

PRIMO PIANO

Axa Italia, raccolta a 8,4 miliardi

Il 2015 di Axa Italia si chiude con una raccolta premi in crescita del 5% a 8,4 miliardi di euro, e con riserve tecniche di circa 32 miliardi di euro. L'utile consolidato si attesta a 323 milioni di euro, con una contribuzione di 140 milioni di euro da parte di Axa Assicurazioni e di 183 milioni di euro da parte di Axa Mps. Nel ramo danni, pur in un contesto ciclico negativo del mercato, (-1,5%, secondo l'Ania), Axa Italia ha mantenuto un livello pressoché inalterato di produzione, con una raccolta di 1,6 miliardi di euro, di cui 1,4 miliardi veicolati tramite il canale agenziale. Dal punto di vista bancassicurativo, è proseguita la crescita a due cifre del comparto, con una raccolta di 161 milioni di euro (+12% rispetto al 2014). Il combined ratio si attesta al 95,7%. Sul fronte vita, poi, la raccolta premi raggiunge i 6,7 miliardi di euro, in crescita del 5% rispetto al 2014, guidata per 6 miliardi di euro dal canale bancassicurativo, mentre il canale agenziale si attesta a 740 milioni di euro. Da segnalare anche un remix di portafoglio: in particolare le soluzioni unit linked contribuiscono al 61% del business. Anche il comparto protezione continua a dare buoni risultati, grazie a una raccolta di 125 milioni di euro, in crescita del 4% rispetto all'anno precedente. La previdenza integrativa si attesta a 275 milioni di euro, in crescita del 38%.

Renato Agalliu

RICERCHE

Cresce il risparmio, ma anche la liquidità

Ripartono i consumi e la capacità di accantonare parte del reddito. Ma anche la voglia di restare liquidi. Secondo il terzo rapporto Assimoco, presentato ieri a Roma, gli italiani sono più consapevoli del bisogno di protezione e, al tempo stesso, anche sfiduciati negli investimenti. Bisogna puntare sulla Millennial generation e sulle donne, da catturare con un linguaggio semplice e un'opera di educazione finanziaria

Il Bel Paese torna a risparmiare. Malgrado (e grazie) alla crisi, gli italiani riprendono ad accantonare, sia per bisogno di autoprotezione della famiglia sia perché attratti dalla liquidità, viste le incertezze sui possibili investimenti e la scarsa fiducia nel settore finanziario. Lo rivela il terzo rapporto, *Un neo-welfare per la famiglia*, promosso dal gruppo Assimoco, realizzato dalla società Ermeneia e presentato ieri nella capitale alla Camera dei deputati alla presenza di istituzioni e operatori del settore.

“Il risparmio sta tornando a crescere - conferma **Ruggero Frecchiami**, direttore generale di Assimoco - anche se una parte resta congelata e non entra nel ciclo economico: i cittadini sono frastornati da prodotti non più garantiti, e sfiduciati da istituzioni finanziarie poco credibili. Bisogna lavorare sull'alfabetizzazione finanziaria e sulla ricostruzione dell'immagine di chi deve dare risposte concrete attraverso etica, competenza, affidabilità e cura delle persone”.

Secondo l'indagine, che ha intervistato 200 capifamiglia, si è raggiunta una fase di stabilizzazione dopo la crisi. I consumi sono cresciuti dello 0,6% nel 2014 e dello 0,9% nel 2015, in controtendenza rispetto agli anni precedenti; il valore delle attività finanziarie possedute dalle famiglie aumenta nel periodo 2010-2014 (+8,6%), con una crescita ancora più pronunciata nel caso di fondi di investimento (+39,8%), azioni (+27,6%) e riserve tecniche di assicurazione (+18,6%). A ciò si aggiunge la contrazione della sensazione di impoverimento, che passa dal 64,1%, del 2014, al 61,8%, del 2016.

“La crisi ha fatto bene - racconta **Nadio Delai**, presidente Ermeneia -. I capifamiglia che ammettono di aver adottato comportamenti più sobri nei consumi sono l'86,3%, quelli che hanno ripreso a risparmiare il 71,3%; a ripensare il modo di investire i propri risparmi, anche sul piano finanziario, sono il 65,7%, mentre il 54% è attento alle polizze assicurative destinate a coprire i grandi rischi del nucleo”.

