestione dei rischi catastrofali tramite programmi assicurativi pubblico-privati. Organizzata dall'Ania in collaborazione con la Presidenza italiana del G7, la conferenza ha avuto come tema principale il finanziamento del rischio legato ai disastri naturali, con un focus sul ruolo delle assicurazioni nei partenariati pubblico-privati per la riduzione del "protection gap", ossia il di-

vario nella protezione contro i rischi. L'evento ha tratto spunto dalle conclusioni della riunione di Stresa dei ministri dell'Economia e dei Governatori delle banche centrali dei Paesi del G7, che aveva proposto un quadro di riferimento ad alto livello per questi programmi. All'evento hanno partecipato autorità italiane ed europee, rappresentanti del G7 e delle istituzioni internazionali, insieme a esperti del settore assicurativo. Pubblichiamo la relazione della presidente Ania, **Maria Bianca Farina**.

Innanzitutto, vorrei porgere a tutti voi il mio più caloroso benvenuto in Italia e all'incontro di oggi. È un piacere per me aprire la Insurance High-Level Conference che si svolge oggi in collaborazione con la Presidenza italiana del G7. Il nostro evento si concentrerà sul ruolo del settore assicurativo nei nuovi partenariati pubblico-privati per il finanziamento del rischio catastrofale e vuole essere una prosecuzione dell'annuale incontro internazionale sulle assicurazioni che l'ANIA tiene tradizionalmente in autunno.

Desidero ringraziare il Ministro Giorgetti, il Direttore Generale Barbieri Hermitte e lo staff del Ministero dell'Economia e delle Finanze per il fondamentale supporto alla nostra conferenza. Quest'oggi intendiamo fornire il contributo dell'industria assicurativa alle idee e alle proposte elaborate a maggio dai Ministri delle Finanze e dai Governatori delle Banche Centrali del G7 a Stresa, con il supporto dell'OCSE e della IAIS.

Il "Documento quadro" del G7 mira a promuovere schemi di partenariato pubblico-privato per fornire una maggiore tutela ai cittadini e alle imprese contro i rischi catastrofali, enfatizzando il ruolo del settore assicurativo.

Alcuni dati su cambiamenti climatici e calamità naturali

Le catastrofi naturali hanno un impatto di ampia portata sull'uomo, sulla società, sull'economia, sui sistemi finanziari e sull'ambiente, spesso con conseguenze a lungo termine e multigenerazionali. Abbiamo appena assistito all'ennesima prova che il cambiamento climatico è ora una minaccia reale in tutto il mondo. Super tifone Yagi ha recen-

temente attraversato il Vietnam settentrionale causando oltre 300 morti, inondazioni, frane, portando distruzione in zone urbane, industriali e rurali. Pochi giorni fa, la tempesta Boris ha causato gravi inondazioni nell'Europa centrale e ha appena colpito la regione italiana dell'Emilia-Romagna, che ha vissuto un'altra drammatica alluvione solo un anno fa.

Si tratta di un allarme che vede coinvolta tutta l'umanità e non solo le zone costiere e desertiche esposte al rischio. Processi di decarbonizzazione sono in corso in tutti i maggiori Paesi del mondo. Le emissioni globali pro-capite possono essere leggermente diminuite, ma le emissioni totali di CO2 e di gas serra nel mondo sono in continuo aumento e le fonti rinnovabili e le altre fonti di energia pulita sono appena sufficienti a coprire l'aumento del consumo energetico globale.

L'Accordo di Parigi sul clima prevede che le emissioni causate dall'uomo scendano del 45% rispetto ai livelli del 2010 entro il 2030 e siano pari a zero entro il 2050, per mantenere il riscaldamento globale a non più di 1,5 gradi Celsius in media. È un'ambizione che condividiamo, ma uno sguardo distaccato ai dati mostra chiaramente il rischio che gli obiettivi non vengano raggiunti. È ora di iniziare a parlare di come pianificare uno scenario in qualche modo diverso, senza tuttavia rinunciare agli sforzi di decarbonizzazione.

Dobbiamo parlare di mitigazione e adattamento, di resilienza sociale, finanziaria ed economica. I cambiamenti climatici e le tendenze dello sviluppo globale, come l'aumento della popolazione nelle aree ad alto rischio, stanno già rendendo più frequenti le catastrofi naturali (CatNat), con gravi perdite che ostacolano la crescita economica e il

Gli ospiti sul palco in occasione della prima tavola rotonda



benessere individuale. In termini di danni catastrofali, il 2023 si colloca tra gli anni più costosi della storia. Per il quarto anno consecutivo, i sinistri assicurativi hanno superato i 100 miliardi di dollari a livello globale. In Italia si è registrato un picco assoluto di danni assicurati: oltre 6 miliardi di euro, di cui 5,5 miliardi attribuibili agli eventi atmosferici e 800 milioni di euro alle alluvioni in Emilia-Romagna e Toscana.

Come sottolinea l'ultimo rapporto di Munich Re, quest'anno inondazioni catastrofiche, tempeste estreme e due terremoti hanno già portato a perdite globali complessive di circa 120 miliardi di dollari. Nel frattempo, le perdite assicurate globali hanno raggiunto i 62 miliardi di dollari, quasi raddoppiando la media decennale di 37 miliardi di dollari. In particolare, gli eventi noti in ambito riassicurativo come "non-peak" o "secondary perils" - strettamente legati al cambiamento climatico, come tempeste, inondazioni e incendi - hanno rappresentato il 68% delle perdite totali e il 76% delle perdite assicurate.

C'è un sostanziale gap in materia di protezione

Nonostante l'aumento della frequenza e della gravità delle catastrofi naturali, molti individui, organizzazioni e governi sono ancora poco preparati e gli investimenti in strategie di resilienza e prevenzione sono in gran parte in ritardo e insufficienti. Di conseguenza, il gap di protezione, ovvero la

In Europa solo il 25% delle perdite legate al clima è assicurato, con notevoli disparità tra i Paesi

differenza tra le perdite economiche totali e la copertura assicurativa, risulta di ampia entità e in crescita, lasciando centinaia di milioni di persone e decine di milioni di aziende esposte a perdite devastanti senza adeguate garanzie finanziarie.

Un rapporto della Global Federation of Insurance Associations (GFIA) evidenzia i più significativi gap di protezione a livello globale, tra cui un deficit annuale di 139 miliardi di dollari per le catastrofi naturali. Secondo Swiss Re, il gap CatNat in quattro Paesi del G7 rappresenta il 25-50% delle perdite totali. Tuttavia, questo gap è significativamente più alto in Italia (80%) e sfiora il 100% nei Paesi a basso e medio reddito. Gran parte del pianeta è quindi particolarmente esposta a sfide economiche e finanziarie a lungo termine e dipende dagli aiuti internazionali al verificarsi di gravi eventi catastrofici. Inoltre, secondo le stime dell'EIOPA, in Europa solo il 25% delle perdite legate al clima è assicurato, con notevoli disparità tra i Paesi, come recentemente evidenziato dal Climate Resilience Dialogue Final Report.

In questo contesto, i mercati assicurativi e finanziari sono fondamentali nel gestire l'impatto dei rischi naturali, perché offrono protezione alle famiglie e alle imprese, forniscono finanziamenti essenziali per la ripresa e la ricostruzione e allontanano i rischi dall'economia reale e dai mercati locali. Tuttavia, per funzionare in modo efficiente, i mercati assicurativi richiedono premi che riflettano accuratamente i rischi sottostanti. Dobbiamo tutti essere consapevoli delle tendenze di lungo periodo: se la crescita delle perdite legate alle CatNat continua a superare i tassi di crescita del PIL globale di circa il 3% ogni anno, è inevitabile che sorgano problemi di disponibilità e accessibilità alle coperture.

Ridurre il divario richiede il coinvolgimento dei programmi assicurativi pubblico-privati (PPIP)

Cosa si può fare, dunque? La chiave sta nel ridurre le perdite potenziali facendo leva sui punti di forza del settore pubblico e di quello privato, vale a dire



l'attuazione di misure di riduzione del rischio, la promozione dell'adattamento e della resilienza, l'incentivazione della mitigazione del rischio e il miglioramento della raccolta e della modellazione dei dati. Combinando gli sforzi di entrambi i settori, possiamo sviluppare strategie complete per gestire e mitigare i rischi associati alle catastrofi naturali. Le autorità di vigilanza assicurativa svolgono un ruolo importante in questo senso, fornendo consulenza e supervisione normativa, sfruttando la conoscenza dei mercati assicurativi e le capacità di raccolta dati. Come assicuratori italiani, crediamo fermamente che i PPIP per i rischi naturali svolgano un ruolo fondamentale. Ovviamente non esiste un modello ideale, uguale per tutti, poiché le caratteristiche peculiari di ogni Paese, tra cui il contesto istituzionale, le dimensioni del mercato assicurativo e l'esposizione a diversi rischi, sono tutti fattori critici che influiscono sulla configurazione di un PPIP per le catastrofi naturali. Per questo motivo, il G7 si riferisce a un Quadro di riferimento di alto livello, per guidare i responsabili politici. Oggi presenteremo tale quadro in modo più dettagliato.

A questo proposito, vorrei sottolineare tre aspetti particolarmente importanti. In primo luogo, i PPIP incoraggiano la riduzione del rischio e l'adattamento. Come già detto, la gestione degli impatti del cambiamento climatico richiede una forte attenzione a queste aree. Un recente rapporto del World Resources Institute afferma che ogni dollaro investito nella resilienza climatica può far risparmiare da 2 a 10 dollari in perdite future evitate. Il settore pubblico dovrebbe garantire investimenti adeguati in infrastrutture resilienti e promuovere l'adozione di misure di riduzione del rischio, mentre gli assicuratori privati potrebbero fornire incentivi agli assicurati che adottano misure preventive. A questo proposito, accogliamo con favore i risultati dell'ultimo rapporto sul "Futuro della competitività europea" che Mario Draghi ha consegnato alla Presidente della Commissione europea, Ursula von der Leyen. Il rapporto chiede giustamente un mercato dei capitali dell'UE rafforzato, più dinamico e integrato. Tra le varie raccomandazioni, Draghi auspica anche una revisione dei requisiti di Solvency II al fine di liberare il capitale delle compagnie assicurative per gli investimenti privati. Cari colleghi, questo è un punto chiave. Abbiamo



bisogno di una maggiore possibilità di investire, anche in progetti di transizione energetica e di adattamento al clima. In secondo luogo, i PPIP possono migliorare la disponibilità e l'accessibilità alle coperture, aspetto fondamentale in vista dell'accelerazione delle perdite dovute ai cambiamenti climatici.

In alcune aree, le perdite sono così gravi da diventare ingestibili per i singoli e le imprese e in tali situazioni, potrebbe essere necessaria una forma di sostegno da parte del settore pubblico. In generale, i governi dovrebbero sfruttare le risorse delle assicurazioni private, delle riassicurazioni e dei mercati dei capitali per gestire le calamità naturali, garantendo la solvibilità degli assicuratori e prevenendo un'eccessiva concentrazione del rischio. Da ultimo, ma non per questo meno importante, vorrei sottolineare il ruolo chiave che le tecnologie digitali e l'innovazione avranno nell'affrontare i problemi di cui stiamo discutendo oggi. L'intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico hanno il potenziale per migliorare la valutazione del rischio, semplificare la sottoscrizione e la distribuzione e perfezionare i modelli di tariffazione. ANIA riconosce questo potenziale e si impegna a incoraggiare e promuovere l'uso di queste tecnologie in tutti i settori e in particolare nell'assicurazione CatNat. ANIA riconosce anche il ruolo centrale che i dati svolgeranno in questi ambiti. È quindi naturale ricordare oggi che una delle priorità principali dei PPIP dovrebbe essere la promozione dell'innovazione e la definizione di meccanismi di condivisione e integrazione dei dati.

La situazione in Italia alla luce della Legge finanziaria 2024

I recenti sviluppi in Italia segnano un primo im-

portante passo per affrontare il divario di protezione assicurativa. Attualmente, solo il 6% delle abitazioni è coperto contro i rischi di terremoto e alluvione e solo il 5% delle imprese ha una polizza per gli stessi rischi. In tale contesto, l'iniziativa del Governo italiano di introdurre una copertura obbligatoria contro i danni catastrofali per tutte le imprese è un passo fondamentale per ridurre il gap.

Un decreto interministeriale consentirà di passare presto alla fase di attuazione della legge. Nelle ultime settimane sono stati compiuti progressi significativi, abbiamo lavorato a stretto contatto con il Governo, l'IVASS - l'autorità italiana di regolamentazione delle assicurazioni -, SACE e i rappresentanti delle imprese per sviluppare un sistema efficiente e garantire una rapida attuazione della normativa. Il settore assicurativo sta lavorando sui dettagli contrattuali e tecnici per fornire la migliore copertura per questi rischi. Inoltre, sono allo studio altri progetti: ad esempio, un pool volontario di compagnie potrebbe applicare il principio della mutualizzazione per ridurre i costi delle polizze a carico delle imprese assicurate e i costi di capitale per gli assicuratori. Le imprese assicurate in grado di rispondere rapidamente a eventi naturali estremi saranno meglio posizionate sui mercati globali e potranno ottenere finanziamenti dalle banche e dai mercati dei capitali a condizioni migliori. Il successo di questa

iniziativa potrebbe creare un circolo virtuoso, a beneficio di tutte le parti interessate.

Infine, ci auguriamo che lo stesso tipo di copertura obbligatoria venga presto esteso al settore immobiliare privato, eventualmente prevedendo incentivi fiscali nella fase iniziale.

Conclusioni

Permettetemi di concludere brevemente. Il messaggio di Mario Draghi è essenzialmente un invito a guardare in faccia la realtà, resistendo al facile richiamo della negazione. Come dice il Presidente Draghi: "L'UE ha raggiunto un punto in cui, senza un'azione, dovrà compromettere il suo benessere, l'ambiente o la sua libertà". Egli mostra quanto lavoro resta da fare per garantire la transizione energetica e la decarbonizzazione dell'Europa. Spero che questi concetti di base rappresentino un'ispirazione per noi oggi, mentre sviluppiamo una strategia per il nostro settore in un mondo in rapida evoluzione. Le nuove realtà richiedono creatività, coraggio e risposte innovative. Conto su di voi affinché le discussioni odierne su questi temi siano fruttuose e ricche di spunti.

Ci concentreremo su una panoramica dell'esperienza maturata finora a livello internazionale nel fornire protezione assicurativa per i rischi legati a eventi catastrofali, nonché su un'analisi di come ridurre il divario di protezione attraverso lo sviluppo di schemi di partenariato fra pubblico e privato. A tal fine, abbiamo invitato oggi relatori istituzionali e panelist, accanto a qualificati rappresentanti del settore assicurativo. Vogliamo promuovere un dialogo pubblico-privato.

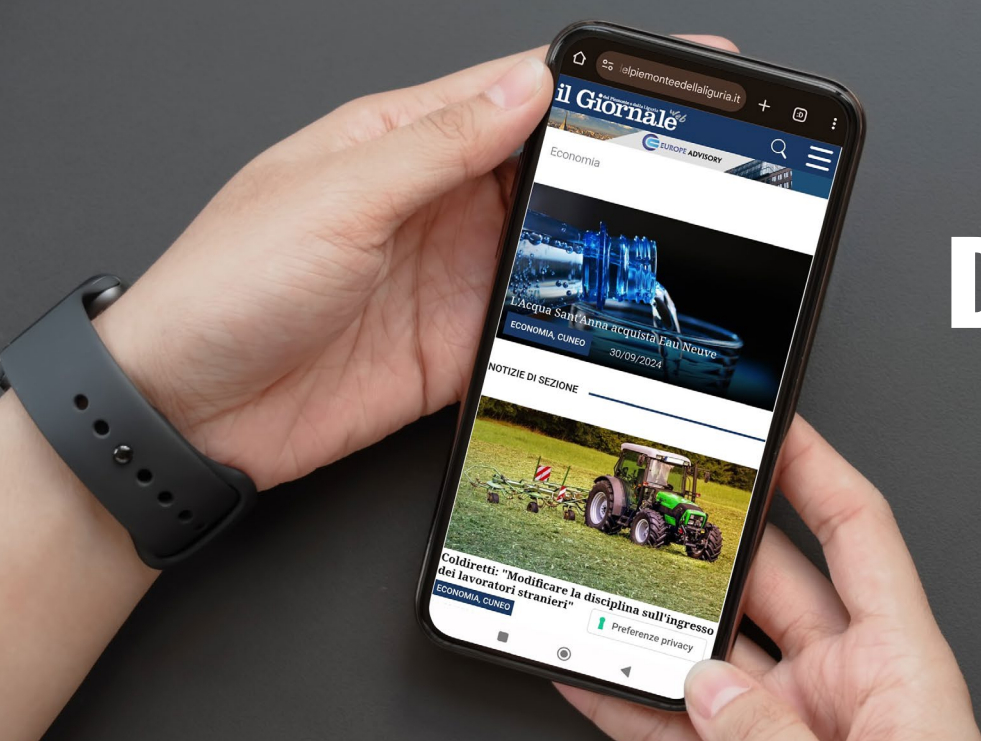
La discussione odierna ci consentirà, ne sono certa, di progredire su questi temi complessi e di giungere, auspicabilmente, a soluzioni pragmatiche e realizzabili.

Signore e signori, i PPIP fanno leva sulla forza del settore pubblico e di quello privato. Fanno parte di un approccio più resiliente e completo alla gestione delle catastrofi naturali. Questa cooperazione porterà a una migliore gestione del rischio, a una maggiore stabilità finanziaria e a sforzi più efficaci di risposta e recupero in caso di calamità.