(continua a pag. 2)



Un momento della presentazione



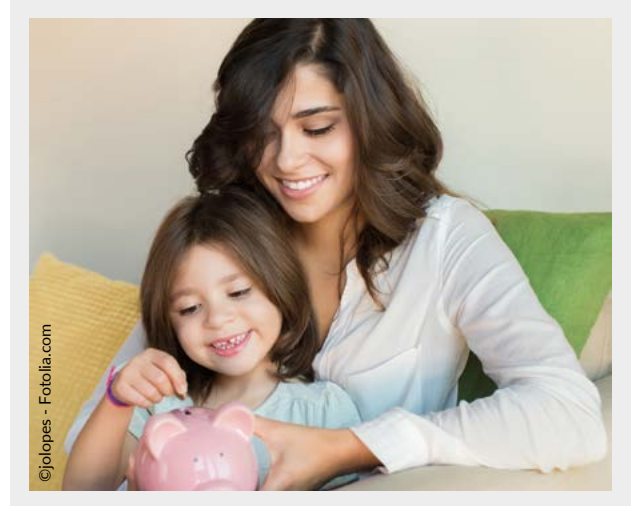
INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

FAMIGLIE TRA ATTESA ED ESPLORAZIONE

Due gli atteggiamenti prevalenti: quello di attesa e quello di esplorazione attiva dei possibili investimenti. In particolare, nell'ultimo anno, i capifamiglia che hanno accantonato fino al 15% del reddito familiare sono il 34,6%, contro il 26,7% del 2014. Il risparmio, quindi, cresce di quasi il 9%, ma per il 78,4% non è facile scegliere tra impieghi finanziari ottimali e quelli disponibili; l'84% dichiara di essere stato messo in difficoltà dalle vicende che hanno interessato alcune banche regionali italiane. Il 60%, poi, vuole mantenere la liquidità (il possesso di biglietti/moneta, depositi bancari e risparmio postale cresce dell'11% nel periodo 2010-2014), anche se non per sempre, dimostrando di avere un piede attendista e un altro in esplorazione.

La fiducia è considerata un fattore cruciale (per quasi nove su dieci) e cresce la consapevolezza che serve una maggiore educazione finanziaria (un tema da affrontare per il 75% degli intervistati), laddove solo uno su quattro si dichiara preparato. A conferma della scarsa cultura, è il dato sul tasso di alfabetizzazione finanziaria, generalmente basso nella popolazione, soprattutto tra giovani e donne.



AVVICINARE I GIOVANI

Proprio ai *Millennials* è dedicato un intero capitolo del rapporto. Il livello di conoscenza dei giovani italiani è tra i più bassi: in un recente studio **Ocse** che ha analizzato la cultura finanziaria dei quindicenni in 18 Paesi, i nostri ragazzi si sono collocati agli ultimi posti (in una media Ocse di 500 punti, la media nostrana è di 466 punti, un risultato migliore solamente a quello della Colombia).

Urge, dunque, creare opportunità per avvicinare i giovani alla finanza in modo proattivo e creativo, utilizzando un linguaggio semplice e conciso e una forte presenza sui social media, per eliminare il sentimento di scarsa fiducia nelle istituzioni finanziarie tradizionali e la bassa alfabetizzazione finanziaria e comprensione dei termini tecnici finanziari.

“Sono tre le proposte per le istituzioni – sottolinea **Carlo de Bassa Scheresberg**, senior research associate presso la **George Washington School of Business** di Washington, che ha collaborato alla stesura del rapporto – definire una strategia nazionale di educazione finanziaria, in partnership tra pubblico, privato e altri stakeholder; regolamentare in modo chiaro il profilo del consulente finanziario indipendente; inserire l'educazione finanziaria nelle scuole, laddove stando ad alcune ricerche svolte negli Usa, il ricorso alla consulenza finanziaria è più frequente fra chi già possiede una maggiore conoscenza della materia”.

DONNE: MENO TECNICHE, MA PIÙ CONSAPEVOLI

Altro tasto dolente, l'universo femminile: in Italia, il 45% degli uomini risulta *financially literate* contro il 30% delle donne; però l'aspetto interessante è che le donne scelgono molto più frequentemente la risposta, *non lo so*, alle domande di conoscenza finanziaria, soprattutto se poste con linguaggio tecnico; viceversa, abolendo questa opzione tra le risposte, il livello di alfabetizzazione arriva quasi a equipararsi tra uomo e donna. Il gentil sesso, dunque, è più propenso ad ammettere la propria impreparazione in materia finanziaria, rendendo questo gruppo un soggetto ideale per programmi di educazione finanziaria, da attuarsi, però, con forme comunicative più semplici e adatte alle diverse modalità di apprendimento.