Vi ringrazio per l'attenzione e auguro a tutti voi una giornata di lavoro molto produttiva. ■

Il pubblico che ha preso parte al Summit a Palazzo Brancaccio

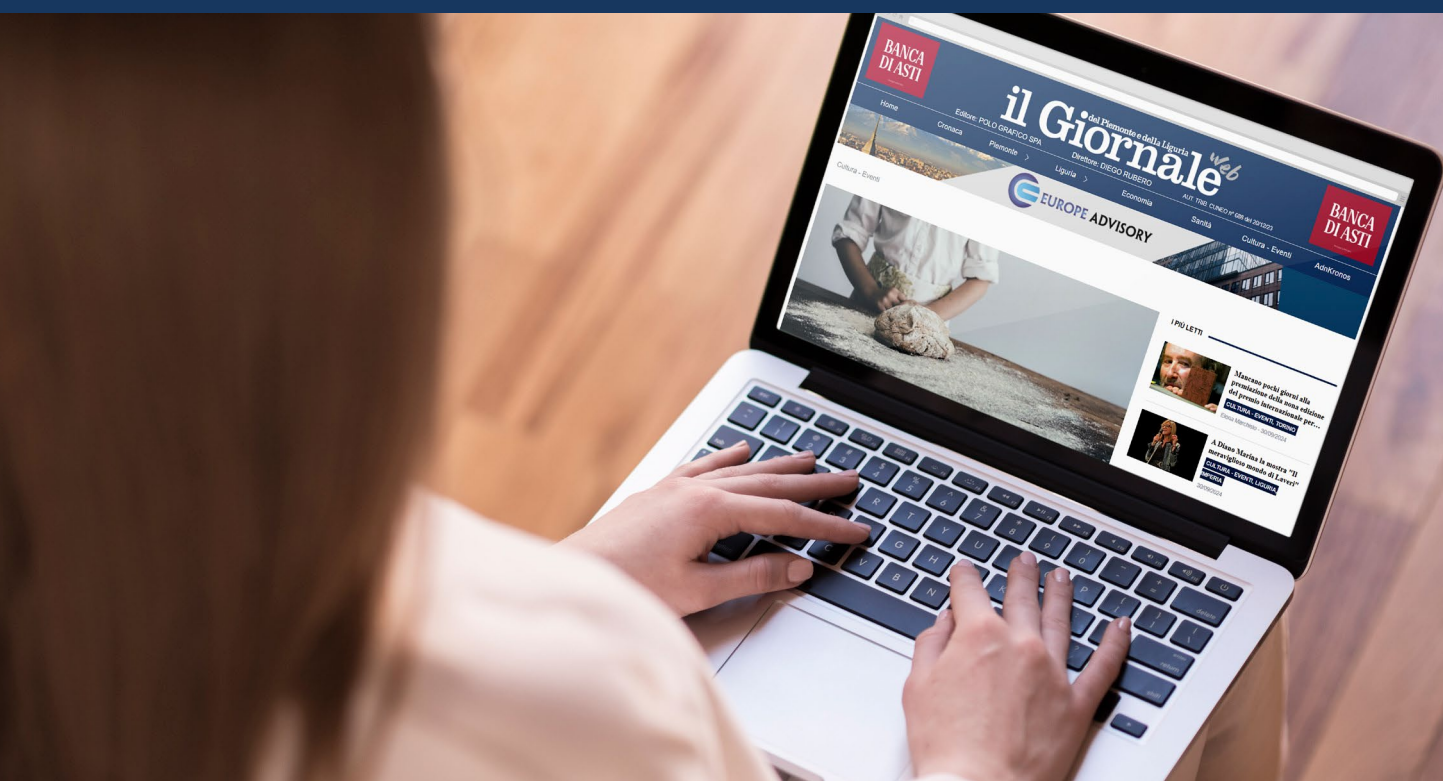




**HAI FAME
DI NOTIZIE
IN TEMPO
REALE?**

È online
www.ilgiornaledelpiemonteedellaliguria.it

il Giornale del Piemonte e della Liguria *web*



Le (future) polizze assicurative sulla casa in un mondo che cambia

Nel contesto attuale il mercato assicurativo si trova di fronte alla necessità di evolvere per rispondere a nuove esigenze



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

Le polizze assicurative sulla casa rappresentano in Italia una delle forme principali di tutela per i proprietari di immobili, coprendo una vasta gamma di rischi legati a eventi imprevedibili ed offrendo sicurezza finanziaria in caso di danni alla proprietà. Tra le più diffuse, la polizza incendio e scoppio, obbligatoria in presenza di un mutuo ipotecario, che copre i danni derivanti da incendi, esplosioni o scoppi all'interno dell'abitazione. Questa tipologia di polizza rappresenta una garanzia fondamentale per proteggere il patrimonio immobiliare, ma da sola non offre una copertura sufficiente per fronteggiare altre tipologie di rischio,

per le quali può rendersi necessaria una copertura aggiuntiva. Oltre a questa copertura sostanzialmente base, una delle polizze più complete è la polizza multirischio casa, che include anche i danni derivanti da furti, eventi atmosferici e guasti agli impianti domestici. Questa tipologia di polizza offre quindi una tutela sia per la struttura dell'immobile, sia per il suo contenuto. La multirischio è spesso apprezzata per la sua flessibilità, in quanto consente di personalizzare la copertura aggiungendo o escludendo specifici rischi (per esempio, andando a prevedere la responsabilità civile per i danni cagionati a terzi). Altra polizza diffusa è quella che copre i danni al contenuto dell'abitazione, come mobili e oggetti di valore, derivanti da furti o atti vandalici, con possibilità di estendere la copertura anche ai furti avvenuti al di fuori della casa.

Nel contesto attuale, caratterizzato da profondi mutamenti economici, sociali e ambientali, il mercato assicurativo si trova di fronte alla necessità di evolvere per rispondere a nuove esigenze. Le tradizionali polizze casa, pur garantendo una protezione sufficiente, dovrebbero essere adattate alle nuove sfide poste dal cambiamento climatico, dall'instabilità economica, dall'invecchiamento della popolazione e dalle nuove forme di convivenza e organizzazione familiare. Proviamo dunque ad immaginare alcuni futuri prodotti assicurativi in grado di rispondere alle nuove esigenze.

Tra proposte più innovative, una polizza che potrebbe essere denominata "Casa Resiliente", per far fronte all'aumento della frequenza e intensità degli eventi atmosferici estremi. Questa polizza

potrebbe proteggere l'abitazione dai danni causati da disastri naturali straordinari come inondazioni, frane, grandine di eccezionale violenza, terremoti e incendi boschivi, ma potrebbe avere un'ulteriore caratteristica: incentivare gli assicurati a migliorare la resilienza delle loro abitazioni. Per esempio, in caso di adozione di misure volte a rendere la casa più sostenibile o resistente (con pannelli solari, tecnologie antisismiche o migliore efficienza energetica), si potrebbero ottenere sconti sui premi assicurativi. In questo modo, la polizza non solo garantirebbe protezione finanziaria, ma favorirebbe comportamenti virtuosi in termini di sostenibilità e prevenzione dei rischi.

Un'altra soluzione assicurativa interessante potrebbe essere la polizza "Smart Home", pensata per sfruttare le nuove tecnologie di domotica e di monitoraggio da remoto, che stanno trasformando le abitazioni in spazi sempre più intelligenti e sicuri. Grazie a sensori installati all'interno dell'abitazione, questa polizza potrebbe garantire una protezione proattiva, monitorando costantemente lo stato degli impianti domestici e rilevando eventuali malfunzionamenti in tempo reale. La polizza potrebbe attivarsi automaticamente al verificarsi di specifici eventi (ad esempio, rilevazione di perdite d'acqua o anomalie nei sistemi elettrici), riducendo il rischio di danni maggiori e accelerando il processo di risarcimento. Questo approccio, anche noto come assicurazione parametrica, permetterebbe di automatizzare il processo di liquidazione del sinistro, rendendo l'operazione più rapida ed efficiente. Con il progressivo invecchiamento della popolazione e una natalità in calo, anche le esigenze abitative degli italiani stanno cambiando. Una polizza del tipo "Casa per la Vita" potrebbe essere un prodotto pensato per rispondere alle necessità degli anziani che vivono da soli o che hanno bisogno di un'abitazione adatta alle loro esigenze. Questa polizza, oltre a coprire i rischi abituali legati a danni strutturali e furti, potrebbe includere garanzie per l'adattamento degli spazi interni (ad esempio, l'installazione di rampe, ascensori o bagni accessibili) e per la protezione contro incidenti domestici, come le cadute. Un altro vantaggio della polizza potrebbe essere la copertura delle spese di assistenza domiciliare o pronto intervento in caso di emergenze, offrendo un supporto concreto per

Le polizze tradizionali continuano a offrire protezioni essenziali e sufficienti, ma il contesto contemporaneo richiede soluzioni più flessibili

una fascia di popolazione sempre più numerosa e sempre più fragile. Una polizza del genere, inoltre, potrebbe attagliarsi anche alle soluzioni di co-housing per anziani, rispondendo così alla crescente domanda di forme di convivenza collettiva che offrono sicurezza e supporto reciproco. Anche la struttura familiare italiana si sta evolvendo verso una maggiore diversificazione, con un aumento delle famiglie monogenitoriali e delle coppie senza figli. Per rispondere a queste nuove realtà, una polizza che potrebbe essere denominata "Famiglia Flessibile" potrebbe offrire una copertura modulare, adattabile alle diverse fasi della vita familiare. Oltre a coprire i tradizionali rischi abitativi, potrebbe includere garanzie specifiche per chi lavora da casa, come la copertura per danni o furti di attrezzature professionali, o offrire protezioni particolari per chi vive in affitto, permettendo di coprire solo il contenuto dell'abitazione senza stipulare una polizza globale.

Infine, una polizza "Co-housing Green" potrebbe rispondere alla crescente popolarità delle abitazioni condivise, incentivando la sostenibilità. Questa polizza coprirebbe sia i rischi legati agli spazi privati sia quelli delle aree comuni, promuovendo allo stesso tempo pratiche sostenibili, come l'utilizzo di energie rinnovabili o la gestione condivisa delle risorse. Tale polizza sarebbe particolarmente adatta per chi sceglie di vivere in comunità orientate alla sostenibilità, offrendo non solo protezione ma anche incentivi per adottare comportamenti ecologici.

Le sfide poste dai mutamenti sociali, economici e ambientali in atto impongono dunque di provare ad elaborare nuovi e più specifici prodotti assicurativi dedicati alla casa. Infatti, se da un lato le polizze tradizionali continuano a offrire protezioni essenziali e sufficienti, dall'altro il contesto contemporaneo richiede soluzioni più flessibili, innovative e orientate al futuro, capaci di rispondere alle nuove esigenze di un mondo in continuo cambiamento. ■



Il seminario Anra si è svolto presso il Centro Congressi di Fondazione Cariplo a Milano

Dal seminario Anra la ricetta per lo sviluppo delle infrastrutture strategiche

Una platea entusiasta e proattiva ha accolto la nuova edizione del principale evento dell'anno dedicato alla community italiana dei Risk e Insurance Manager

Il fil rouge dell'edizione del seminario di quest'anno è stato il valore strategico ed economico di reti e beni infrastrutturali, delle risorse materiali, dei servizi e sistemi di tecnologia della informazione

Si è svolta nelle scorse settimane presso il Centro Congressi di Fondazione Cariplo a Milano, la prima edizione del nuovo format del seminario Anra, "Infrastrutture strategiche. Viaggio tra rischi e opportunità", con la partecipazione di oltre 400 fra rappresentanti della gestione del rischio, ingegneri progettisti e di sistemi, responsabili IT e della sicurezza, consulenti e accademici di pluriennale esperienza.

"Contenuti, dialoghi e confronti di alto livello. Questi momenti di condivisione sono fondamentali per affrontare le sfide del risk management con nuove prospettive e soluzioni innovative - ha commentato la presidente Anra, **Gabriella Fraire** a margine dell'evento -. Sono molto soddisfatta di questa prima edizione del seminario in questa nuova veste e colgo l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno reso possibile

questo evento". Con oltre 30 relatori e 15 stand ad animare l'area expo, centro nevralgico dell'attività di networking che da sempre caratterizza i grandi eventi Anra, il seminario si conquista la nomea di appuntamento imperdibile anche per l'attualità dei temi prescelti per lo sviluppo degli interventi. Fil rouge dell'edizione di quest'anno, il valore strategico ed economico di reti e beni infrastrutturali, delle risorse materiali, dei servizi e sistemi di tecnologia dell'informazione. "Dalle tecniche di project risk management applicate alle fasi di progettazione e costruzione delle reti infrastrutturali, agli investimenti con nuove tecnologie nella manutenzione, sicurezza, monitoraggio e pianificazione degli interventi ritenuti necessari in ottica di prevenzione o di contenimento dei possibili danni, alla formazione delle risorse umane, ai piani di continuità e resilienza - ha riassunto durante il discorso di apertura dell'evento il presidente del Comitato Tecnico Scientifico Anra, **Maurizio Castelli** -, per non parlare dell'insieme di misure di prevenzione e protezione in ambito Cyber e Disaster Recovery". Il tema al centro del seminario si è confermato essere di enorme rilevanza non soltanto per le aziende ma anche per i singoli cittadini, in quanto le infrastrutture non possono essere considerate realtà isolate ma come un insieme di sistemi interconnessi, essenziali per il benessere sociale ed economico di un Paese.

Al centro di tutto si posiziona il Risk Manager, la cui competenza "nel pianificare a lungo termine, utilizzando un approccio basato sul rischio, consente all'azienda di affrontare le incertezze con maggiore sicurezza e consapevolezza". Anche la tematica delle infrastrutture è strettamente collegata a processi che sono la base del risk management: risk assessment, risk treatment, governance sono infatti soltanto alcuni degli elementi necessari ad affrontare le potenziali conseguenze che le nuove sfide di un mondo in rapida evoluzione sottopone ad aziende e organizzazioni a livello nazionale e internazionale. Dal cambiamento climatico all'Intelligenza Artificiale

Il tema al centro del seminario si è confermato di enorme rilevanza non soltanto per le aziende, ma anche per i singoli cittadini

Generativa, la realtà che ci circonda richiede alle imprese rilevanti investimenti in grado di garantire un processo di adeguamento accelerato. Investimenti che non possono essere affrontati senza che dietro ci sia una solida collaborazione fra pubblico e privato e che ci mette di fronte a una unica soluzione: riunirsi attorno a tavoli di lavoro trasversali per sviluppare collettivamente un efficace sistema Paese. ■

La presidente di Anra, Gabriella Fraire



Eiopa: è necessario diffondere l'assicurazione per rafforzare la resilienza climatica

Negli ultimi 40 anni, la frequenza degli eventi meteorologici estremi a livello mondiale è triplicata, con perdite economiche pari a 270 miliardi solo nel 2023

Eiopa ha commentato positivamente il nuovo Rapporto del Climate Resilience Dialogue, redatto su iniziativa della Commissione europea. L'Autorità di vigilanza europea sottolinea che gli eventi meteorologici estremi degli ultimi anni, dalle alluvioni in Germania alle piogge torrenziali in Slovenia e nel Nord Italia, fino alle ondate di caldo torrido e agli incendi nel Mediterraneo, hanno dimostrato che nessuna regione è al riparo dagli effetti nocivi di un clima che cambia. Le recenti catastrofi naturali non sono incidenti isolati, ma una caratteristica di una nuova realtà climatica.

Negli ultimi quarant'anni, la frequenza degli eventi meteorologici estremi a livello mondiale è triplicata, con perdite economiche pari a 270 miliardi di euro solo nel 2023. Senza un'azione decisa, la traiettoria indica che in futuro ci saranno ancora più disagi e perdite più elevate. Trovare le risposte giuste su come mitigare i cambiamenti climatici e adattarsi ai loro effetti richiede la competenza di un'ampia gamma di settori. Il Rapporto del Climate Resilience Dialogue va nella giusta direzione e mette bene a fuoco le potenzialità dell'industria assicurativa.

Le assicurazioni svolgono, in effetti, un ruolo importante nell'attenuare le implicazioni negative delle

catastrofi a livello macroeconomico e in termini di stabilità finanziaria e fiscale. La capacità di investimento e di sottoscrizione degli assicuratori e le loro competenze nella valutazione del rischio possono fornire nuove risorse, una protezione necessaria e una guida fattibile per affrontare i rischi climatici. Quando le catastrofi si presentano, l'assicurazione limita le perdite e aiuta le economie a riprendersi più rapidamente, riducendo così la pressione fiscale nei Paesi esposti a elevati rischi fisici.

Ciononostante, l'analisi di Eiopa mostra che in Europa è assicurato solo un quarto delle perdite economiche legate alle condizioni meteorologiche e climatiche. Questo grande gap di protezione ha un impatto negativo sull'economia europea e sui suoi cittadini. Poiché le perdite sono destinate ad aumentare, la diminuzione della disponibilità e l'aumento del costo delle assicurazioni non faranno che ampliare il divario di protezione assicurativa, amplificando i costi economici, i rischi sistemici e la pressione fiscale sui governi. Il Rapporto del Dialogue individua la necessità di esplorare attivamente il potenziale di nuovi schemi di collaborazione pubblico-privato, a livello europeo o nazionale. Eiopa sostiene tali partnership, in quanto possono promuovere la prevenzione e l'adattamento ai rischi, ridurre il costo del trasferimento del rischio ex ante e incentivare l'offerta e la domanda di assicurazione.

Sulla base del lavoro svolto in precedenza con la Banca Centrale Europea nell'individuare le opzioni politiche per affrontare i gap assicurativi in caso di catastrofi naturali, Eiopa sta elaborando raccomandazioni concrete sulle caratteristiche principali delle iniziative pubblico-private che possono migliorare l'accessibilità economica delle assicurazioni e ridurre l'onere per i governi nazionali. L'analisi degli schemi pubblico-privati esistenti può informare lo sviluppo di una potenziale soluzione a livello europeo e fornire una spinta in tal senso. ■



Anapa, allarme polizze “cat nat”: i rincari vanno dal 10 al 40%

Anche per le abitazioni private urge uno schema di protezione obbligatorio o semi obbligatorio per tenere sotto controllo i prezzi delle coperture

Mentre l'Emilia Romagna subisce le conseguenze dell'ultima alluvione, sugli assicurati di tutta Italia si abbattano le conseguenze assicurative delle passate intemperie. I rincari annuali delle polizze poste a protezione delle catastrofi naturali e degli eventi naturali (come sono classificate, ad esempio, le grandinate) variano, da compagnia e compagnia, tra il 10 ed il 40 per cento (nelle aree più a rischio del paese). Le polizze costano sempre di più e coprono sempre di meno considerate le condizioni peggiorative, imposte dalle compagnie al momento del rinnovo dei contratti sotto forma di aumento di franchigie e scoperti e limiti dei massimali. La stima viene da Anapa Rete ImpresAgenzia, che ha svolto un'indagine rapida tra i propri associati sul trend tariffario in corso. “Se non si fa qualcosa - sottolinea il presidente nazionale di Anapa **Vincenzo Cirasola** (nella foto) - il rischio molto concreto è che nelle aree più esposte del Paese una fascia sempre più vasta di cittadini e imprese non riesca ad assicurarsi, anche quelli che attualmente sono coperti, proprio mentre lo Stato annuncia il suo ritiro dal ruolo di ‘soccorritore di ultima istanza’ che ha sempre svolto in Italia, non in modo impeccabile peraltro. Il comportamento delle compagnie, seppur tecnicamente giustificabile, non è eticamente giusto per il cliente e sta arrecando un pregiudizio economico anche alle agenzie a causa della perdita di portafoglio. Bisogna intervenire per il bene di tutti”. A giudizio di Anapa, occorre avere

il coraggio di affrontare concretamente la questione nell'unico modo possibile, estendendo alle abitazioni private lo schema pubblico - privato di copertura contro le catastrofi, che il governo ha introdotto a partire dal 2024 limitatamente alle imprese (a giornale in chiusura apprendiamo che il “Milleproroghe” ha rinviato l'obbligo al 31 marzo 2025, ndr). “A differenza di quello che si sente dire in queste ore, l'unica via da seguire per tenere sotto controllo le tariffe è quella di un'assicurazione obbligatoria oppure semi obbligatoria, alla francese, dove le coperture anticatastrofali sono automaticamente incorporate nelle polizze sottoscritte per gli edifici. Soltanto così è possibile sfruttare appieno i vantaggi della mutualità assicurativa, attenuando l'onere stimato dagli attuari nelle zone maggiormente soggette ai fenomeni atmosferici estremi o ai terremoti”. Una conferma di questa impostazione, viene dal tradizionale interlocutore degli agenti assicurativi, l'Ania (l'associazione delle compagnie) che nei giorni scorsi, ha presentato in un convegno una simulazione in cui stima in ben il 60% la potenziale riduzione dei premi assicurativi nel caso di massima penetrazione delle polizze (100%) rispetto ad una bassa penetrazione (10%). Il calcolo è stato fatto sulle coperture aziendali ma sostanzialmente lo stesso discorso può essere declinato anche per quelle private. Sempre al fine di contenere i rincari assicurativi, Anapa chiede poi un'esplicita assunzione di responsabilità da parte dello Stato ad interve-

nire come “assicuratore di ultima istanza” in caso di eventi catastrofici che superino una determinata magnitudo. Oggi, nella legge che ha introdotto la copertura obbligatoria per le imprese, c'è scritto proprio il contrario con la previsione di una spesa massima da parte dello Stato (5 miliardi annuali), ciò che spingerà le assicurazioni verso tariffe più elevate per proteggersi dal cosiddetto rischio “di coda”. In generale, Stato e compagnie dovrebbero ripartirsi i compiti. Al settore assicurativo farebbe capo il risarcimento ex post dei danni e allo Stato il compito di provvedere alla prevenzione con quelle opere infrastrutturali necessarie per mitigare gli effetti di future catastrofi. Oltre a preoccuparsi di concorrere alla costruzione del migliore e più efficiente schema di protezione, la rete degli agenti assicurativi è naturalmente impegnata a fronteggiare l'attuale emergenza nelle regioni più colpite dal maltempo. “Gli intermediari assicurativi - sottolinea Anapa - sono come sempre a fianco dei propri clienti, imprese e famiglie, offrendo la propria consulenza professionale e negoziando con la propria mandante per evitare disdette di polizze. Stanno inoltre mobilitando i periti per svolgere rapidamente le stime dei danni ed invitano le compagnie, ad accelerare il più possibile il risarcimento dei sinistri per alleviare le difficoltà che attualmente vivono molte famiglie ed imprese”. ■



Il contratto autonomo di garanzia: le novità

Due recenti sentenze della Suprema Corte, per puntualizzare conferme e cambiamenti, arricchiscono la discussione sul tema



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

Ritorniamo per l'ennesima volta sull'argomento del contratto autonomo di garanzia, in occasione di alcune recenti sentenze della Suprema Corte, per puntualizzare alcune conferme e novità. Vi sono due sentenze dello scorso ottobre che meritano una approfondita riflessione. Una conferma l'orientamento giurisprudenziale prevalente, che ritiene la rinuncia al 1944c.c. sufficiente a qualificare il contratto come garanzia autonoma. L'altra esclude la possibilità che il contratto autonomo possa essere contrario

a norme imperative.

Riprendiamo il discorso ricordando che il contratto autonomo di garanzia e la fideiussione, pur condividendo alcune caratteristiche, presentano differenze rilevanti. In Italia, l'assenza di una normativa specifica ha lasciato spazio alla giurisprudenza di merito per dare interpretazione alle due forme contrattuali.

Il contratto autonomo di garanzia, particolarmente diffuso in altri Paesi, si distingue preminentemente per la sua indipendenza dall'obbligazione principale. Nel contratto autonomo il garante si impegna a effettuare il pagamento senza poter sollevare obiezioni legate al rapporto tra il debitore principale e il creditore. Spesso, tali contratti includono clausole come "a prima richiesta" o "a semplice richiesta", che assicurano un pagamento più rapido e difficilmente contestabile.

Al contrario, la fideiussione è un contratto di natura accessoria, in cui il fideiussore può sollevare eccezioni relative all'obbligazione principale, incluse difese come il "solve et repete". Questo tipo di contratto richiede quindi un maggiore

coinvolgimento nelle dinamiche dell'obbligazione principale, rendendo più complicato il processo di funzionamento della garanzia.

La distinzione tra queste due forme diventa cruciale in situazioni in cui le clausole di pagamento e il livello di indipendenza del contratto incidono sugli obblighi del garante.

Il prevalente orientamento giurisprudenziale ha più volte confermato che la presenza di clausole come "a prima richiesta" può determinare la natura autonoma del contratto.

Questo scenario sottolinea quanto sia necessaria una regolamentazione più chiara da parte del legislatore.

A parte le recenti citate sentenze, diversi sono i pronunciamenti giurisprudenziali che



In Italia, l'assenza di una normativa specifica ha lasciato spazio alla giurisprudenza di merito per dare interpretazione a due diverse forme contrattuali

hanno ribadito l'assenza del vincolo accessorio che caratterizza il contratto autonomo di garanzia.

La recentissima ordinanza Sez. 3 N. 26363/2024, che vede coinvolta la compagnia inglese China Taiping Ltd conferma tale l'orientamento giurisprudenziale, chiarendo anche che queste attività non sono soggette a mediazione.

A questa conferma va ad aggiungersi anche il contenuto della sentenza n. 26380/2024 (Cassazione sez. I) che ribadisce: "nel contratto autonomo di garanzia, il garante è legittimato a proporre eccezioni fondate sulla nullità anche parziale del contratto base per contrarietà a norme imperative" (p. es. Cass. 31 marzo

2023, n. 9071).

La questione affrontata ricalca per analogia le precedenti. Il giudizio riguardava – allora come oggi – la natura di una polizza fideiussoria stipulata per garantire l'adempimento di un appaltatore.

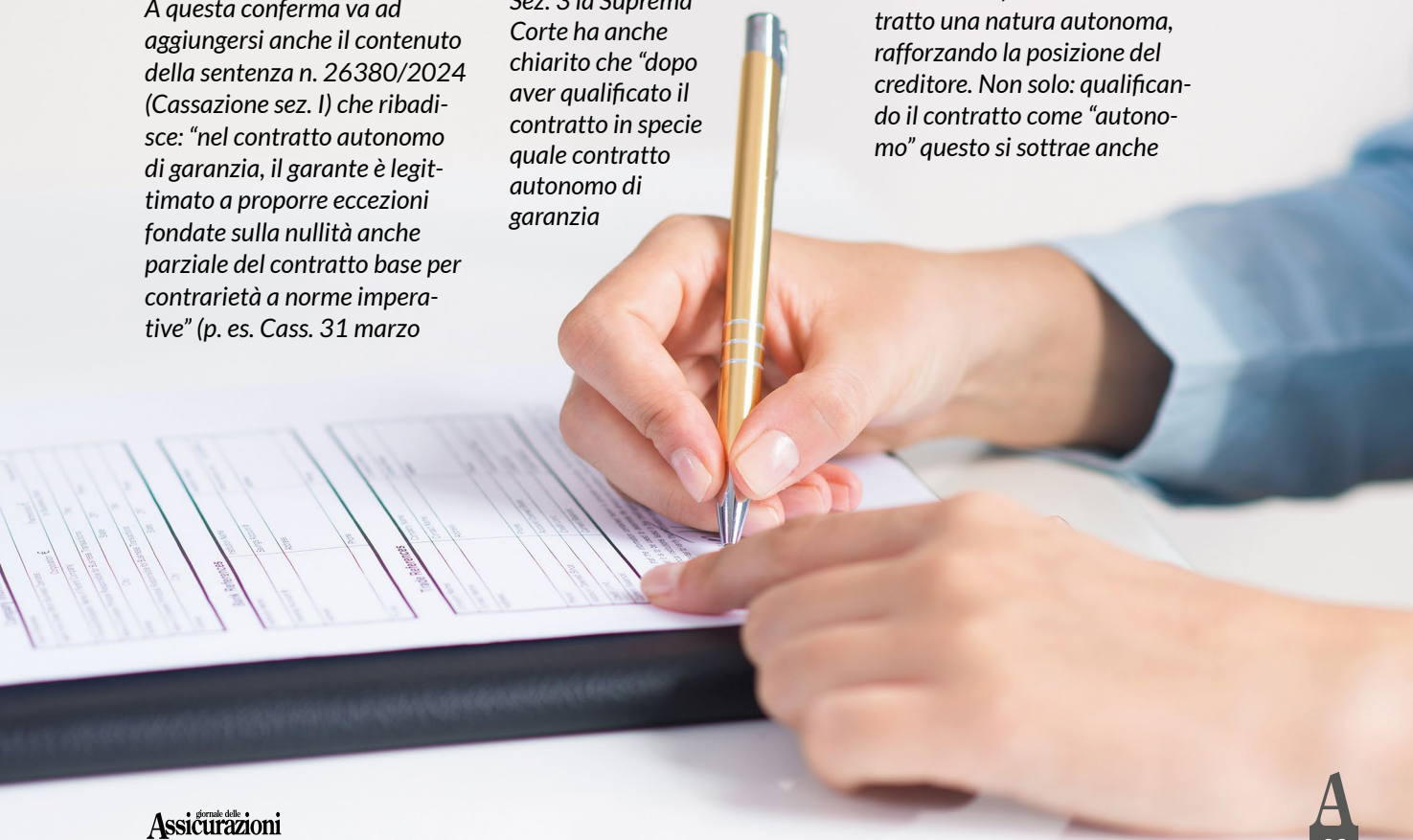
Tuttavia, la Corte di Cassazione è stata chiamata a stabilire se la polizza dovesse essere considerata una fideiussione classica o un contratto autonomo di garanzia.

La Cassazione, anche in questa occasione, esaminate e valutate le differenze tra queste due forme di garanzia, ha accolto la richiesta dell'ente pubblico, confermando la validità della richiesta di escussione qualificando il contratto come autonomo. Anzi, nell'ordinanza 26363/2024 Sez. 3 la Suprema Corte ha anche chiarito che "dopo aver qualificato il contratto in specie quale contratto autonomo di garanzia

atipico, il giudice di merito ha correttamente ritenuto quest'ultimo non annoverabile tra i contratti soggetti all'obbligo di preventivo tentativo di mediazione".

Questa decisione è stata significativa, poiché ha stabilito un principio fondamentale sulle garanzie fideiussorie, chiarendo come la formulazione del contratto possa incidere sui diritti e sulle modalità di escussione del creditore.

La questione rimane centrale: le clausole "a prima richiesta" o "a semplice richiesta" secondo il consolidato orientamento costituiscono un elemento chiave nel distinguere la natura autonoma del contratto. Le Sezioni Unite, per l'ennesima volta, hanno chiarito che tali clausole conferiscono al contratto una natura autonoma, rafforzando la posizione del creditore. Non solo: qualificando il contratto come "autonomo" questo si sottrae anche



Da un punto di vista squisitamente pratico, il carattere autonomo della garanzia, rispetto all'obbligazione principale, rappresenta una evoluzione nella prassi contrattuale

all'obbligo della disciplina sulla mediazione.

Va rilevato che questo approccio articola diversamente i ruoli delle parti coinvolte. Nella fideiussione tradizionale, il fideiussore si obbliga nei confronti del creditore, mentre nel contratto autonomo di garanzia il debitore partecipa attivamente, creando un rapporto a tre. Questa distinzione porta a una diversa gestione delle responsabilità e degli interessi delle parti.

Questa precisazione accompagna anche il ragionamento circa la differenziazione della garanzia contenuta nel contratto. La prestazione contenuta nella fideiussione tradizionale afferisce al rispet-

to dell'adempimento dell'obbligazione contenuta nel contratto principale. La fideiussione autonoma (atipica) invece, assume una natura essenzialmente indennitaria che tende esclusivamente al risarcimento in caso di inadempimento. Da un punto di vista squisitamente pratico il carattere autonomo della garanzia, rispetto all'obbligazione principale, rappresenta un'evoluzione nella prassi contrattuale. Questa consente al creditore di evitare complicazioni legate all'inadempimento del debito ed offre a quest'ultimo una maggiore certezza e rapidità nel recupero del credito. Per contro, diventa sempre più complicato per gli operatori valutare e rilasciare garanzie che si rivelano più onerose in vista di questo orientamento. A questo punto è inevitabile il passaggio che attiene alle valutazioni circa i costi di queste garanzie. Le polizze fideiussorie atipiche, giustamente, sono più onerose in conseguenza della maggiore esposizione del fideiussore rispetto alle pretese del creditore. Di conseguenza hanno una valutazione diversa da parte dei soggetti abilitati

a rilasciarle. In definitiva, laddove ve ne fosse stato ancora bisogno, si conferma che l'inserimento di clausole come "a semplice richiesta e senza eccezioni" dimostra chiaramente che ci si trova di fronte a un contratto autonomo di garanzia.

Nel contratto autonomo, il garante si impegna a pagare su semplice richiesta del creditore, senza poter opporre eccezioni, come stabilito dall'art. 1944 c.c. Questa rinuncia - secondo le interpretazioni consolidate - elimina il vincolo di accessorietà che caratterizza la fideiussione.

La ulteriore rinuncia alle protezioni offerte dagli articoli 1957 e 1939 del Codice civile rafforza ulteriormente l'indipendenza del garante rispetto all'obbligazione principale, generando una forma di contratto autonomo.

Si aggiunga, quale ulteriore elemento di completezza, che la qualificazione giuridica di "garanzia autonoma" esclude l'obbligo del ricorso alla mediazione. Rimane essenziale che ogni rinuncia sia comunque conforme ai principi di liceità e alle norme imperative. ■

È in edicola



ABBONATI!

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

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

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

Visita il sito www.newspapermilano.it

Un nuovo futuro in vista per la distribuzione assicurativa italiana

Secondo una ricerca di Italian Insurtech Association l'Intelligenza Artificiale Generativa rivoluzionerà il settore assicurativo con investimenti crescenti

Per sei compagnie assicurative su dieci l'IA Generativa avrà un effetto significativo o rivoluzionario sulla fase distributiva. Questo è uno dei dati chiave che emerge dalla nuova ricerca "Distribution (Re) Generation: l'impatto dell'IA Generativa sulla distribuzione e gli investimenti attesi" condotta da EY per conto di Italian Insurtech Association, l'associazione senza scopo di lucro che

riunisce imprese attive nel settore assicurativo e non solo. Lo studio si pone l'obiettivo di analizzare se e in che modo i player assicurativi sul mercato stiano incorporando l'IA Gene-

rativa a supporto delle loro attività, di broker e agenti, o del cliente finale, e quali siano i vantaggi e i costi ad essi connessi. La ricerca IIA-EY, condotta tra aprile e agosto 2024, presenta un'analisi dettagliata delle opportunità e criticità nell'adozione dell'IA Generativa e sulle sue attese ed effettive implementazioni, grazie al contributo di circa 25 player assicurativi tra cui compagnie (con una copertura del market share sulla raccolta premi superiore al 40%), Insurtech e broker preminenti nel mercato italiano. I risultati raccolti evidenziano un parziale riserbo nell'adozione di soluzioni di IA Generativa in ambito distributivo e l'attuale assenza di casi concreti di utilizzo già in produzione. Un approccio cautela-

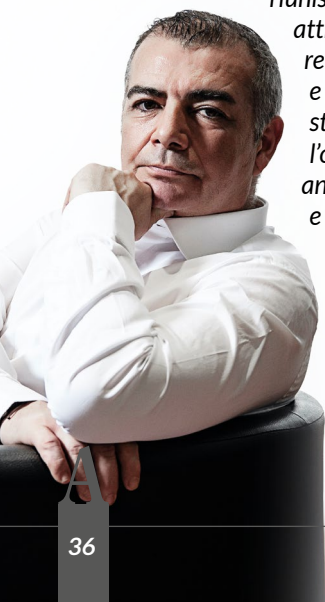
tivo di questo tipo può essere imputato ad una certa resistenza sia culturale sia tecnologica della rete agenziale, all'incertezza normativa e alle difficoltà nel raggiungere un livello di efficacia sufficientemente maturo per l'utilizzo a regime. A fronte di costi ricorrenti e di avvio piuttosto ingenti, infatti, i benefici appaiono chiari ma difficilmente misurabili o raggiungibili nel breve termine.

La necessità di addestrare l'IA Generativa

La principale tendenza che emerge dallo studio condotto è quella che vede il 71% del campione adottare modelli di AI Generativa proprietari presenti già sul mercato quali GPT, Gemini o LaMDA, scelti per questioni di affidabilità e prestazioni. Il 25% preferisce sviluppare in casa solu-

zioni proprie basate su modelli Open Source, mentre il 21% si affida a soluzioni di IA Generativa già pronti all'uso, integrati in applicazioni esistenti.

Commenta **Marco Concordati**, partner Insurance di EY: "In un settore assicurativo in cui l'età media degli agenti si alza, l'Intelligenza Artificiale Generativa emerge come un'opportunità di rinnovamento e attrattività per le nuove generazioni. Nonostante le resistenze culturali e tecnologiche, l'88% dei professionisti del settore prevede un impatto rivoluzionario o significativo dell'IA Generativa, in particolare nel supporto ai clienti, trasformando così gli intermediari in veri e propri co-piloti digitali. Queste tecnologie non solo alleggeriscono il carico amministrativo,



ma forniscono anche suggerimenti e insight preziosi, migliorando l'efficienza e la personalizzazione del servizio. La nostra ricerca evidenzia che l'adozione dell'IA Generativa è ancora agli albori, ma ha il potenziale per rivoluzionare il modo in cui i giovani si avvicinano e svolgono il mestiere di agente assicurativo, rendendolo più accessibile e in linea con le loro competenze digitali".

I costi dello sviluppo dell'IA Generativa

Per quanto riguarda i costi associati allo sviluppo di applicazioni basate su IA Generativa, si può distinguere tra costi una tantum e ricorrenti. Nel primo caso, le voci più impattanti sono quelle legate allo sviluppo e all'integrazione della tecnologia, ma anche sulla formazione del personale. Il 42% si aspetta di spendere più di 100.000 euro solo per le attività legate sviluppo e implementazione, mentre il 54% prevede di spendere tra i 10.000 e i 100.000 euro. Per quanto riguarda i costi ricorrenti, la consulenza esterna e l'assunzione di personale specializzato sono quelli su cui si attende di destina-

re un budget maggiore (rispettivamente il 25% e il 30% prevede una spesa annuale superiore ai 100.000 euro). In relazione all'impatto dell'IA Generativa sui processi interni, il 25% del campione si aspetta un impatto rivoluzionario e un ulteriore 54% un impatto significativo. I principali ambiti riguardano l'ottimizzazione delle attività di compliance e risk, il supporto all'IT durante l'intero ciclo di vita di sviluppo del codice, la possibilità di monitorare, tramite per esempio dashboard interattive, i flussi di cassa e i dati dell'area finance e, non da ultimo, rendere più efficienti i processi relativi alle risorse umane. **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente di IIA (nella foto) dichiara: "Il mercato ha accolto l'introduzione dei Large Language Models e dell'intelligenza artificiale con una rapidità sorprendente, che non si era mai vista in passato, basti pensare che oggi solo una percentuale irrisoria di persone non ne ha mai sentito parlare. Dopo poco più di 12 mesi di hype attorno all'AI Generativa si cominciano a vedere già i primi use cases su molteplici mercati;

per altre tecnologie, come blockchain o IOT, si erano aspettati anni. Questo si traduce anche in ingenti investimenti: secondo i nostri dati il settore insurtech raggiungerà i 50 milioni di euro di investimenti nel 2024 in AI, con una previsione di crescita fino a 90 milioni di euro nel 2025 e 140 milioni di euro nel 2026. Il settore assicurativo ha sempre pagato il dazio di essere visto come macchinoso e superfluo e questo ha comportato una resistenza da parte del consumatore finale. L'AI Generativa rappresenta un passo fondamentale verso un'ottimizzazione dei tempi di lavoro e una maggiore trasparenza per i nostri clienti. Uno degli utilizzi più promettenti di questa tecnologia riguarda proprio la capacità di riformulare la documentazione assicurativa in un linguaggio chiaro e accessibile, aiutando a superare le difficoltà di comprensione dei contratti, e contribuendo a costruire un rapporto di fiducia più solido con i clienti".

Il supporto al cliente: il vantaggio numero uno derivante dall'AI Generativa

Un complessivo 59% si

aspetta un effetto significativo o rivoluzionario sulla fase distributiva, anche se questa si rivela essere la fase della catena del valore su cui ci aspetta un minore impatto rispetto alla gestione dei sinistri e alla sottoscrizione. Gli impatti maggiori vengono percepiti soprattutto nel supporto clienti, dove il 44% degli intervistati prevede un impatto rivoluzionario, complice il fatto di una trasformazione delle modalità di interazione con gli utenti, con possibili miglioramenti di efficienza, personalizzazione e soddisfazione complessiva del servizio. Per i principali player assicurativi, il caso d'uso più rilevante è quello che concerne la capacità di questa tecnologia di riformulare la documentazione assicurativa in un linguaggio più comprensibile (il 28% dei rispondenti lo considera come estremamente rilevante) per i clienti al fine di aiutare a superare le difficoltà di comprensione dei contratti assicurativi, spesso redatti in un linguaggio giuridico complesso, contribuendo così a ridurre l'asimmetria informativa (come più volte sottolineato anche da IVASS) tra chi redige e chi acquista le polizze. ■

GA-GI, gli agenti ridanno fiducia a Serrao: sarà lui il presidente per il prossimo triennio



Federico Serrao, presidente GA-GI

Federico Serrao è stato riconfermato alla guida del Gruppo Agenti Generali Italia. Nel corso del Congresso Straordinario svoltosi a Roma il 25 e 26 ottobre, diventato poi elettivo in corso d'opera, i 640 agenti del gruppo, che sommando le deleghe, ha visto la partecipazione di 991 agenti, hanno riconfermato piena fiducia al presidente Serrao. Il Congresso partito come straordinario, si è poi evoluto in elettivo (con 633 voti a favore e 343 contrari), procedendo nella seconda giornata congressuale di sabato 26 ottobre al rinnovo delle cariche. Nel corso della prima giornata di Congresso, gli associati intervenuti hanno

assistito a una tavola rotonda che ha visto la partecipazione dei principali manager della compagnia che si sono confrontati assieme al presidente, moderati dal professore Carlo Alberto Carnevale Maffé, sulle principali sfide che attendono gli agenti nel prossimo futuro tra climate change, tecnologia, organizzazione aziendale. Prima della tavola rotonda un momento molto di ispirazione è stato l'intervento del coach della nazionale di pallavolo Julio Velasco che ha parlato di mentalità vincente e apertura mentale e di come si arriva alla vittoria giorno dopo giorno. In chiusura della prima giornata, il Congresso ha

rappresentato anche un'importante occasione di confronto con gli altri presidenti di Gruppo della galassia Generali, tra cui Maria Grazia Musto, Antonio Canu, Donato Lucchetta e Roberto Salvi, oltre Jean Marc Segui, Nicolas Paoli e Michel Mirabella. Nel corso della seconda giornata (il 26) si è svolto invece un dibattito molto acceso, che ha visto la partecipazione di circa 50 associati che hanno preso la parola e tra le altre cose, tracciato il contenuto della Mozione Congressuale, approvata a larghissima maggioranza. Il dibattito, e ancor prima la relazione della Giunta uscente, è stata anche l'occasione per ringraziare il presidente storico Vincenzo Cirasola, con ben due ovazioni, soprattutto in occasione del suo intervento. Nel corso delle elezioni Federico Serrao è il candidato che ha ottenuto più voti 456, il 60% in più rispetto al secondo. Entrato in Consiglio Direttivo, Serrao è stato rieletto alla guida del GA-GI con una larga maggioranza: 33 voti a favore e 2 astenuti, e si è riservato di nominare la sua Giunta Esecutiva. "Sono molto soddisfatto di questo risultato che, grazie

all'espressione democratica del voto assembleare ha dato un'indicazione molto chiara - ha dichiarato il presidente **Federico Serrao** -. Ora mi auguro che, nel rispetto delle proprie posizioni, tutti coloro che hanno costituito l'opposizione, contribuiscano concretamente a ricompattare il GA-GI in modo da rafforzare ulteriormente le relazioni industriali con la mandante alla vigilia di un periodo delicato. Come ha fatto l'assemblea congressuale, desidero ringraziare Vincenzo Cirasola per il lungo lavoro svolto e per i successi ottenuti nei suoi 22 anni alla guida dell'associazione che hanno portato il GA-GI a essere un punto di riferimento del mercato italiano" ha concluso Serrao. "Sono molto soddisfatto dell'esito del Congresso. Senza alcun dubbio si tratta del migliore risultato possibile, che è andato oltre le aspettative, e premia il nostro operato. Sono contento che il 'patrimonio del GA-GI' sia stato consegnato alle persone giuste che mi sono state vicine e mi hanno sostenuto sempre durante la mia presidenza, anche in quest'ultimo periodo di turbolenza" ha dichiarato **Vincenzo Cirasola**. ■

Digital transformation: le nuove insidie per agenti e broker

I rischi di responsabilità civile collegati alla digitalizzazione sono al centro dell'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi di CGPA Europe

È stato presentato lo scorso 24 ottobre a Milano, presso l'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.

La pubblicazione è stata realizzata con il contributo dei migliori specialisti in materia di responsabilità civile degli intermediari dei sei principali mercati assicurativi nei quali CGPA Europe è uno dei principali attori (Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna, Belgio).

Presentando l'Osservatorio, **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia ed European Underwriting & Claims Director di CGPA Europe, ha rilevato che "concentrazione del mercato, rischi emergenti, nuovi obblighi assicurativi, aumento dei premi e tecnologie digitali dagli effetti potenzialmente enormi stanno, nel loro insieme, configurando un test difficile per gli intermediari". "Questa prova - ha detto Sapigni - potrà essere superata anzitutto difendendo la loro centralità nella distribuzione con nuove competenze che permettano di sviluppare la capacità di consulenza. Bisognerà, inoltre, costruire modelli distributivi adeguati alle proprie competenze e alle caratteristiche della propria base clienti; incrementare qualità ed efficienza della gestione operativa rivedendo i processi interni in ottica di compliance e di competitività; essere più veloci nel cogliere le opportunità offerte dal

mercato. Sarà anche decisivo capire come funzionano le applicazioni delle nuove tecnologie per metterle al servizio del proprio modello di business".

All'intervento di Lorenzo Sapigni è seguito quello di Patrizia Contaldo, direttore dell'Osservatorio sul mercato assicurativo all'Università Bocconi di Milano, sull'impatto dell'intelligenza artificiale nel settore assicurativo e sugli intermediari. Alle nuove responsabilità degli intermediari nell'operatività della distribuzione è stata dedicata una tavola rotonda, moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore responsabile di Insurance Review, alla quale hanno partecipato: Flavio Sestilli, presidente AIBA; Enzo Sivori, presidente Gruppo Agenti AUA; Jacopo Speranza, vice-presidente ANA-GINA; Giuseppe Suter, presidente Gruppo Agenti Italiana Assicurazioni; Fabio Vetrugno, vice-presidente Zurich; Gaetano Vicinanza, presidente Gruppo Agenti SARA; Luigi Viganotti, presidente ACB.

L'undicesima edizione dell'Osservatorio contiene una comparazione internazionale dell'obbligo di consiglio e consulenza durante il ciclo di vita della polizza e un'analisi di come sta cambiando con il digitale il dovere di diligenza con la necessità di proteggere i dati e garantire la cybersecurity. Riporta inoltre, commentandole, le sentenze dei tribunali europei rilevanti per l'attività degli intermediari e l'evoluzione dello status dei collaboratori degli intermediari nei diversi Paesi. ■

Sala gremita all'Hotel Principe di Savoia di Milano per la presentazione dell'Osservatorio



Le sfide del settore assicurativo al centro della terza edizione di Wide Broker Market

Quasi 300 tra broker, partner e player assicurativi nazionali e internazionali, al dibattito su scenario economico-finanziario, tecnologia e obbligo assicurativo



Gianluca Melani, co-founder & managing director Wide Group

Le forti turbolenze internazionali, che destabilizzano economie e mercati, la vulnerabilità del territorio italiano verso le catastrofi naturali e il settore della Salute affiancato da un mercato assicurativo che si vuole strutturare per rispondere ai bisogni crescenti e mutevoli della collettività, sono state le tematiche protagoniste dei panel. Per le quasi 300 presenze, tra attori del mercato assicurativo e broker Wide Group - giunti per l'occasione a Travagliato (BS) da tutta Italia - la terza edizione di Wide Broker Market ha rappresentato un'occasione di dialogo attraverso due dibattiti per fare il punto sullo scenario globale e le catastrofi naturali, con speaker d'eccezione quali Filippo Cinelli, global head of client & broker relationship management di Generali, Roberto Bairo, direttore distribuzione di Italiana Assicurazioni, Marco Lauria, vice president

EMEA di Swiss Re International e Luca Kovatsch, corporate underwriting Manager di Groupama Assicurazioni.

La bozza del decreto presentata dal Governo sugli eventi catastrofici ha suscitato grande interesse e partecipazione tra gli operatori del settore, favorendo un confronto generale che, secondo tutti gli attori del sistema assicurativo, non era più procrastinabile. L'obiettivo è comprendere i prossimi passi che il comparto assicurativo dovrà compiere per non farsi trovare impreparato. Numerose le considerazioni e domande emerse, sia sui punti della Legge ritenuti migliorabili, sia su quelli già consolidati. Tuttavia, è chiara la convinzione che attesta una giusta direzione verso la quale la normativa, attesa da quasi trent'anni, si sta dirigendo.

Molteplici spunti e approfondimenti su come e quanto la nuova frontiera tecnologica prosegua veloce la sua espansione e pervada diverse aree del settore assicurativo: se già oggi l'intelligenza artificiale rappresenta un valore aggiunto riconosciuto ai servizi delle compagnie, è altrettanto evidente quanto sia un fattore destinato a rivoluzionare il settore assicurativo nei prossimi 10 anni. Al centro della giornata, la figura del broker, a sottolineare l'importanza delle persone e delle competenze professionali, dell'esperienza maturata sul campo e della forza delle relazioni, elementi che ancora fanno la differenza e che - scom-

mettono gli operatori - continuerà a farla, dove gli aspetti di consulenza e relazioni personali dovranno essere implementati per avvicinarsi sempre più ai nuovi bisogni di imprese e privati cittadini. Come di consueto, infatti, l'evento è stato soprattutto un'occasione di confronto e di sviluppo del network tra broker, partner e player assicurativi nazionali e internazionali, con l'intento di favorire la condivisione di progetti e nuove relazioni. **Filippo Farneti**, partner & head of marketplace di Wide Group, ha commentato: "Siamo estremamente felici che la terza edizione di Wide Broker Market abbia messo in evidenza le nuove sfide del nostro settore. Oggi sono richiesti visione e la capacità di dotarsi rapidamente di una struttura efficiente. Siamo convinti che Wide stia andando nella giusta direzione, grazie alle persone che fanno parte del nostro gruppo, alla nostra forza tecnologica e alla strategia di sviluppo che stiamo adottando. Dalla sua fondazione nel 2016, Wide Group ha registrato una crescita straordinaria, arrivando a intermediare premi per 350 milioni di euro, con oltre 420 risorse tra dipendenti e collaboratori, e una presenza capillare sul territorio con 19 sedi in 11 regioni. Questa crescita proseguirà anche in futuro, supportata dalla fruibilità e accessibilità dei prodotti offerti, dalla qualità degli accordi strategici siglati e dalla maggiore specializzazione verticale in vari settori". ■

È in edicola BancaFinanza



ABBONATI!

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

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

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

Visita il sito www.newspapermilano.it

Agenti insieme, uniamo le forze: ora o mai più

Urge condividere le direttrici principali verso le quali indirizzare l'evoluzione del fare assicurazione in Italia



Claudio Demozzi

Presidente nazionale Sna

Da troppo tempo la più grande Associazione di rappresentanza degli Agenti assicurativi, il Sindacato Nazionale Agenti (SNA), è la sola a richiamare l'attenzione dell'industria assicurativa, delle Autorità e degli stessi operatori del settore, sulla necessità di confrontarsi e di individuare, condividendole almeno per grandi linee, le direttrici principali verso le quali indirizzare l'evoluzione del fare assicurazione nel nostro Paese. Solo nei convegni targati SNA si vedono affrontate queste tematiche,

Il Sindacato Nazionale Agenti richiama l'attenzione dell'industria assicurativa, delle Autorità e degli stessi operatori del settore sulla necessità di confrontarsi

con il dovuto supporto scientifico e con la necessaria concretezza. In molti consessi assembleari o convegnistici, ai quali mi accade di partecipare, per lo più organizzati da blasonate Compagnie o da società di consulenza, l'evoluzione della figura professionale dell'intermediario assicurativo rappresentante dell'Impresa, ma soprattutto consulente del cliente, viene sovente presentata secondo una narrazione prestabilita, che non ammette un serio confronto né alcuna possibilità di rettifica. In passato, questo tipo di narrazione, veniva accompagnata, forse per essere presentata come più incisiva, da cupe previsioni sull'estinzione delle piccole Agenzie, sull'avvento di un'intelligenza artificiale in grado di sostituire l'Interme-

diario professionale nella gestione della relazione con il cliente, sul radicale mutamento delle abitudini di acquisto del consumatore che avrebbe comportato l'espulsione dal mercato delle Reti tradizionali in favore delle Compagnie dirette (vendita telefonica ed online). Sappiamo bene quanto tali previsioni si siano dimostrate, alla prova dei fatti, sbagliate. Sorprende al riguardo come invece, al contrario, le rassicurazioni che il Sindacato Nazionale Agenti, ed io personalmente, andavamo diffondendo presso la categoria agenziale abbiano trovato puntuale riscontro storico. Gli Agenti a tutt'oggi intermediano più di 8 polizze su dieci nella RCA, più di sette polizze su dieci in tutti i rami danni diversi dall'Auto e nel segmento Vita

la quota di mercato di questo canale "tradizionale" è in aumento (dati Ivass, anno 2023). Nonostante i pesanti investimenti milionari, che molte imprese assicurative hanno destinato a quei "canali alternativi" che secondo alcune note società di consulenza, forse non del tutto disinteressate, avrebbero soppiantato le Reti professionali nel giro di qualche anno. Per quanto concerne le Compagnie dirette, costate centinaia di milioni di euro anche alle più note Imprese di assicurazioni che operano in Italia, sappiamo come è finita. Dopo anni di roboanti campagne pubblicitarie, tariffe stressate all'inverosimile e politiche di sviluppo che in alcuni casi hanno danneggiato anche gli Agenti operanti per la Compagnia capo-

gruppo, portando a fenomeni di cosiddetto cannibalismo di portafoglio, le Dirette si stanno trasformando in Imprese tradizionali. Stanno cioè costituendo vere e proprie reti di Intermediari, senza troppa distinzione tra agenti, brokers, subagenti, piattaforme digitali e gruppi d'acquisto. Ciò che le distingue dalle più strutturate Compagnie dotate di reti agenziali professionali, è proprio il ricorso a reti di vendita non omogenee, con politica di approccio che a volte può apparire davvero spregiudicata. Salvo qualche eccezione. Per la verità anche le cosiddette Compagnie tradizionali, negli ultimi anni, si sono avventurate verso canali di vendita non professionali, acconsentendo a campagne promozionali che rischiano di svilire, agli occhi del grande pubblico, la complessità, ma anche l'importanza e la rilevanza sociale del contratto assicurativo quale forma di prevenzione, di stabilità economica, di attenuazione dei rischi personali e professionali. Dette campagne, semplificando eccessivamente i concetti e sminuendo la portata di alcuni aspetti contrattuali, rischiano di ostacolare la diffusione di una cultura assicurativa al

passo con i tempi. **Non posso credere che chi progetta e chi finanzia questo tipo di aggressione al mercato, non sia consapevole di tutto ciò.** In sostanza, si tratta di convenire, una volta per tutte, se la polizza assicurativa sia un contratto complesso quanto necessario, che non può essere distribuito al pari di un pacchetto di sigarette, al quale il consumatore può avvicinarsi per il tramite di un consulente professionale che risponde, in prima persona, della coerenza del contratto alle sue effettive necessità. Partendo da questo presupposto, il mondo delle Assicurazioni potrà sedersi intorno a un tavolo e cercare di tracciare la strada migliore, per elevare la qualità dei servizi (non solo dei prodotti) e della relazione tra Produttori e Distributori, tra questi ultimi ed i loro Clienti. Lungo questa strada, tutta da individuare e realizzare, si troveranno le tappe per un serio piano evolutivo degli Agenti, che passa inevitabilmente attraverso l'acquisizione diffusa di spiccate doti imprenditoriali e manageriali, attraverso l'utilizzo di strumenti digitali di Agenzia e la messa in atto di strategie di sviluppo indipendenti, che richiedono necessariamente la piena disponibilità dei dati dei

Clienti, senza vincoli ed ostacoli che sovente vengono posti nei Mandati agenziali o negli Accordi Integrativi aziendali e che oggi appaiono sempre più un'inutile quanto antistorica forzatura. Sono convinto che la nostra epoca, quella attuale, sia la più adatta per promuovere presso gli Agenti ogni forma di condivisione. Solo facendo rete, mettendo in comune le reciproche capacità professionali, anche le micro-agenzie potranno affrontare, con una certa tranquillità, le sfide dei tempi ed in particolare: i gravosi obblighi normativi nell'ambito della compliance, i crescenti oneri amministrativi, le criticità connesse alla gestione e motivazione del personale e delle reti secondarie, l'impegnativa realizzazione di una reale pluralità di offerta (data ormai pressoché per scontata dalla clientela). Se il nostro settore non è più così attrattivo per i giovani talenti, se - sempre più - viene fatto ricorso a strumenti di ingegneria societaria per riuscire ad essere competitivi ed a garantire ai clienti la

necessaria comparazione di prodotto, è perché la figura dell'Agente-imprenditore vive ancora, nonostante gli sforzi della rivendicazione sindacale e di alcune iniziative legislative sovranazionali e nazionali, nel ristretto spazio operativo dei Mandati vecchio stampo, degli Accordi aziendali in pejus e di un rapporto fiduciario (Impresa-Agente) che sempre più spesso è unilaterale, verticistico. È questo il mondo fotografato nell'ANA 2003 e che ancora sopravvive. È questo il mondo che non riesce ad evolvere verso quella figura di Agente imprenditore auspicata da SNA, maggiormente autonomo e libero di organizzare la propria Agenzia secondo le proprie valutazioni manageriali. Mi auguro che SNA (Agenti) e ANIA (Compagnie) sappiano confrontarsi, lealmente, con trasparenza, su questi temi; su un'interpretazione condivisa del mondo attuale e di come sia auspicabile si evolva. Il rinnovo dell'Accordo Nazionale Agenti, ne dovrebbe essere una naturale conseguenza. ■

Solo facendo rete anche le micro agenzie affronteranno con una certa tranquillità le sfide dei tempi

Quale futuro per MGA, broker, insurtech e telematica nel mondo assicurativo?