IL RISPARMIO CONSAPEVOLE

In definitiva, il potenziale che si apre è ampio: la crisi ha posto il problema della protezione e dell'investimento, rendendo il cittadino più attivo e responsabile. In questo contesto si inseriscono le *best practice* di gestione consapevole del risparmio, presentate nel corso dell'evento. Tra queste, i giochi di ruolo di Banca Etica, che avvicinano i risparmiatori alla finanza in modo divertente e comprensibile; gli investimenti *alternativi* dell'Associazione di Promozione Ethical Banking, che ha impiegato 45 milioni in progetti di finanza sostenibile; o l'esperienza di moneta quasi virtuale del gruppo cooperativo **Goel**, che ha messo a punto un sistema di scambio di beni e servizi, con le competenze che ciascuno mette a disposizione per la propria comunità, in una logica di mutuo aiuto.

DIVERSIFICARE GLI INVESTIMENTI

Chiamata in causa anche la politica a cui viene chiesto un segnale forte dopo le passate vicende delle banche. “La percezione generale degli italiani – conferma **Pier Paolo Baretta**, sottosegretario all'**Economia e alle finanze** – è quella del risparmio tradito, nonostante il decreto stia affrontando un parziale ristoro. Dobbiamo ristabilire la fiducia, individuando le responsabilità, e rimettere in circolo il risparmio attraverso la diversificazione del credito e degli investimenti, ad esempio prevedendo uno sgravio fiscale per casse di previdenza e fondi pensione che investono nell'economia reale: un potenziale di 170 miliardi di euro”.

Laura Servidio

NORMATIVA

Una tutela per il terzo finanziatore

La clausola di vincolo dell'indennizzo assicurativo permette, in casi di particolari contratti, di prevedere un ulteriore beneficiario, by-passando, se necessario, lo stipulante



Le parti contraenti di un contratto di assicurazione hanno la possibilità, tramite la clausola di vincolo (o di una vera e propria *appendice di vincolo*), di inserire, accanto o in sostituzione dell'assicurato, un altro beneficiario che potrà ottenere l'indennizzo assicurativo ipoteticamente liquidabile.

La legittimazione alla rivendicazione dell'indennizzo è direttamente ascrivibile, *ab origine*, alla sfera giuridica del soggetto beneficiario, il quale è anche spesso ente

finanziario, come credito indipendente nei confronti dell'assicuratore e, di conseguenza, "senza passare per il patrimonio dello stipulante o dell'assicurato e, pertanto, è conferita al beneficiario, ed a lui soltanto, la potestà di agire contro l'assicuratore per ottenere, ad evento avvenuto, la prestazione indennitaria" (Cass. sez. un. 2 aprile 2007 n. 8095 dir. maritt. 2008, 2, 946, dir. trasporti 2009, 1, 239 (s.m.)).

Una tutela per il leasing

È in occasione di operazioni di leasing finanziario che tale clausola viene normalmente inserita, collegando così negozialmente il contratto di assicurazione e il contratto di leasing, il quale costituisce un presupposto sufficiente per legittimare il finanziatore, in base alle clausole di trasferimento, ad esercitare in nome proprio le azioni derivanti dal contratto di fornitura, con riguardo anche all'articolo 1705, comma 2, del Codice Civile. Nell'ambito del diritto dei trasporti, è nota la clausola di vincolo apposta nei contratti di assicurazione *corpo* (cosiddetta *loss payable clause*), che vincola gli assicuratori a liquidare gli indennizzi, parzialmente o totalmente, a un terzo, il quale di solito è la banca finanziatrice dell'acquisto della imbarcazione, ovviamente nei limiti del residuo credito, insoluto, con garanzia ipotecaria.

In tali casi, si viene a creare un collegamento tra il contratto di assicurazione e il contratto di finanziamento, in forza del quale il finanziatore non assume la qualità di assicurato ma ha diritto, appunto, di pretendere di percepire l'indennizzo dovuto all'utilizzatore (contraente assicurato).

La causa concreta della clausola di vincolo è costituita dall'interesse al godimento da parte dell'utilizzatore del bene, alla cui realizzazione è volta l'intera operazione negoziale in questione, con specifica e indipendente rilevanza rispetto a quella parziale dei contratti singoli, i quali restano interdipendenti anche nella loro individualità.

Gli obblighi della compagnia

Seguendo tale orientamento, la Suprema Corte ha seguito il precetto normativo sopracitato uniforme affermando che "Nel contratto di locazione finanziaria all'utilizzatore può essere riconosciuta una tutela diretta verso il fornitore per i vizi della cosa non solo attraverso specifiche clausole contrattuali, ma anche nel caso contrario, perché con il contratto in questione l'utilizzatore, nell'ambito dello schema del mandato senza rappresentanza, si appropria degli effetti del rapporto gestorio instaurato dal concedente" (Cass. Civ., sez. III, 2 ottobre 1998, n. 9785. Conforme Cass. Civ., sez. III, 1 ottobre 2004, n. 19657).