Marco Contini

Insurance Business Advisor

Negli ultimi anni, il settore assicurativo ha assistito a una trasformazione radicale grazie all'avvento della tecnologia e dell'innovazione. Broker di gestione (MGA), insurtech e telematica stanno ridefinendo il panorama assicurativo, portando avanti cambiamenti che promettono di rivoluzionare il modo in cui le compagnie operano e interagiscono con i clienti. Guardando avanti, è possibile delineare alcune previsioni su come queste tendenze evolveranno nei prossimi cinque anni. Le MGA, i broker saranno gli antesignani della

nuova era della personalizzazione nel mondo Insurance. Le MGA (Managing General Agents) hanno già iniziato a svolgere un ruolo cruciale nel settore assicurativo, fungendo da intermediari tra le compagnie assicurative e i clienti. Nei prossimi cinque anni, il loro impatto è destinato a crescere ulteriormente. Grazie all'uso di tecnologie avanzate e all'accesso a dati dettagliati, le MGA saranno in grado di offrire prodotti sempre più personalizzati, rispondendo alle esigenze specifiche di singoli individui e aziende.

L'analisi dei dati giocherà un ruolo fondamentale nel determinare le politiche assicurative. Le MGA utilizzeranno algoritmi avanzati per analizzare i dati dei clienti, comprese informazioni demografiche, storici di sinistri e comportamenti di acquisto. Questo permetterà loro di creare polizze su misura, migliorando la soddisfazione del cliente e riducendo i rischi per le compagnie.

La tecnologia dell'automazione consentirà alle MGA di ottimizzare i processi amministrativi e di sottoscrizione, riducendo i tempi e i costi associati alla gestione delle polizze. I chatbot e l'intelligenza artificiale saranno utilizzati per interagire con i clienti, rispondere alle domande e guidare il processo di acquisto in modo efficiente. Mentre per l'Insurtech avremo una innovazione che ridefinirà il mercato.

Il settore insurtech ha registrato una crescita esponenziale negli ultimi anni e non mostra segni di rallentamento pur andando incontro a

principi di selezione naturale. Le startup insurtech stanno introducendo innovazioni che stanno trasformando ogni aspetto del settore assicurativo, dalla sottoscrizione alle richieste di risarcimento, anche se non tutte rimarranno in vita nei prossimi 5-10 anni.

L'intelligenza artificiale diventerà un elemento centrale nel processo di sottoscrizione. Grazie alla capacità di analizzare grandi quantità di dati in tempo reale, l'IA sarà in grado di valutare i rischi in modo più accurato e di stabilire premi personalizzati. Questo porterà a una maggiore equità e trasparenza nel settore, riducendo il rischio di frodi e migliorando la redditività delle compagnie assicurative.

La tecnologia blockchain sarà adottata per migliorare la sicurezza delle transazioni e la trasparenza nei processi assicurativi. I contratti intelligenti, che eseguono automaticamente i termini di un accordo quando le condizioni prestabilite sono soddisfatte, ridurranno la necessità di intermediari e accelereranno i tempi di elaborazione delle richieste di risarcimento. Che ruolo avrà infine la telematica associata alla assicurazione?

La telematica, che utilizza dispositivi di monitoraggio per raccogliere dati in tempo reale sui comportamenti di guida, ha già avuto un impatto significativo nel settore delle assicurazioni auto. Nei prossimi cinque anni, ci si aspetta che la telematica evolva ulteriormente, influenzando non solo le assicurazioni auto, ma anche altri tipi di coperture assicurative.

Le polizze assicurative basate sull'uso (UBI) diventeranno sempre più comuni, offrendo premi personalizzati in base ai comportamenti di guida effettivi. Le compagnie assicurative utilizzeranno i dati telematici per monitorare la velocità, la frenata, l'accelerazione e altri parametri di guida, offrendo sconti ai conducenti prudenti e incoraggiando comportamenti di guida più sicuri.

La telematica si espanderà oltre il settore automobilistico, trovando applicazione anche nelle assicurazioni sanitarie. I dispositivi indossabili, come i fitness tracker, raccoglieranno dati sui livelli di attività fisica, sulla qualità del sonno e su altri parametri di salute. Questi dati saranno

utilizzati dalle compagnie assicurative per offrire polizze sanitarie personalizzate e incentivi per uno stile di vita sano.

Guardando avanti, possiamo prevedere alcune tendenze chiave che modelleranno il futuro del settore assicurativo nei prossimi cinque anni:

Integrazione e collaborazione

Le compagnie assicurative tradizionali e le startup insurtech collaboreranno sempre di più per combinare l'esperienza consolidata con l'innovazione tecnologica. Questa sinergia porterà a una maggiore efficienza operativa e a nuovi modelli di business.

Esperienza cliente migliorata

L'attenzione si sposterà sempre più verso l'esperienza del cliente. Le compagnie assicurative investiranno in tecnologie che semplifichino il processo di acquisto e gestione delle polizze, offrendo un servizio clienti più rapido e personalizzato.

Sostenibilità e responsabilità sociale

La sostenibilità diventerà una priorità per il settore assicurativo. Le compagnie si impegneranno a ridurre l'impatto ambientale e a promuovere pratiche sostenibili, sia internamente che attraverso i prodotti offerti ai clienti.

Nuove forme di copertura

Con l'evoluzione della tecnologia, emergeranno nuove forme di copertura assicurativa. Ad esempio, l'assicurazione per i veicoli a guida autonoma, le polizze per i droni e le coperture per i rischi cibernetici diventeranno sempre più rilevanti.

Il futuro del settore assicurativo è quindi segnato da una profonda trasformazione guidata dalle MGA, dai broker, dall'insurtech e dalla telematica. Nei prossimi cinque anni, assisteremo a un'ulteriore integrazione della tecnologia, a una maggiore personalizzazione delle polizze e a un'attenzione crescente verso l'esperienza del cliente. Le compagnie assicurative che riusciranno a innovare e ad adattarsi a queste nuove dinamiche saranno in grado di prosperare in un mercato in continua evoluzione. ■

“Il nostro compito è rafforzare la protezione su cittadini e imprese”

Signorini: “Le norme sull’assicurazione catastrofale introdotte dalla Legge di bilancio 2024 sono un significativo passo avanti”



Luigi Federico Signorini

Presidente Ivass

Lo scorso 7 novembre il presidente dell'Ivass Luigi Federico Signorini ha preso parte all'Insurance Summit organizzato da “Il Sole 24 Ore”. Nel rivolgere un saluto ai partecipanti, ha colto l'occasione per qualche considerazione su tre fra i temi di maggior rilievo per il mondo delle assicurazioni. Il primo riguarda l'allineamento delle scadenze e la gestione della liquidità.

Il lungo periodo di tassi molto bassi e di liquidità ultra-abbondante, cui ha fatto seguito la crescita dei tassi d'interesse attuata dalla BCE per contrastare l'impennata inflazionistica, hanno avuto, come tutti voi sapete, un effetto significativo sulla gestione dell'assicurazione vita. La fase di crescita dei tassi ha determinato, da un lato, il formarsi di minusvalenze sui titoli detenuti; dall'altro, un aumento dei riscatti delle polizze e un rallentamento della sottoscrizione di nuovi contratti. Parte dei sottoscrittori ha infatti preferito spostare i propri risparmi su altre forme di risparmio, che offrivano rendimenti maggiori e venivano ritenute ampiamente sostituibili ai prodotti assicurativi. Di fronte alla potenziale tensione derivante da questi sviluppi, il sistema assicurativo italiano si è nel complesso dimostrato robusto. Un singolo caso patologico è stato risolto grazie a un intervento tempestivo delle autorità e alla costruttiva collaborazione del sistema assicurativo e bancario. (Colgo anzi l'occasione per confermare che l'operazione procede

regolarmente; a conclusione del progetto, il portafoglio residuo sarà distribuito fra le compagnie che vi hanno partecipato).

Il nuovo cambiamento di segno della politica monetaria seguito alla discesa dell'inflazione ha invertito, o comunque attenuato, questi fenomeni. Con tutto questo, è necessario continuare a rafforzare il presidio della liquidità e del rischio di tasso nelle gestioni vita. È bene che le strategie, le prassi commerciali e il risk management ne tengano sempre conto. Per offrire un prodotto competitivo la componente assicurativa deve essere adeguatamente valorizzata. Nelle clausole sui riscatti, i contratti devono coniugare flessibilità e realismo.

Gli accordi di distribuzione devono preservare incentivi corretti. È essenziale valutare bene il grado di liquidità delle passività.

Abbiamo più volte richiamato l'attenzione anche sull'opportunità di adeguamenti normativi. Salutiamo con favore l'istituzione – nella legge di bilancio 2024 – del Fondo Assicurativo Vita, la cui attuazione è in corso. Si do-

vrà continuare a riflettere sulle precise condizioni a cui legare il regime civilistico e fiscale di favore dei contratti assicurativi. Dal canto nostro, siamo intervenuti sulla normativa secondaria. Recentemente abbiamo sottoposto a un secondo giro di consultazione la revisione della regolamentazione delle polizze di ramo terzo "linked" e delle gestioni separate. Confidiamo di emanare il provvedimento definitivo in tempi brevi. Le ultime vicende hanno anche contribuito a mettere in luce, se ve ne fosse stato bisogno, i limiti della normativa contabile sulle assicurazioni, disorganica e risalente nel tempo. Come si sa, nel settore assicurativo sono redatti tre bilanci, uno a fini civilistici, uno a fini prudenziali e uno in conformità con i principi contabili internazionali: il che genera non solo oneri amministrativi aggiuntivi, ma in ultima analisi anche una rendicontazione insoddisfacente, che produce informazioni mal confrontabili tra loro, e tra l'altro è stata all'origine di ripetuti interventi normativi ad hoc. Crediamo necessario riformare quanto prima in modo organico le norme contabili sulle compagnie assicurative attraverso il passaggio dai principi locali a quelli internazionali; mi sembra che anche l'industria ormai condivida questa convinzione. Bisognerà adottare tutti gli accorgimenti necessari per un passaggio che crei il minimo di problemi. Ne abbiamo recentemente parlato in un'utile occasione di confronto con gli addetti ai lavori. Lo scorso anno mi ero soffermato sui rischi da

catastrofi naturali e sull'opportunità di affiancare all'intervento pubblico un maggior ruolo per l'assicurazione privata. Le norme sull'assicurazione catastrofale introdotte dalla Legge di bilancio 2024 sono un significativo passo avanti (a giornale in chiusura apprendiamo che il "Milleproroghe" ha rinviato l'obbligo al 31 marzo 2025, ndr). Esse segnano l'avvio di un mutamento di impostazione: da un approccio soprattutto "ex post", cioè attuato dopo l'evento (in tempi, forme ed entità che non si conoscono in anticipo), a una maggiore attenzione alle attività di prevenzione e mutualizzazione dei rischi, e alle esigenze di un ristoro tempestivo e certo e di una ripartenza immediata delle attività economiche. È importante lavorare perché l'attuazione della legge persegua pienamente questi obiettivi. È in corso di definizione il Decreto interministeriale attuativo, che individua tra l'altro con esattezza i soggetti tenuti all'obbligo assicurativo, gli eventi catastrofali da assicurare, i criteri per individuare la capacità di assunzione del rischio da parte delle compagnie. Molto dipende dai dettagli. Su tutti gli aspetti di nostra competenza abbiamo fornito e forniamo ai Ministeri interessati contributi tecnici e pareri. Presupposti per il successo della riforma sono sostenibilità tecnica dal lato dell'offerta, piena accessibilità dal lato della domanda. Un'ampia diffusione effettiva della copertura è necessaria per il concreto esplicarsi dei meccanismi di mutualità. Saranno assolutamente essenziali

È necessario riformare quanto prima in modo organico le norme contabili sulle compagnie attraverso il passaggio dai principi locali a quelli internazionali

rapidità ed efficienza operativa nella fase di accertamento e liquidazione del danno. Questa è una sfida che le compagnie devono raccogliere, anche attrezzandosi per rispondere efficacemente sul piano organizzativo alle emergenze; si dovrà sfruttare l'esperienza pratica degli eventi degli ultimi tempi, purtroppo frequenti, e al tempo stesso prepararsi bene all'ampliamento della platea degli assicurati. Solo un cenno, per finire, a un tema suggerito da uno dei fenomeni strutturali più cospicui dei nostri tempi, l'invecchiamento della popolazione.

Proteggere una popolazione che invecchia dai rischi di non autosufficienza è un obiettivo che ha un rilievo sociale non minore di quello delle catastrofi naturali; come quello, rappresenta anch'esso per il mondo assicurativo un importante oggetto di riflessione strategica.

Stiamo affinando le nostre analisi in merito, con l'aiuto del mondo accademico, dell'industria e della sua associazione di categoria, nonché di altre istituzioni. Dobbiamo anche valutare insieme se e in che modo è possibile migliorare le sinergie tra l'azione pubblica e l'offerta di mercato. Siamo aperti a ogni contributo. ■

Le nuove aule, più brevi e più coinvolgenti

Prendono corpo, complice la riduzione quantitativa del tempo di formazione, nuove soluzioni di confronto



Franco Amicucci

Presidente di Skilla

La modalità di fare aula, nelle aziende, sta evolvendo. Aule sempre più brevi, meno frontali ma esperienziali e partecipate, integrate prima e dopo con modalità digitali ed altre metodologie, verso quella che viene comunemente definita modalità blended. In molte realtà questa evoluzione è già iniziata. La riduzione quantitativa del tempo di formazione in aula è ormai radicale. Classici corsi d'aula di tre giorni, integrandosi con altre modalità di

Oggi, i classici corsi di tre giorni, integrandosi con altre modalità di formazione, possono essere concentrati in un'unica giornata. Meno tempo, ma più qualità, non più lezioni noiose, ma centralità delle esperienze

formazione, possono essere concentrati in un'unica giornata. Meno tempo, ma più qualità, non più lezioni noiose, ma centralità delle esperienze. L'aula prende forme diverse, si trasforma di volta in volta in palestra formativa per allenare le persone sulle competenze critiche utilizzando la metafora del linguaggio sportivo, in convention formative per grandi numeri utilizzando i linguaggi dello spettacolo per presentare contenuti forti in modo innovativo, in laboratorio teatrale o in laboratorio progettuale. Si sta integrando con l'e-learning, l'auto-apprendimento, il coaching. Nelle aziende se ne faranno meno, ma luoghi speciali ospiteranno le nuove aule: castelli ed

abbazie, librerie storiche e musei, agriturismi, centri benessere, borghi medioevali. Ma per raggiungere elevati standard di qualità l'aula dovrà ripensarsi, guardarsi intorno, integrarsi. Una molteplicità di fattori spinge verso un cambiamento della gestione d'aula. Alcuni legati ai nuovi scenari organizzativi, altri indotti dall'ondata tecnologica e dall'affermarsi di nuovi linguaggi che rendono obsolete le tradizionali aule. Il fattore tempo e il fattore costi rappresentano due risorse sempre più strategiche per le organizzazioni. Assentarsi dal lavoro per più di uno, due giorni è ormai problematico, in particolare per le imprese disloca-

te su più unità, a volte distribuite su tutto il territorio nazionale o con una presenza multinazionale. I tradizionali modelli d'aula sono prevalentemente basati sulla docenza classica. Intendendo per questa una docenza ancorata al modello scolastico, del professore e degli allievi, del detentore del sapere e di chi ascolta e prende appunti. Nella formazione degli adulti questa modalità, ancora molto diffusa per le naturali inerzie al cambiamento, è ormai palesemente inefficace. La ricerca di metodi attivi in aula per accentuare la dimensione esperienziale si è ormai affermata. Grazie a simulazioni e simulatori, role play, giochi didattici, project

work, le aule evolvono sempre più in palestre formative e laboratori progettuali.

Con l'avvento del digitale l'aula finalizzata all'erogazione di informazioni non ha senso, si riesce a svolgere meglio questa funzione in modalità digitale, perché qui l'informazione può essere codificata, strutturata, formalizzata con efficacia ed utilizzata quando serve.

L'aula si riposiziona invece nello spazio privilegiato del faccia a faccia tra docenti e colleghi, che è quello dell'affrontare insieme problemi, sviluppare progetti, esercitarsi. Diventa più calda. Diventa più utile.

Anche l'aula è poi rigenerata e innovata con il digitale. È ormai normale utilizzare in aula filmati, microlearning object e connessioni a informazioni ed esperienze presenti nelle reti virtuali, interne ed esterne.

Acquisita la consapevolezza che la forma-

zione delle persone deve essere continua, il momento dell'aula rappresenta solo una tappa di un processo di apprendimento che si avvale di molteplici metodologie e luoghi di apprendimento, dove la dimensione digitale è sempre più componente essenziale, insieme all'apprendimento tra pari e l'apprendimento on the job, sul luogo di lavoro. In questo nuovo scenario, come evolve il ruolo del classico formatore d'aula? Il potere del docente che basa la sua autorità sul potere della conoscenza, nei nuovi contesti digitali perde completamente il suo valore, perché la conoscenza è distribuita in un'infinità di luoghi virtuali. Sarà ancora indispensabile per il learner che non ha strumenti e cultura per navigare tra le infinite opportunità della rete, ma fino a quando? Le rivoluzioni a cui stiamo assistendo nella società dell'informazione, richiedono

un profondo ripensamento del ruolo del docente classico, anche in azienda, dove per decenni la figura dominante è stato il docente con slide e lavagna luminosa prima e con videoproiettore poi, fino al docente, sempre con slide, ma in videoconferenza. Sono richieste nuove competenze, come il trattamento delle informazioni, dalla ricerca alla loro selezione, aggregazione, sviluppo, erogazione, e specifiche competenze di didattica dell'apprendimento nell'era dell'intelligenza artificiale. Il nuovo docente dovrà spostare sempre più l'attenzione dal trasferire informazioni e nozioni da far memorizzare, nozioni scomposte in semplici concetti e procedure lineari, al porre al centro capacità concettuali e analitiche di alto livello che il soggetto deve mostrare di saper applicare e adattare in diversi contesti. Non scomparirà certamente il suo dominio disciplinare, il suo bagaglio culturale e informativo, ma questo, più che erogarlo nella classica lezione, dovrà saperlo codificare, trasformare in una molteplicità di linguag-

gi medial (e-book, tutorial, simulatori, filmati personali, esercitazioni, casi) da depositare negli ambienti cloud aziendali, per far sì che i suoi allievi ne possano fruire secondo strategie didattiche stabilite, liberamente o con sequenze graduali. Con queste modalità non verrà meno, anzi si potenzierà, il rapporto umano, l'interazione con le persone in apprendimento, perché il tempo liberato dalla lezione frontale lo potrà trasformare in tempo da dedicare all'interazione, allo studio dei casi o simulazioni quando potrà interagire collettivamente. Il docente evolverà sempre più verso il ruolo di coach di apprendimento, esalterà il suo ruolo maieutico, sia nei confronti del gruppo che degli individui. Gli attuali docenti della scuola, dell'università ed i formatori aziendali, dovranno sempre più essere attori protagonisti del nuovo processo di apprendimento nell'era digitale, e ciò sarà possibile solo acquisendo le competenze, il mindset, la cultura dei nuovi mondi. ■

Il nuovo docente dovrà spostare sempre più l'attenzione dal trasferire informazioni e nozioni da far memorizzare al porre al centro capacità concettuali e analitiche di alto livello

Con il progetto Life ADA di Unipol, 38mila agricoltori a formazione per affrontare i rischi climatici

A fine ottobre presso la sede del Parlamento Europeo a Roma si è tenuto l'evento di chiusura di Life ADA (ADaptation in Agriculture), un progetto partito nel 2020 che vede la sinergia tra pubblico e privato con l'obiettivo di aumentare la resilienza del settore agricolo, attraverso lo sviluppo di strumenti di conoscenza e pianificazione che le forme aggregate di produttori e agricoltori possano utilizzare per adattarsi ai cambiamenti climatici.

All'evento, dal titolo "Il clima cambia, l'agricoltura risponde - Life ADA: reagire ai cambiamenti climatici" hanno partecipato importanti Autorità e rappresentanti di Associazioni e aziende:

On. Dario Nardella, Commissione per l'agricoltura e lo sviluppo rurale del Parlamento Europeo, Butch Bacani, Responsabile del settore assicurativo dell'UNEP, Blaz Kurnik, Capo del Gruppo per gli Impatti dei Cambiamenti Climatici e l'Adattamento presso l'Agenzia Europea per l'Ambiente, Matteo Laterza, Amministratore Delegato UnipolSai Assicurazioni, Simona Caselli, Presidente dell'Areflh, di Granlatte Soc. Coop. e di CRPA, Cristiano Fini, Presidente CIA - Agricoltori Italiani, Cristian Maretti, Presidente Legacoop Agroalimentare Nord Italia, Giuseppina Felice, Responsabile Settore Competitività delle imprese e Sviluppo dell'innova-

zione della Regione Emilia-Romagna, Giancarlo Righini, Assessore Bilancio, Programmazione economica, Agricoltura e sovranità alimentare, Caccia e Pesca, Parchi e Foreste della Regione Lazio.

"Il settore agroalimentare, fondamentale per il funzionamento dell'economia italiana, presenta oggi un elevato grado di fragilità in conseguenza della sua crescente esposizione agli eventi climatici - afferma **Matteo Laterza**, Amministratore Delegato UnipolSai Assicurazioni -. Con il Progetto LifeAda si è voluto affrontare questa criticità puntando, in particolar modo, sulla continua interazione tra compagnie di assicurazione ed

operatori del settore agroalimentare, come principale abilitatore che favorisca un crescente adattamento delle imprese agricole alle conseguenze del cambiamento climatico. Si tratta di un progetto ad elevata complessità - conclude Laterza - che abilita il ruolo sociale delle assicurazioni ma che, al contempo, richiede l'impegno di tutto il sistema finanziario e, secondo una logica di partnership pubblico privato, di tutto il settore pubblico, con particolare riguardo al ruolo delle Regioni".

Life ADA si basa appunto sull'implementazione di un modello innovativo di partenariato pubblico-privato tra un'assicurazione, la Pubblica Ammini-

strazione (Regioni), le Istituzioni tecnico-scientifiche, le ONG e forme aggregate di produttori (consorzi o cooperative).

I principali obiettivi dell'iniziativa, basata su un budget totale di quasi 2 milioni di euro, co-finanziato dalla UE per circa la metà dell'importo, sono i singoli agricoltori e le Organizzazioni di Produttori in tre filiere agroalimentari: lattiero-casearia (Parmigiano Reggiano), vitivinicola, ortofrutticola.

Il progetto - che ha coinvolto UnipolSai Assicurazioni come capofila e partner quali ARPAE Emilia-Romagna, Cia-Agricoltori Italiani, CREA Politiche e Bioeconomia, Festambiente, Legacoop Agroalimentare Nord Italia, Leithà e Regione Emilia-Romagna - è stato implementato inizialmente in Emilia-Romagna e successivamente esteso a tutta l'Italia replicandola prima in Veneto, Toscana e Lazio.

Con le varie iniziative, quali articoli, video, workshop, incontri istituzionali

dei partner sono stati raggiunti, sul territorio nazionale e internazionale, circa 600.000 soggetti (tra cui agricoltori, consorzi, cooperative, agronomi, zootecnici, economisti agrari, istituzioni pubbliche, agrometeorologi, etc).

Circa 1.600 utenti, agricoltori e organizzazioni di produttori agricoli, hanno utilizzato l'ADA Tool ovvero uno strumento per la definizione del proprio piano di adattamento ai cambiamenti climatici con azioni che contrastino e/o sfruttino le mutate condizioni climatiche.

Sono 38.000 i soggetti, tra agricoltori, consorzi, cooperative, agronomi, zootecnici, tecnici e studenti, che hanno usufruito del percorso formativo composto da 10 webinar (7 tecnici e 3 di scambi di buone pratiche), video-lezioni peer to peer e podcast della serie AgriFuturo, tutto fruibile sul sito di progetto www.lifeada.eu.

Sono state fornite, in particolare, importanti conoscenze in merito a mappe di pericolo e scenari

climatici, la prevenzione e gestione del rischio, gli impatti economici dell'attuazione di interventi di adattamento al cambiamento climatico. La Regione Emilia-Romagna, in particolare ha adottato un approccio innovativo, in 3 bandi di investimento per una dotazione finanziaria complessiva di quasi 46 milioni di euro, riconoscendo, a parità di punteggio, una precedenza a chi ha dimostrato di dotarsi di un piano di adattamento ai cambiamenti climatici. In particolare, Life ADA ha trasferito conoscenze ai produttori sugli scenari climatici e sulla gestione dei

rischi e delle misure di adattamento per migliorare la capacità degli agricoltori ad affrontare i rischi climatici attuali e futuri.

Ha inoltre costruito strumenti adeguati di supporto al loro processo decisionale nella definizione di piani di adattamento efficienti a livello di azienda agricola e di filiera, promuovendo un approccio innovativo da parte dell'assicurazione per rafforzare la capacità di riduzione del rischio climatico al fine di mantenere l'assicurabilità degli agricoltori a lungo termine, nonostante l'aumento dei rischi catastrofici e sistemici.■

Life ADA ha trasferito conoscenze ai produttori sugli scenari climatici e sulla gestione dei rischi



Generali ha siglato il Protocollo “Tolleranza Zero” contro le violenze e le molestie sul lavoro

Prima tra le compagnie assicurative italiane a sottoscrivere l'impegno che rappresenta un ulteriore progresso nel percorso verso le reali pari opportunità



Anna Nozza

Generali annuncia la sottoscrizione del “Protocollo contro ogni atto di violenza e/o molestia di genere”; un accordo innovativo, sviluppato insieme alle organizzazioni sindacali nell’ambito della Commissione Paritetica Pari Opportunità, volto a prevenire e contrastare i comportamenti inappropriati all’interno dell’ambiente lavorativo. La commissione paritetica, nata all’indomani del conseguimento da parte di Generali Italia della Certificazione di Parità di Genere rilasciata da

Rina, rappresenta un ulteriore progresso nel percorso di Generali verso le pari opportunità. In quest’ottica e come primo atto ufficiale, la commissione ha firmato un protocollo che definisce in modo chiaro le condotte non tollerate e/o vietate all’interno della compagnia, stabilendo al contempo le modalità di contrasto necessarie per garantire un ambiente di lavoro libero da qualsiasi forma di violenza, molestia o discriminazione.

Il protocollo, in particolare, ribadisce in Generali una politica di “Tolleranza Zero” contro le violenze e molestie di genere sul lavoro, assicurando inoltre per tutti i dipendenti percorsi di formazione sui temi oggetto dello stesso, misure di protezione e prevenzione di tali comportamenti, processi di segnalazione puntuali e gestione delle segnalazioni efficaci, nonché le eventuali azioni disciplinari.

Anna Nozza, country chief people & organization officer di Generali Italia, ha dichiarato: “È fondamentale per noi promuovere una cultura aziendale basata sul rispetto e sulla collaborazione, e per questo ci impegniamo a prevenire e affrontare ogni situazione che

possa mettere a rischio il benessere dei nostri dipendenti. Siamo orgogliosi di dare nuovo impulso alla Commissione Pari Opportunità e di promuovere il nuovo protocollo contro le violenze e le molestie sul luogo di lavoro. In questo modo ribadiamo il nostro impegno a garantire un ambiente di lavoro etico, inclusivo e sicuro per tutti i nostri dipendenti, facendo un ulteriore progresso nel percorso di Generali verso delle reali pari opportunità”. L’impegno della commissione aziendale per le Pari Opportunità non riguarda solo le questioni di genere, ma si estende a tutti gli aspetti della diversità, come età, etnia, orientamento sessuale e disabilità. In quest’ottica, sono già state programmate ulteriori attività da affrontare negli incontri dei prossimi mesi. ■

“Abbiamo ribadito il nostro impegno a garantire un ambiente di lavoro etico, inclusivo e sicuro per tutti i nostri dipendenti”

Sono identità, coesione e partecipazione le radici del futuro di Gruppo Assimoco



Ruggero Frecchiami

Il 23 ottobre, presso il Teatro Manzoni di Milano, si è tenuto l'evento 'Le radici per il nostro futuro. Identità, coesione e partecipazione', dedicato ai collaboratori e alle collaboratrici del Gruppo Assimoco. È stata un'importante occasione di riflessione e confronto sui valori che guidano l'azienda e sul suo ruolo strategico nel contesto della cooperazione, dell'associazionismo e del Terzo settore.

L'evento ha voluto mobilitare i partecipanti verso il valore dell'economia sociale, e dimostrare come questo si inserisce all'interno degli attuali processi trasformativi. Raggiungere un modello di business cooperativo è una sfida che Assimoco è pronta a sostenere, come ribadito dal direttore generale **Ruggero Frecchiami**: "La coerenza culturale si costruisce nel tempo. Condividiamo l'importanza della centralità della persona e il concetto del 'prendersi cura' con il mondo della cooperazione, dell'associazionismo e del Terzo settore. Il nostro è un mestiere nobile e richiede responsabilità e, per riuscire a proporre servizi che vadano incontro alle esigenze delle persone, dobbiamo essere in sintonia con il mondo in cui ci muoviamo e a cui ci rivolgiamo". Il momento saliente della giornata è stato il richiamo all'importanza di abilitare lo sviluppo dell'economia sociale attraverso

la protezione degli attori che operano in quest'ambito. Questa missione rappresenta non solo un'opportunità di sviluppo unica, ma anche un motivo di orgoglio per il Gruppo, che supporta un nuovo modello di business a favore di cooperative, associazioni ed enti del Terzo settore.

L'evento ha offerto ai dipendenti e alle dipendenti di Assimoco l'opportunità di ascoltare storie straordinarie di successo, sfide superate e visioni per il futuro. È stato inoltre ribadito l'impegno per la costruzione di un futuro più equo e solidale, rappresentando, non solo un momento di celebrazione, ma un invito al lavoro collettivo per la realizzazione di una visione condivisa di crescita sostenibile e responsabile.

Nel corso dell'evento sono intervenuti Martin Beste, amministratore delegato di Gruppo Assimoco; Ruggero Frecchiami, direttore generale; Mirella Maffei, responsabile Business development & Finance e vicedirettore generale; Alessia Borrelli, responsabile Persone Cultura e Sostenibilità del Gruppo; Elisabeth Cellie, direttore sviluppo commerciale; Luca di Lorenzo, responsabile sviluppo cooperazione, terzo settore e consumo responsabile; Maria Grazia Campese, presidente della cooperativa sociale Spazio Aperto Servizi e di Amapola Impresa Sociale e membro del Cda di Abitare Sociale Metropolitano, Chico Mendez e Federsol; Paolo Venturi, Direttore di AICCON (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Nonprofit); Emilio Casalini, giornalista, conduttore radiofonico e scrittore; Alessandro Seminati, direttore CSVnet (Centro Servizi Volontariato).

Gruppo Assimoco esprime il suo ringraziamento agli ospiti che hanno preso parte alla giornata, contribuendo con i propri racconti e con la propria visione. Un sentito grazie va al direttore generale di Confcooperative, **Fabiola Di Loreto**, che ha ribadito l'importanza della collaborazione con Gruppo Assimoco e del ruolo fondamentale che svolge la cooperazione: "Si tratta dell'unico valore riconosciuto a livello istituzionale proprio per la sua funzione sociale e, in quanto tale, non può essere trascurato. Le cooperative hanno il compito di 'prendersi cura' e senza questo ruolo aumenterebbero le disparità nel mondo". ■



Allianz Italia Talent Program Benvenuti!



Foto di gruppo per i giovani selezionati per la nuova edizione dell'Allianz Talent Program

Al via la nuova edizione dell'Allianz Talent Program

Il programma abbina la partecipazione al Master in Finance, Insurance and New Technologies e unisce alta formazione e professionalità nel business assicurativo

Si è tenuta ad inizio ottobre, nell'Auditorium della Torre Allianz a Milano la giornata di apertura della nuova edizione dell'Allianz Talent Program in Finance, Insurance and New Technologies, il Graduate Program esclusivo di Allianz, la compagnia di assicurazione guidata dall'amministratore delegato Giacomo Campora. L'evento si è svolto a pochi giorni dalla festosa cerimonia di chiusura della precedente edizione con la consegna dei diplomi di Master a 19 partecipanti e che ha visto la partecipazione di Maurizio Devescovi Direttore Generale di Allianz, Letizia Barbi Direttore Risorse Umane di Allianz S.p.A., Roberta Morici Head of Educational Services del Cefriel e Daniele Marazzina Direttore Scientifico del Master e Professore

Ordinario del Politecnico di Milano, oltre alla presenza di tutti i responsabili e tutor aziendali dei giovani.

L'Allianz Talent Program offre gratuitamente alle ragazze ed ai ragazzi selezionati un Master universitario di II livello in Finance, Insurance and New Technologies della durata di due anni - co-progettato dal Politecnico di Milano, da Cefriel e da Allianz - e contemporaneamente l'assunzione negli uffici direzionali di Allianz, Allianz Bank Financial Advisors ed AGCS con contratto di apprendistato di alta formazione e ricerca.

Venticinque giovani, provenienti da tutt'Italia, sono stati selezionati per la nuova edizione del programma dedicato al Fintech mentre gli scorsi

anni sono state realizzate anche tre edizioni focalizzate sui Big Data. Complessivamente hanno partecipato all'Allianz Talent Program 145 giovani, con un'equa proporzione tra maschi e femmine, e provenienza da diverse regioni italiane.

Letizia Barbi, direttore delle Risorse Umane di Allianz ha dichiarato: "Siamo molto lieti di celebrare l'inizio di una nuova edizione dell'Allianz Talent Program, esperienza in cui crediamo fortemente. Allianz punta da sempre sul talento dei giovani e sul ritorno in innovazione e motivazione che la loro presenza promuove nella nostra organizzazione. Questo programma si inserisce strategicamente in una serie di iniziative uniche e sostenibili che rinnoviamo ogni anno per promuovere il merito negli studi, tra cui il progetto Dualità Scuola-lavoro e le borse di studio per gli studenti più meritevoli, tra i figli di dipendenti o agenti, fino alla laurea. Le ragazze ed i ragazzi che da oggi iniziano questo importante percorso con noi, a cui auguriamo ogni successo, potranno apprezzare l'esperienza nella nostra azienda anche grazie alle molteplici iniziative di welfare che puntano al bilanciamento vita privata-lavoro". Ai neo inseriti viene offerta l'opportunità unica di acquisire le competenze strategiche per operare con efficacia in vari ambiti del settore finanziario e assicurativo: il Master in Finance, Insurance and New Technologies offre difatti una formazione interdisciplinare avanzata nei settori della matematica, statistica, economia, finanza, assicurazioni e gestione del rischio. Inoltre, viene dedicato un focus specifico alle tecnologie digitali, in particolare all'ambito della gestione dei dati, e alle metodologie di Project Management.

I partecipanti acquisiscono inoltre una conoscenza approfondita del mercato, divenendo in grado di padroneggiare le competenze teoriche e pratiche per analizzare e risolvere problemi complessi nei settori finanziari e assicurativi. Parallelamente, le ragazze ed i ragazzi selezionati vengono assunti negli uffici direzionali di Allianz, Allianz Bank Financial Advisors ed AGCS con contratto di apprendistato di alta formazione e ricerca e possono così accedere ad una prima, importante esperienza lavorativa in affiancamento ai colleghi esperti che operano

nelle unità strategiche di business.

L'Allianz Talent Program consente in aggiunta lo sviluppo della learning agility, capacità di apprendere nuove competenze e di innovare per operare efficacemente in contesti differenti adattandosi ai cambiamenti e affrontando le sfide continue che presenta il mondo del lavoro.

In particolare, attraverso l'alternanza di lavoro e studio, i giovani svilupperanno un Project Work in Allianz, fondamentale per il completamento del Master, da realizzare con metodo scientifico, interfacciandosi "sul campo" con i referenti delle varie direzioni aziendali in veste di colleghi e tutor. Tra i project work sviluppati nelle edizioni passate, i partecipanti hanno analizzato alcuni modelli matematici per descrivere i danni da eventi naturali, hanno progettato un portale web per migliorare la customer experience e applicato i principi di behavioral economics nell'ambito della gestione dei sinistri. Nella loro vita lavorativa, la capacità di applicazione sul campo della teoria vista in aula o, induttivamente, la ricerca e acquisizione di conoscenze teoriche mirate per sistematizzare l'apprendimento sul lavoro sarà un elemento caratterizzante della loro vita professionale futura.

I giovani neo-inseriti alimentano anche la community di Allianz Alumni Italia nata per coinvolgere gli oltre 200 dipendenti del Gruppo Allianz che negli anni hanno frequentato un Master finanziato dalla compagnia, anche in fasi diverse della loro vita lavorativa, con l'obiettivo di offrire l'opportunità di reverse mentoring basato sullo scambio, spesso intergenerazionale, di buone pratiche professionali. ■

Allianz punta da sempre sul talento dei giovani e sul ritorno in innovazione e motivazione che la loro presenza promuove nella nostra organizzazione. Questo programma si inserisce strategicamente in una serie di iniziative uniche e sostenibili che promuoviamo ogni anno

Il settore assicurativo europeo quotato

La capitalizzazione complessiva delle società assicuratrici è giunta a livelli record grazie all'andamento dei mercati



Giacomo Chiorino

Head Market Analysis
Banca Patrimoni Sella & C.

I Paesi di gran lunga più importanti lato aziende assicuratrici sono Germania, Francia e Svizzera con Regno Unito e Italia che seguono a una certa distanza

L'andamento positivo dei mercati azionari mondiali ed europei ha spinto la capitalizzazione complessiva delle società assicuratrici al record dalla grande crisi finanziaria a oggi.

Sommando infatti la market cap dei conglomerati assicurativi multi-line grandi e piccoli (Allianz, Axa, Zurich, Generali, Aviva, Swiss Life, Talanx, Unipol, Mapfre, Baloise), quella dei reinsurers (Munich Re, Swiss Re, Hannover Re e Scor), quella del settore life insurance (Aia, Aegon, Prudential, L&G, Aviva) e infine quella del settore no-life (Sampo, Tryg, Admiral e Direct Line), arriviamo a oltre 700 miliardi di euro con il podio formato da Allianz (120b), Zurich (80b) e Axa (78b) (dati al 15 ottobre 2024). Generali totalizza 42 miliardi ed è a un passo dalla top 5 europea.

Facendo un raffronto con il settore più vicino, quello bancario, possiamo osser-

vare come quest'ultimo arrivi ai 1.100 miliardi di euro di market cap complessiva, grazie anche a una fortissima crescita degli ultimi tre anni.

I Paesi di gran lunga più importanti lato aziende assicuratrici sono Germania, Francia e Svizzera con Regno Unito e Italia che seguono a una certa distanza. Sul totale delle aziende quotate europee, il settore assicurativo pesa per un 6% circa.

Com'è la situazione lato valutazioni del settore?

- Il multiplo classico utilizzato (prezzo su utile) medio vede una notevole stabilità nel corso degli anni con il dato che si muove fra 9 e 12 e oggi è attorno a 10. Rispetto al mercato nel suo complesso (indice Msci Europe 14) il settore tratta a sconto come si vede dalla tabella.
- La redditività media è salita negli ultimi anni

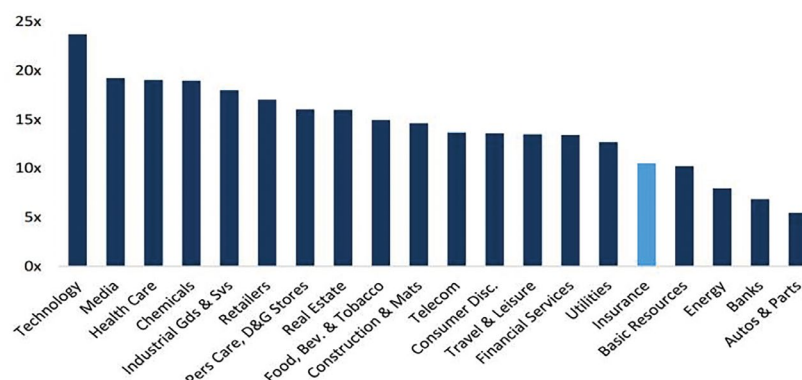
arrivando a raggiungere un ROE del 16% (dato al 30 giugno 2024), nettamente superiore a quello del settore bancario, anch'esso salito, ma che è in area 11%.

- Il settore resta molto interessante per il dividend yield prospettico che è attorno al 5% su base annua, il terzo più elevato fra i settori e molto sopra la media dell'azionario Europa che viaggia sul 3%.

Infine, diamo un'occhiata alle operazioni di fusione e acquisizione che all'interno del settore assicurativo europeo sono state molto poche nell'ultimo quinquennio con un controvalore totale lato m&a di soli 32 miliardi di euro escludendo le operazioni infragruppo come quella di Unipol.

L'unico deal veramente degno di nota ha riguardato l'inglese RSA Insurance che è stata comprata da un consorzio canadese nel 2021 per 7,9 miliardi di euro. Le altre operazioni sono state tutte di dimensioni ridotte, ma fra queste possiamo ricordare i due deals fatti da Generali Assicurazioni che ha acquisito Cattolica Assicurazioni per 900 milioni nel 2021 e Liberty Seguros per 2,3 miliardi a inizio 2023. ■

1-year forward consensus PE ratio, Eurostoxx 600

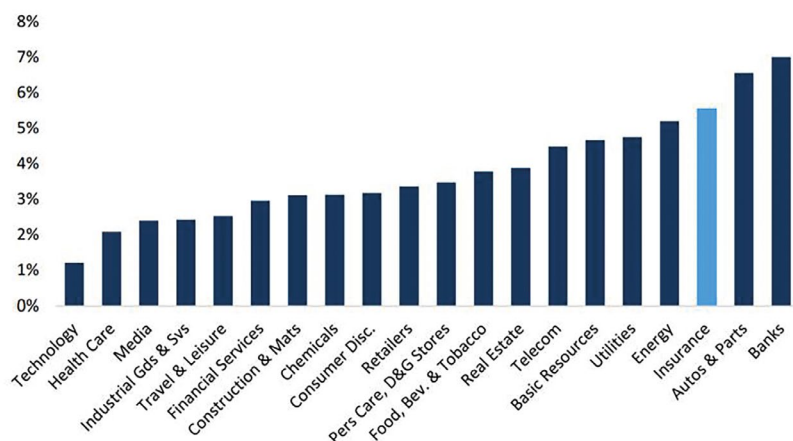


Source: Eikon Datastream, Goldman Sachs Global Investment Research

Il settore assicurativo è uno dei più cheap valutandolo sulla base del rapporto prezzo/utili atteso

Sul totale delle aziende europee quotate, il settore assicurativo pesa per un 6% circa

Consensus 1-year forward dividend yield, Eurostoxx 600



Source: Eikon Datastream, Goldman Sachs Global Investment Research

Solo il settore automobilistico e quello bancario offrono un rendimento atteso da dividendi superiore a quello degli assicurativi

UniCredit avvia un processo strategico di internalizzazione del business vita in Italia

Al perfezionamento dell'operazione, UniCredit controllerà il 100% di CNP UniCredit Vita e UniCredit Allianz Vita



Alessandro Santoliquido

UniCredit ha avviato il processo di internalizzazione del business bancassurance vita in Italia attraverso la disdetta degli accordi in essere con CNP Assurances S.A. e Allianz. Ciò comporta l'esercizio da parte di UniCredit dei diritti a essa spettanti di acquistare la quota del 51% di CNP UniCredit Vita S.p.A. ("CUV") detenuta da CNP Assurances e la quota del 50% di UniCredit Allianz Vita S.p.A. ("UAV") detenuta da Allianz. Al perfezionamento dell'operazione, UniCredit controllerà il 100% di CUV e UAV.

Terminate le partnership di lunga data con due dei più rinomati gruppi assicurativi globali come CNP Assurances e Allianz, l'internalizzazione del business bancassurance

vita in Italia consentirà a UniCredit di accelerare la crescita in un settore basato su commissioni e con una buona profittabilità, in cui la banca è già uno dei maggiori operatori, nonché di ottenere sinergie e di migliorare ulteriormente il livello del servizio offerto ai clienti. Il business bancassurance danni non sarà impattato e continuerà a essere gestito attraverso le joint venture con Allianz nei termini comunicati al mercato nel gennaio 2022.

Come parte di questo processo di internalizzazione, il Consiglio di Amministrazione di UniCredit ha deliberato: la disdetta dell'accordo parasociale con CNP Assurances con contestuale esercizio dell'opzione di acquisto dell'intera quota (51%) detenuta da CNP Assurances in CUV e la disdetta dell'accordo parasociale con Allianz e l'acquisto dell'intera quota (50%) detenuta da Allianz in UAV.

L'esercizio dell'opzione di acquisto su CUV è regolato dai termini dell'accordo parasociale stipulato nel 2017, così come modificato successivamente. Secondo tale accordo, il prezzo di acquisto sarà determinato secondo una specifica procedura basata su metodologie concordate.

La disdetta dell'accordo con Allianz e il relativo acquisto della quota di Allianz in UAV è regolato dai termini dell'accordo parasociale originariamente stipulato nel 1996 e rinnovato nel 2022. Anche secondo questo accordo, il prezzo di

acquisto sarà determinato tramite una specifica procedura basata su metodologie concordate. Tale procedura, tra l'altro, prevede l'incarico a un esperto indipendente per la certificazione del prezzo di acquisto.

Per entrambe le società, che è previsto saranno successivamente fuse, l'operatività continuerà a fare affidamento sull'attuale assetto compresi, per un periodo di transizione, i servizi forniti dagli attuali partner assicurativi secondo quanto previsto dagli accordi parasociali. Il perfezionamento di ciascuna delle transazioni, soggetto alle consuete autorizzazioni da parte delle autorità competenti, è previsto nel corso del 2025. Successivamente al perfezionamento, le due società riporteranno managerialmente alla divisione bancassicurazione recentemente creata e guidata da **Alessandro Santoliquido**, responsabile del business assicurativo a livello di Gruppo. Le operazioni verranno finanziate per cassa. L'impatto sulla posizione di capitale del Gruppo dipenderà dai prezzi di acquisto che verranno determinati. Sulla base delle stime preliminari l'impatto complessivo sul rapporto CET1 del Gruppo è atteso di circa 20 punti base, in conseguenza del riconoscimento a UniCredit da parte della BCE dello status di conglomerato finanziario soggetto alla vigilanza supplementare e dell'applicazione del cosiddetto "Danish Compromise". ■

L'Economia nero su bianco



ABBONATI!

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

Per sottoscrivere l'abbonamento e ricevere informazioni:

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

Visita il sito www.newspapermilano.it

Autosicura ha completato l'acquisizione di Sansone Auto

L'accorpamento, annunciato lo scorso mese di luglio, rientra in una più ampia strategia di espansione territoriale dell'azienda nel Nord-Ovest d'Italia

Autosicura, società del Gruppo A21 Holding, annuncia il completamento dell'acquisizione di Sansone Auto, centro multiservice basato a Novi Ligure e punto di riferimento nel settore della riparazione auto per tutte le tipologie di danni alla vettura nell'area dell'Alto Monferrato. L'operazione rappresenta un importante passo in avanti nel processo di consolidamento ed espansione dell'azienda.

Un nuovo assetto organizzativo e operativo

Con il perfezionamento dell'acquisizione, Christian Repetto, ex titolare di Sansone Auto, assume il ruolo di Area Manager di Autosicura per il Piemonte e la Liguria e avrà l'obiettivo di sviluppare nuovi business e rafforzare la presenza territoriale del Gruppo, occupandosi non solo della filiale di Novi Ligure, ma anche dell'avvio di altre filiali della macro-regione. "Quello che mi ha colpito subito di Autosicura e più in generale di A21 Holding, è la lucidità della sua visione strategica e il dinamismo imprenditoriale, uniti a una qualità delle relazioni umane ottima. Mi aspettavo un certo formalismo procedurale e, invece, ho trovato un'organizzazione piuttosto orizzontale, molto digitalizzata, con grande delega e diffuso senso del dovere e autonomia - afferma **Christian Repetto**

- Sono molto soddisfatto della riuscita di questa acquisizione e di aver potuto conferire la mia azienda, frutto di oltre 20 anni di lavoro e sacrifici, a un Gruppo così efficiente, snello e organizzato. Questa integrazione permetterà di valorizzare quanto da me fatto, farà crescere la mia squadra storica e, grazie agli investimenti in risorse umane e tecnologiche già messi a budget, accrescere la nostra presenza sul territorio del Monferrato e non solo". Sansone Auto si avvale di un organico di 12 dipendenti, con una superficie coperta di 1.000mq, impianti di ultima generazione Polin appena installati e impianti di preparazione e verniciatura nuovi e molto efficienti. L'ingresso nella rete di Autosicura consentirà non solo di ottenere maggiore visibilità e accesso al mercato, ma di beneficiare di finanziamenti in strumenti e attrezzature all'avanguardia per migliorare il grado di soddisfazione dei clienti e avere uno sguardo sempre proiettato al futuro grazie a programmi di formazione continua

per i dipendenti. "In Sansone Auto abbiamo trovato una realtà eccellente, sia dal punto di vista operativo ed esecutivo, che organizzativo. Aziende come questa, rare nel settore, oltre a essere un fiore all'occhiello per l'immagine di Autosicura, sono anche relativamente facili da integrare nelle procedure organizzative, informatiche e gestionali del nostro Gruppo - spiega **Michele Cristiano**, direttore operativo di Autosicura -. Grazie a quest'acquisizione andiamo a coprire un territorio affascinante e dalle grandi opportunità di sviluppo e riteniamo che Sansone Auto possa crescere sensibilmente nei volumi di produzione e nella penetrazione del mercato, offrendo alle compagnie assicurative e alle agenzie dell'Alto Monferrato (e non solo) un'ottima soluzione per le esigenze riparative delle auto dei loro clienti".

Un percorso di crescita e valorizzazione

Quella di Sansone Auto è solo l'ultima di una serie di acquisizioni che puntano a consolidare la posizione di Autosicura e di A21 Holding nel settore, con l'obiettivo di creare, in Italia, il sistema di gestione delle riparazioni di automobili più efficiente del mercato, fornendo ai clienti e agli affiliati servizi eccellenti, tempestivi e innovativi. Negli ultimi tre anni, la strategia di crescita del Gruppo si è rivelata particolarmente vincente: oggi i clienti possono, infatti, beneficiare di un network di 22 strutture di proprietà di Autosicura e di una rete che conta oltre 600 carrozzerie in soft franchising di Carsafe. "Per concretizzare la nostra strategia di crescita continua, siamo sempre alla ricerca di realtà dal grande potenziale, come Sansone Auto, che integriamo e valorizziamo, imparando costantemente cose nuove da chi entra nel team. Inoltre, grazie a una gestione trasparente delle canalizzazioni degli interventi riparativi, rigorosamente basata su logiche di vicinanza al cliente, siamo stati premiati con un'elevatissima percezione da parte dei clienti e un aumento significativo dei volumi - conclude **Matteo Massone**, Ad di A21 Holding -. Non ci fermeremo qui; abbiamo in programma altri investimenti territoriali con centri di proprietà e in franchising su tutto il Monferrato, il Piemonte e la Liguria. Oggi A21 Holding, con Carsafe e Autosicura, supera i 110M€ di fatturato annuo consolidato e i 250 dipendenti: un'ottima notizia per chi, come molti nostri clienti, crede negli ampi spazi di efficienza ancora possibili nel mercato delle carrozzerie". ■



Pensioni, report Sara: otto italiani su dieci pessimisti sul proprio futuro

Le principali preoccupazioni sono legate al rischio di non autosufficienza e all'impossibilità di sostenere le spese (44%). Uno su quattro teme la povertà

Il 27% non sa che il TFR può essere versato nelle soluzioni previdenziali e il 32% non è a conoscenza dei vantaggi fiscali che queste possibilità offrono

Il futuro pensionistico preoccupa gli italiani. Solo il 13%, infatti, pensa che riceverà un assegno che gli permetterà di mantenere un tenore di vita adeguato una volta uscito dal mondo del lavoro. La maggioranza (80%) si dice invece pessimista sulla possibilità di contare su una pensione di base adeguata e, di questi, il 34% teme che non avrà nemmeno una pensione o risparmi sufficienti cui attingere per integrarla. Lo evidenzia l'ultima ricerca dell'Osservatorio Sara Assicurazioni. Le principali preoccupazioni legate alla quiescenza sono il rischio di non autosufficienza e l'impossibilità di sostenere le spese (44%), il dover gravare sulla famiglia (26%) per le proprie necessità economiche e il non riuscire ad aiutarla (25%) per carenza di risparmi. Ben uno su quattro (23%) teme poi di cadere in povertà. Insieme alla visione del domani pensionistico, l'indagine ha fatto

emergere, e confermato, una bassa conoscenza dell'argomento tra gli italiani. Uno su due (51%), per esempio, non è in grado di definire che cosa sia la previdenza complementare, il 27% non sa che il TFR può essere versato nelle soluzioni previdenziali e il 32% non è a conoscenza dei vantaggi fiscali che queste offrono. L'84% poi non si informa sulle novità riguardanti le pensioni e la riforma del sistema previdenziale.

A fronte di questo, tuttavia, un italiano su tre (33%) si dice interessato a valutare opzioni per rendere più sicura la condizione economica della propria vecchiaia, e a pensarci, capendo come fare e a chi rivolgersi, sono in particolare i giovani della fascia 25-34 anni, dove la percentuale sale al 45%. Questi dati sono coerenti con la volontà espressa dagli intervistati (61%) di acquisire in futuro un maggior livello di cultura previdenziale e del risparmio e di rivolgersi a consulenti qualificati per le proprie decisioni di investimento.

Tra le soluzioni cui guarderebbero per integrare la pensione ci sono i piani individuali pensionistici assicurativi (28%), i conti deposito (23%) e i fondi pensioni aperti o negoziali (22%). Il 17% investirebbe sul mercato finanziario e il 14% in polizze vita. "Poter disporre di una rendita integrativa alla pen-

sione di base è oggi quanto mai importante, e lo sarà sempre di più in futuro, considerata la ridotta capacità del welfare pubblico di consentire a chi conclude la carriera lavorativa di mantenere un tenore di vita adeguato - dichiara **Emiliano De Salazar**, direttore Vita di Sara Vita -. Le soluzioni assicurative offrono la possibilità di rendere più sicura la condizione economica della propria vecchiaia in modo flessibile, personalizzato e con importanti vantaggi fiscali. È importante prendere queste decisioni di investimento fin da giovani perché l'orizzonte temporale di più lungo periodo offre l'opportunità di accumulare un capitale maggiore con cui affrontare in modo sereno il proprio futuro dopo la pensione". ■

Il futuro pensionistico preoccupa gli italiani



La sicurezza psicologica per il mondo assicurativo

La percezione di lavorare in un ambiente psicologicamente sicuro favorisce forti sinergie tra le persone



Tiziano Capelli

co-founder PRIMATE Consulting

Il mondo assicurativo ha un'intima correlazione con il tema della sicurezza.

Chi lavora nelle assicurazioni costruisce soluzioni e sollecita i clienti ad assicurarsi per proteggersi da eventi futuri, che potrebbero verificarsi o meno, come incidenti domestici o automobilistici, catastrofi, danni procurati a terzi, e via dicendo. Quindi, chi opera nel settore assicurativo lavora per la sicurezza degli altri. Questo articolo esplora come, nel contesto assicurativo, la percezione di lavorare in un ambiente psi-



Marina Capizzi

co-founder PRIMATE Consulting

cologicamente sicuro favorisce forti sinergie tra le persone e performance di team superiori. Il concetto di sicurezza psicologica è stato lanciato da Amy Edmondson, professoressa e ricercatrice di Harvard, ed è ora famoso in tutto il mondo. A questo è dedicato il suo libro "Organizzazioni senza paura", (FrancoAngeli), di cui abbiamo scritto la prefazione. Ma che cos'è la sicurezza psicologica? La sicurezza psicologica è la percezione che ci stimola ad esporci. Esporci per fare cosa? Per fare una proposta, una do-

manda, per dire "non ho capito", "ho bisogno di un aiuto", "ho sbagliato". Quando, invece, non percepiamo sicurezza psicologica scegliamo di non proporre, di non fare domande, di fare finta di aver capito, di fare da soli, di tenere per noi i nostri errori... In pratica, scegliamo il silenzio. Queste due alternative (esporci/non esporci) creano due contesti di lavoro completamente diversi che hanno un impatto fortissimo sui risultati.

Gli studi pluridecennali di Amy Edmondson, infatti, mostrano che esiste un rapporto esponenziale fra il livello di sicurezza psicologica percepito e le performance di team. Possiamo stupirci? Pensiamo alla nostra organizzazione. Quando percepiamo un livello sufficiente di sicurezza psicologica usciamo dalla nostra area di confort e... ci esponiamo. Milioni di piccoli gesti quotidiani che portano le persone a parlare, a condividere, a chiarire, a confrontarsi su idee nuove, a ricercare soluzioni diverse. Tutto questo concorre a creare un clima positivo dove non vengono annullati i conflitti ma diventa molto più facile affrontarli portandoli a profitto e senza mettere a rischio le relazioni. E alimenta la fiducia,



l'inclusione e fa evolvere il rapporto con gli errori.

Quando invece non percepiamo un livello sufficiente di sicurezza psicologica, il timore del giudizio degli altri genera milioni di piccoli gesti quotidiani che portano le persone a scegliere il silenzio per non correre il rischio di essere giudicati ignoranti, stupide, incompetenti. Questo crea un clima basato sul sospetto, sulla ricerca del colpevole e, quindi, sulla non condivisione degli errori. Possiamo stupirci se nelle organizzazioni una bassa sicurezza psicologica alimenta quella che la Edmondson chiama "epidemia del silenzio?"

La domanda che dobbiamo farci ora è se la sicurezza psicologica sia preziosa per chi lavora nel business delle assicurazioni.

Nel mondo assicurativo, come in altri settori, c'è molta burocrazia. Si potrebbe pensare che le persone, a causa dell'alta regolamentazione, affrontino solo situazioni chiare, stabili, codificate e ripetitive, e che i risultati arrivino solo da attività individuali che non sono collegate a quelle di altri colleghi.

Ma siamo sicuri che sia proprio così? Perché cambiamenti frequenti e repentini investono continuamente anche il mondo assicurativo e le persone si trovano ad affrontare situazioni in costante evoluzione non del tutto pianificabili. Poter contare su un team di lavoro dove è possibile confrontarsi sugli

aspetti poco chiari, sciogliere insieme dubbi, poter condividere le informazioni e gli errori per comprenderne le cause, trovare le soluzioni e prevenirli, rende le persone più forti e sposta verso l'eccellenza i risultati dell'intero team. Infatti, sicurezza psicologica e apprendimento di team sono strettamente correlati. Amy Edmondson ha scoperto il costrutto della sicurezza psicologica quando, svolgendo una ricerca sui fattori che rendevano performanti i team infermieristici, si è trovata di fronte ad un dato che appariva assolutamente contraddittorio e contro intuitivo: i team più performanti avevano un tasso di errori anche dieci volte maggiore rispetto a quelli poco performanti. Come mai? La risposta è semplice: i team performanti parlano dei propri errori, ne ricercano insieme le cause e le soluzioni e, di errore in errore, imparano a prevenire e ad affrontare i fallimenti diventando sempre più efficaci. E cosa rende possibile tutto questo? La percezione di una sufficiente sicurezza psicologica che aiuta le persone ad aprirsi, a chiedere aiuto, a condividere per ottenere risultati migliori. I team con scarse performance, invece, degli errori non parlano e, fino a quando riescono, li nascondono sotto il tappeto. Perché? Perché le persone che compongono quei team non se la sentono di assumersi il rischio relazionale

di essere giudicati o etichettati negativamente dai colleghi. La sicurezza psicologica, in sintesi, ha il "potere" di ridurre la paura e alimentare il coraggio di esporsi nei componenti di un team, e questo abilita comportamenti preziosi e utili per il business perché facilita la socializzazione delle difficoltà e delle soluzioni quando cerchiamo modalità più efficaci per realizzare i nostri obiettivi: si tratti di realizzare il bilancio della società rispettando le normative che regolano le attività, della costruzione di un nuovo prodotto, dell'analisi di dati statistici piuttosto che dell'individuazione del cliente che possiamo soddisfare con il nostro prodotto, eccetera.

La creazione di un ambiente ad elevata sicurezza psicologica è un impegno che va condiviso all'interno di ogni team coinvolgendo anche i responsabili con percorsi formativi agili e dedicati che aiutino le persone a comprendere come coltivare un contesto psicologicamente sicuro. Inoltre, oggi possiamo misurare la percezione di sicurezza psicologica utilizzando "The Fearless Organization Scan", uno questionario on line, veloce e anonimo validato da Amy Edmondson, che consente al team di prendere consapevolezza della situazione di partenza e di farla evolvere coltivando benessere relazionale e performance. ■

POLIZZE PER ANIMALI DOMESTICI: INDAGINE DELL'IVASS

Ivass ha pubblicato la prima indagine sulle polizze per animali domestici. Sono state analizzate 81 polizze offerte da 32 compagnie, in commercio al 31 luglio 2024, per capire le tipologie e l'ampiezza delle coperture, la natura delle esclusioni e delle limitazioni. L'analisi nasce dalla considerazione che nell'ambito familiare la presenza di animali domestici è sempre più frequente. I pet sono considerati veri e propri membri della famiglia e ricevono attenzioni e cure dai proprietari per garantire loro salute e benessere. Il possesso di un animale domestico comporta responsabilità (civili e penali) a carico del proprietario, oltre a specifici obblighi di legge (iscrizione all'anagrafe canina o felina, vaccinazioni, applicazione microchip, libretto sanitario ecc). La richiesta di polizze per animali domestici è sempre più diffusa sia per fronteggiare le spese mediche sia per proteggersi nel caso di richieste di risarcimento per eventuali danni arrecati dagli animali a terzi. Dall'analisi emerge che in 58 polizze le coperture per animali domestici sono abbinate ad altre tipologie di rischi (56 polizze Casa e Famiglia e 2 polizze Viaggio) mentre solo 23 polizze sono stand alone, ossia espressamente disegnate per la sola copertura per animali domestici. L'offerta sul mercato è rivolta principalmente a cani e gatti, ma in qualche sporadico caso sono previste polizze per animali da cortile e da sella. ■

YOLO RAFFORZA IL POSIZIONAMENTO NEL CANALE PHYGITAL

Per lo sviluppo dei prodotti e servizi per la mobilità su strada

YOLO Group compie un nuovo passo nello sviluppo del canale distributivo phygital, in particolare dei prodotti e servizi per la mobilità su strada, segmento in cui è entrato all'inizio del 2023 acquisendo la maggioranza di Alliancesay Broker. Alliancesay Broker, che opera attraverso una rete di dealer, intermediari e operatori del mercato auto, è impegnata nell'attuazione di un piano che prevede l'incremento del portafoglio d'offerta, la crescita della rete

dei dealer, l'espansione territoriale e lo sviluppo di sinergie commerciali con la capogruppo offrendo ai dealer, in aggiunta ai prodotti per l'auto, polizze d'interesse per i loro clienti. L'obiettivo è aumentare la penetrazione nel mercato di riferimento compiendo il passaggio, iniziato con l'ingresso in YOLO Group, da player regionale, con attività concentrata nel centro-sud, a player nazionale.

All'attuazione del piano contribuirà il rafforzamento dell'organico manageriale con due ingressi, Gianmauro Amoriello e Andrea Principi, che hanno assunto, rispettivamente, i ruoli di direttore commerciale e direttore vendite. ■

GENERALI E FONDAZIONE CATTOLICA CON IL 3° SETTORE PER LA CRESCITA E LA COESIONE SOCIALE DEL PAESE

Il volontariato sempre più "liquido", la centralità del capitale umano, la sostenibilità economica e la rinnovata partnership con la pubblica amministrazione e con il mondo del profit: sono queste le principali sfide che

si trova ad affrontare il Terzo Settore. È quanto emerge dalla seconda edizione del Rapporto Terzo Settore 2024 realizzato da Generali Italia sotto il coordinamento di Country Sustainability and Social Responsibili-

ty e della Business Unit Enti Religiosi e Terzo Settore. Per rispondere a queste priorità del Paese, Fondazione Cattolica lancia due nuovi bandi del valore complessivo di 500mila euro ciascuno: il primo, "Una Mano a chi sostiene", è

un'iniziativa dedicata ai progetti degli Enti del Terzo Settore ed Enti Non Profit che promuovono inclusione e coesione sociale, generando un impatto sociale e ambientale positivo e misurabile nel tempo. Il secondo, "People raising 2024", punta a facilitare i processi di selezione di risorse umane qualificate degli enti. Per maggiori informazioni visitare il sito internet www.generali.it. ■

ALLA UNIPOL TOWER “L’AWARD OF EXCELLENCE CTBUH 2024”

Fra i più prestigiosi riconoscimenti a livello mondiale destinati agli edifici alti con i più alti standard di sostenibilità

Unipol Tower ha ricevuto il prestigioso Award of Excellence da parte del Council on Tall Buildings and Urban Habitat – CTBUH, nella categoria Tall Building 100-199 metri in occasione della CTBUH 2024 International Conference, che si è tenuta dal 23 al 27 settembre fra Londra e Parigi e che ogni anno vede la partecipazione oltre 1300 delegati

provenienti da 50 Paesi. Nell'edizione 2024, Unipol Tower è stato l'unico nuovo building italiano tra i premiati nelle 20 categorie. Il CTBUH Annual Awards è un autorevol-riconoscimento a livello mondiale che premia progetti che hanno dato un contributo straordinario al progresso degli edifici alti e dell'ambiente urbano raggiungendo i più alti standard di sostenibilità. ■



Nell'edizione 2024, Unipol Tower è stato l'unico nuovo building italiano premiato nelle 20 categorie

SARA ASSICURAZIONI E AC MILAN: ANNUNCIATA NUOVA PARTNERSHIP

AC Milan ha annunciato la nascita di una nuova partnership con Sara Assicurazioni, che vede la compagnia leader nel panorama assicurativo italiano entrare a far parte della famiglia rossonera come Official Insurance Partner e Regional Partner per l'Italia. La partnership si fonda su valori condivisi quali l'eccellenza, l'innovazione, la passione e lo spirito di squadra, elementi che da sempre contraddistinguono sia il Milan che Sara Assicurazioni. Un altro elemento che accomuna le due realtà è il continuo interesse verso le persone, il territorio e la comunità in cui operano. Questo impegno sarà concretizzato mediante svariate attività che il Club rossonero, Fondazione Milan e Sara Assicurazioni svolgeranno in sinergia, mirando a sensibilizzare il pubblico verso specifiche tematiche. L'accordo siglato tra le due aziende consolida la presenza di Sara Assicurazioni nel mondo dello sport e garantirà al Partner rossonero un'ampia visibilità allo stadio San Siro e una ricca gamma di iniziative per i suoi clienti, agenti e dipendenti che verranno coinvolti in attività uniche e coinvolgenti. ■

ACCORDO ITAS-FIAIP: NUOVE POLIZZE AGLI AGENTI IMMOBILIARI

La convenzione tra la più grande associazione di categoria degli agenti immobiliari professionali in Italia e la compagnia assicurativa più antica nel Paese, impegnata da sempre nello sviluppo sociale, economico e culturale delle comunità locali, prevede l'offerta di nuovi servizi telematici e nuove polizze assicurative per gli agenti immobiliari FIAIP. I nuovi contratti assicurativi di responsabilità civile professionale e di tutela legale per gli agenti immobiliari, così come

le altre molteplici offerte assicurative entreranno in vigore a partire dal 2025. Semplificazione, trasparenza, attenzione ai nuovi prodotti assicurativi customizzati per gli agenti immobiliari sono le linee che hanno guidato lo sviluppo di un nuovo percorso di transizione digitale, nell'ottica del potenziamento del servizio e di tutela dell'agente immobiliare professionale e dei suoi clienti con uno sguardo al futuro dell'attività di intermediazione immobiliare. ■

MASTER INSURANCE INNOVATION: VIA!

Si è svolta presso il Collegio Carlo Alberto di Torino la cerimonia di apertura della V 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 significa-

tivo alla trasformazione digitale e alle sfide di sostenibilità e innovazione del settore assicurativo. 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 di 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. ■

PARITÀ DI GENERE: L'IMPEGNO CONCRETO DI REALE GROUP

Certificazioni per Reale Mutua Assicurazioni, Italiana Assicurazioni e Blue Assistance

Reale Group annuncia che tre delle sue società - Reale Mutua Assicurazioni, Italiana Assicurazioni e Blue Assistance - hanno ottenuto la Certificazione per la Parità di Genere, in conformità con la normativa UNI/PdR 125:2022. Questo riconoscimento, assegnato dall'ente certificatore internazionale RINA, rappresenta un traguardo significativo nel percorso di inclusione e sostenibilità del Gruppo. La valoriz-

zazione delle diversità e l'inclusione, principi profondamente radicati in Reale Group, sono in piena coerenza con il Codice Etico del Gruppo e gli impegni derivanti dall'assunzione della qualifica di società Benefit da parte della Capogruppo nel 2021.

Luca Filippone, General Manager di Reale Group, ha così commentato: "Ottenere la Certificazione per la Parità di Genere dimostra il nostro impegno a mettere le persone al centro, con l'inclusione come motore di innovazione e crescita. In Reale Group, crediamo che la parità sia fondamentale per costruire un futuro migliore, in linea con il nostro Purpose: 'Taking Care of People, For a Better World, Together'. ■

ANTHEA ENTRA A FAR PARTE DI WIDE GROUP

Wide Group, tra le più dinamiche società di brokeraggio assicurativo in Italia, ha acquisito il Gruppo Anthea, società attiva da 19 anni e specializzata in diversi ambiti assicurativi, tra cui professional indemnity, crediti, rischi sportivi, grandi eventi e programmi assicurativi personalizzati per PMI. Fondato nel 2005, il Gruppo Anthea è diventato un punto di riferimento nel settore assicurativo, grazie anche alla sua divisione specializzata che affianca gli attori della Sport Industry e che vanta collaborazioni con federazioni italiane ed estere, sportivi professionisti e leghe. Anthea ha sviluppato negli anni una presenza territoriale capillare, offrendo servizi che coprono tutto il territorio italiano, dal Triveneto fino a Palermo. Con questa operazione Wide Group consolida il suo posizionamento sul mercato italiano, in particolare nel segmento corporate e sportivo, settori nei quali Gruppo Anthea è considerato un'eccellenza. ■



Lavoro efficiente e garantito per i tuoi clienti



CARSAFE
RIPARIAMO LA TUA AUTO



SOLUZIONE
CARROZZERIA



SOLUZIONE
GRANDINE



SOLUZIONE
RICAMBI



SOLUZIONE
VETRO



SOLUZIONE
ADAS



SOLUZIONE
NOLEGGIO

La migliore rete di carrozzerie convenzionate.

Grazie a una rete capillare di oltre 600 carrozzerie in tutta Italia, CARSAFE offre agli intermediari soluzioni innovative e affidabili per fornire **servizi di alta qualità** ai loro clienti.

Unendoti alla nostra rete avrai accesso a **vantaggi esclusivi** come una persona dedicata per rispondere a tutte le tue esigenze. Potrai beneficiare di tempi di lavorazione ottimizzati e riparazioni di prima classe, garantendo la massima soddisfazione dei tuoi clienti. Con il nostro gestionale avanzato offriamo un controllo in tempo reale delle riparazioni, assicurando un processo trasparente ed efficiente.

SCOPRI COME PUOI FACILITARE I TUOI PROCESSI LAVORATIVI, CHIAMANDO IL NOSTRO NUMERO VERDE 800 97 83 20 PER ESSERE CONTATTATO DAL NOSTRO COMMERCIALE DI ZONA E CONOSCERE I SERVIZI GRATUITI A TE DEDICATI.



carsafe.it • info@carsafe.it • 02 30563600 • Via Giosuè Carducci, 125/C 20099 Sesto San Giovanni (MI)





MyCOMPLAINT

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

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

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

* funzione in fase di integrazione

La nuova suite per la gestione dei reclami assicurativi

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



SCAN ME

www.unosistemi.com

1 UNO SISTEMI
INFORMATICA IN COSTANTE EVOLUZIONE