Sotto un profilo processuale, la clausola di vincolo genera un credito azionabile in maniera diretta contro l'assicuratore, togliendo al contraente la legittimazione ad agire nei confronti di quest'ultimo ex articolo 1891 c.c. (Cass. Civ. Sez. III 6 novembre 2002 n. 16552).

Detto rapporto di gestione impone al conduttore altri obblighi comportamentali che pongano in garanzia la piena e continuata sussistenza della copertura assicurativa e che si concretizzano nel parallelo obbligo imputato alla compagnia di notificare "tempestivamente" al terzo beneficiario ogni circostanza eventuale che possa mettere in pregiudizio la vigenza della copertura assicurativa.

Trattasi, in prima analisi, di verificare il pagamento dei premi e, al termine, il rinnovo della polizza così da poter consentire, in difetto, al medesimo terzo (solitamente una banca) di intervenire in maniera diretta al fine di regolarizzare la posizione assicurativa. Per tali motivi, si suggerisce all'ente finanziatore (o comunque al *beneficiario del vincolo*) di chiedere alla compagnia di chiarire, magari in un'apposita appendice di vincolo (stipulata con il contraente, in quanto il beneficiario non fa parte del contratto assicurativo), alcune necessarie informazioni/dichiarazioni relative alle vicende contrattuali, quali, ad esempio: (i) il riconoscimento che il detto vincolo sia l'unico ad essa dichiarato e da essa riconosciuto; (ii) l'impegno a notificare tempestivamente ogni sinistro al beneficiario; (iii) l'impegno a non liquidare alcun indennizzo se non in favore e con il consenso scritto del beneficiario; (iv) l'impegno a notificare, per iscritto, l'eventuale mancato pagamento dei premi, la disdetta, il recesso o il mancato rinnovo della polizza assicurativa; (v) l'impegno a non apportare alla polizza alcuna variazione, se non con il consenso del soggetto beneficiario.

Giorgio Grasso,
PhD Of Counsel

Studio Legale Simmons & Simmons LLP

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Convegno

LE AZIENDE TRA RISCHI E SINISTRI

9 GIUGNO 2016



MILANO



Palazzo delle Stelline,
Corso Magenta, 61



9.00 - 17.00

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.40 - TAVOLA ROTONDA: **Rischi globali per grandi e piccole aziende: come cambiano e come gestirli?**

Maria Rita Arena, responsabile credito e cauzioni di Ania

Adolfo Bertani, presidente di Cineas

Alessandro De Felice, presidente di Anra

Francesco Saverio Losito, vicepresidente nazionale Asseprim - Confcommercio imprese per l'Italia

Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba

Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.40 - 11.00 - **I rischi dell'internazionalizzazione**

Enrico Guarnerio, ceo di Strategica Group

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Rischi, sinistri e semplificazione del contratto assicurativo**

intervento a cura di Simmons & Simmons

11.50 - 12.10 - **Aziende: come assicurare prodotti, processi aziendali e filiera distributiva**

Nicola Mancino, ceo di Agcs Italia

Orazio Rossi, country president di Chubb Aig ()*

12.10 - 12.30 - **L'innovazione nel ripristino danni**

Stefano Sala, amministratore delegato di per

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Cyber crime e rischio terrorismo**

Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di finanza - cyber security advisor

14.20 - 14.40 - **Assicurazione e imprevedibilità del rischio: quali soluzioni di sicurezza per le aziende?**

Andrea Bono, general manager di Marsh Italia

Uberto Ventura, managing director di Willis Towers Watson

14.40 - 15.00 - **L'evoluzione delle responsabilità: rischi per manager e imprese**

Marco Rodolfi, studio legale MRV

15.00 - 15.20 - **Imprenditori e assicurazioni**

Angelo Bruscolo, presidente nazionale dei giovani imprenditori di Confapi

Nicola Cattabeni, presidente di Ugari

15.20 - 16.45 - **Le aziende nel momento del sinistro: esperienze a confronto**

Andrea Angeletti, insurance and claims manager Aeroporti di Roma

Alberto Beretta, consigliere delegato del gruppo Beretta

Francesco Cincotti, presidente di Aipai

Carlo Cosimi, insurance vice president di Saipem

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

Claudio Marchionni, responsabile logistica di UniEuro

Falegnameria Gianni Sala

Socio Asseprim

16.45 - 17.00 - Q&A

(*) invitato a partecipare

Con il Patrocinio di:



Città
metropolitana
di Milano

Altri Patrocini:



Sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo