

PRIMO PIANO

Più al sicuro sulle due ruote

Quella dei ciclisti è una delle categorie più a rischio sulle strade. Una platea che conta in Italia oltre 12 milioni di persone, fatta di semplici cicloamatori e atleti impegnati in dure sessioni di allenamento. E che rischiano ogni giorno di allungare il triste elenco delle vittime della strada. Proprio per tutelare la categoria, e garantire così una maggiore sicurezza agli amanti delle due ruote, Fondazione Ania e Federazione ciclistica italiana, in collaborazione con la Polizia di Stato e il ministero delle Infrastrutture e dei trasporti, ha lanciato il progetto "Sicuri in bicicletta".

Il piano prevede una serie di iniziative volte a favorire l'utilizzo di protezioni e, allo stesso tempo, ridurre i comportamenti a rischio sul sellino. A tal proposito, accanto a video tutorial e opuscoli informativi, saranno realizzati una serie di incontri formativi nel corso dei quali verranno illustrate le buone norme da tenere in bicicletta quando si viaggia sulla strada: il primo appuntamento è fissato per il 17 marzo ad Ancona.

"La sicurezza di chi va in bici è il tema su cui bisogna concentrare l'attenzione, perché ora come ora non ce n'è abbastanza", ha sottolineato Umberto Guidoni, segretario generale della Fondazione Ania. Il tutto, ha aggiunto, in attesa di "modifiche specifiche al codice della strada che possono consentire a chi va in bicicletta di essere più protetto".

Giacomo Corvi

MERCATO

M&A, una bolla che sta per scoppiare?

Il "Quarterly deal performance monitor" di Willis Towers Watson ha rilevato, nel quarto trimestre 2017, i risultati peggiori dell'ultimo decennio per le operazioni di fusione e acquisizione. E le previsioni per l'anno in corso mostrano incertezze ancora maggiori

Per la prima volta in dieci anni il mercato globale delle *mergers & acquisitions* ha invertito la tendenza positiva, registrando un calo di valore. Secondo un'indagine realizzata da **Willis Towers Watson** in collaborazione con la **Cass Business School**, gli ultimi tre mesi del 2017 si sono rivelati particolarmente complessi per il settore, con gli operatori che hanno ottenuto risultati significativamente sotto le aspettative (5,6% sotto l'indice). Dalla prima analisi di mercato, realizzata nel 2008, è il peggior risultato mai registrato. Si tratta di un calo temporaneo o è il segnale della fine di una *bolla di mercato*?

AVANTI CON CAUTELA

Nell'anno passato le condizioni globali per le operazioni di fusione e acquisizione sono state piuttosto complesse: lo scarto originato dal tasso d'inflazione tra prezzi e guadagni ha reso i *deal* più costosi, di conseguenza i ritorni economici per le aziende coinvolte sono stati meno significativi. Delle 198 operazioni completate nel periodo considerato, 88 hanno sovraperformato l'indice. Un risultato inferiore alle aspettative derivanti dall'andamento passato, anche se comunque positivo. Per ora il mercato resta conveniente: la performance media su scala triennale per gli acquirenti globali si mantiene positiva con un +5%, con le prestazioni a più lungo termine dal 2008 ad oggi ferme a +3,6%. Gli acquirenti comunque saranno spinti a muoversi con maggiore cautela, come spiega **Matteo Fiocchi**, executive compensation and strategic reward practice leader della compagnia: "in molti casi, dunque, c'è ancora del valore nelle attività di M&A, ma gli acquirenti devono scegliere con attenzione i loro obiettivi e integrare bene le loro acquisizioni. In un mercato competitivo come quello attuale, i miglioramenti nella selezione dei deal, della loro governance e un maggiore focus sulle modalità dell'integrazione potranno aumentare in maniera significativa le possibilità di successo e aiuteranno gli acquirenti a raggiungere obiettivi strategici, tra cui maggiori rendimenti per gli azionisti".

(Continua a pag.2)



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(Continua da pag.1)

BENE L'EUROPA, MALE IL SETTORE TECNOLOGIA

Gli unici in controtendenza, su scala globale, sono i deal europei: le 32 operazioni dell'ultimo trimestre 2017 hanno registrato una sovra-performance di mercato dell'8,7%, con un +3,7% rispetto ai tre mesi precedenti. Al contrario, gli acquirenti in Nord America hanno ottenuto risultati inferiori del 4,3% rispetto alle aspettative, e quelli della zona Asia - Pacifico hanno raggiunto il minimo storico di -29,2%, anche se, considerato gli ultimi tre anni di analisi, restano ancora ai primi posti nel mondo.

Il settore più in crisi è quello tecnologico, in cui il calo di valore è stato di 23,9 punti percentuali. Se è vero che nessuna società può permettersi di non stare al passo con l'innovazione, è ugualmente vero che si tratta di un'area con particolarità complesse. La rapidità con cui si muovono le acquisizioni tecnologiche ha fatto alzare i prezzi, e il potenziale per la creazione di valore in un'ottica di breve-medio periodo è inferiore.

Inoltre, affinché un deal abbia successo, in questo settore serve una strategia ad hoc, creata su misura per acquisire obiettivi e talenti tecnologici, e serve una giusta organizzazione aziendale per trovare, eseguire e integrare imprese tecnologiche innovative.



IL 2018 DELLE M&A

L'analisi di Willis Towers Watson comprende anche alcune previsioni per l'anno in corso a cura di **Jana Mercerau**, responsabile del corporate M&A della compagnia per il Regno Unito. La situazione in Nord America dovrebbe migliorare: l'approvazione della legge sulla riforma fiscale da parte del Congresso degli Stati Uniti ha diminuito l'aura di incertezza che aveva dato origine a un differimento per le operazioni previste nel 2017. Nel 2018, dunque, acquirenti e venditori beneficeranno di una maggiore chiarezza relativamente alla legislazione, riuscendo così a prendere decisioni su eventuali accordi in maniera più informata e consapevole. In Europa ci si aspetta evoluzioni positive con una maggior chiarezza sugli effetti della Brexit, verso la fine dell'anno. La Cina nel frattempo, con un'inversione di tendenza storica, sta allentando le restrizioni sugli investimenti stranieri, ed è verosimile che ciò porti a una maggiore attività nelle operazioni M&A delle società.

Chiara Zaccariotto



Workshop
semestrale
per il mondo
assicurativo

RESPONSABILITÀ SANITARIA.it
formazione



Venerdì 2 marzo 2018

ASSICURIAMOCI UNA SANITA' SICURA Un anno dopo la Legge Gelli



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO



LABORATORIO di
RESPONSABILITÀ SANITARIA
Sezione Dipartimentale
di Medicina Legale e delle Assicurazioni



SEDE DEL CORSO

Aula Magna Sezione Dipartimentale
di Medicina Legale e delle Assicurazioni,

Università degli Studi di Milano
Via Mangiagalli, 37

PER ISCRIZIONI www.responsabilitasanitaria.it

L'AVVOCATO RISPONDE

Intermediari, agenti e subagenti, possono ricevere risposte ai loro quesiti inviando un'email all'indirizzo redazione@insuranceconnect.it. Grazie per la vostra attenzione.

Egregio avvocato De Angelis, la compagnia per cui lavoro mi impone di fatto di contabilizzare sul conto separato alcune partite che con i premi assicurativi non hanno nulla a che fare, come per esempio ratei di rivalsa e contributi al fondo pensione, in quanto queste vengono contabilizzate nel foglio cassa. Vorrei sapere se tutto questo è lecito, se posso andare incontro a problemi con Ivass, e come posso tutelarli.

RISPOSTA:

Gentile lettore, l'Ivass si è recentemente espressa in proposito con una lettera al mercato che contiene una preziosa disciplina di dettaglio sull'utilizzo del conto separato che in passato è stata oggetto di numerose interpretazioni contrastanti.

Viene chiarito per esempio come il conto corrente separato agenziale possa essere intestato semplicemente agente/agenzia con espresso richiamo all'art. 117 del Codice delle Assicurazioni.

Nel suo caso specifico viene confermata la irregolarità di addebiti sul conto corrente separato agenziale che riguardino partite non assicurative, come rate di rivalsa, canoni di affitto dei locali, cassa di previdenza, quota di iscrizione al Gruppo aziendale agenti che, analogamente alle altre spese gestionali, di regola vanno pagate con i fondi propri dell'agente/agenzia, cioè o dal conto corrente gestionale o dal conto personale dell'agente negli specifici ammessi dalla normativa fiscale, e neppure indirettamente mediante addebito sul foglio giornale cassa della compagnia.

In tale provvedimento viene inoltre ribadito il diritto dell'agente/agenzia plurimandataria di far confluire i premi incassati per conto di più compagnie sul medesimo conto

corrente separato agenziale intestato all'agente/agenzia, con la precisazione che non è possibile imporre all'agente/agenzia titolare di una pluralità di mandati l'apertura di diversi conti correnti separati (come peraltro risulta anche dal noto provvedimento Antitrust n. 24935);

Viene chiarito che sempre in caso di agente plurimandatario, l'importo della fidejussione bancaria, il 4% previsto dall'art. 117, comma 3/bis del Codice delle Assicurazioni, deve essere calcolato sul monte-premi netto complessivamente incassato dall'agente/agenzia risultante al 31/12 dell'anno precedente, indipendentemente dalla quota di portafoglio afferente ai singoli mandati (l'importo minimo da garantire, di 15 mila euro), non si riferisce dunque a ciascun singolo mandato agenziale.

Ciò posto, mi rendo conto come, a volte, possa essere assai difficoltoso pensare di far cambiare certe prassi ad alcune compagnie che persistono nell'utilizzare tali metodiche.

Consiglierei comunque un approccio graduale al problema iniziando ove possibile un confronto con i responsabili della compagnia in merito alle suddette problematiche al fine di arrivare, anche se gradualmente, a soluzioni condivise,

Solo dove tale approccio non sia possibile o non abbia dato alcun frutto, consiglierei di cominciare a costituire in mora la compagnia, invitandola ad astenersi da utilizzazioni non corrette del conto separato e avvertendo che, in difetto, ci si vedrà costretti alle azioni del caso ivi compreso il risarcimento di tutti i danni che da tale utilizzo potrebbero derivarne.

Avv. Paolo De Angelis - Firenze
avvpaolo@studiodeangelis.eu

You
Tube



INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici cliccando qui

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

Supplemento al 14 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

7 MARZO 2018

MILANO | 9.00 - 17.00 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

L'INNOVAZIONE PER L'ASSICURAZIONE AGILE

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Tecnologia e assicurazione: come cambia il “momento della verità” nel rapporto con il cliente**
Raffaele Guerra, executive vice president, insurance sector leader di Capgemini Italia

09.50 - 10.10 – **Sfide, opportunità e problematiche per l'innovazione nel settore assicurativo**
Francesco Minelli, direttore servizi di Ania

10.10 - 10.30 – **Customer experience, un obiettivo a vantaggio di clienti e compagnie**
Roberta Lucchetti, senior account executive di Genesys

10.30 - 10.50 – **Le novità di Bene Assicurazioni**
Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni

10.50 - 11.10 – **Azioni per competere e diventare una compagnia agile e affidabile**
Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 12.45 – TAVOLA ROTONDA: **Open innovation: le compagnie tra obiettivi e benefici**
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Italia
Giorgia Freddi, direttore marketing e comunicazione di Groupama Assicurazioni
Francesco Piobbici, Cetif
Alberto Rossi, direttore commerciale di Itas Assicurazioni

12.45 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Il cambiamento nei modelli di consumo**
Sara Galli, account manager financial services di Gfk Eurisko

14.20 - 14.40 – **Identità digitale – Modelli innovativi in ambito assicurativo e finanziario**
Cinzia Carbone, business development, sales & marketing manager di Solera Group Italia

14.40 - 15.00 – **Potenzialità di sviluppo delle micropolizze e degli intermediari assicurativi digitali**
Pietro Menghi, ceo di Neosurance
Simone Ranucci Brandimante, co-fondatore e ceo di Yolo

15.00 - 15.20 – **Le sfide della digital transformation assicurativa**
Emanuel Sitzia, head of insurance di Comarch Italia

15.20 - 15.40 – **L'importanza delle informazioni per gestire rischi e opportunità**
Massimiliano Bracci, channel manager di Cribis
Mauro Piatasi, channel director di Crif

15.40 - 17.00 – TAVOLA ROTONDA: **Professione assicuratore: l'impatto dell'innovazione per le imprese e per gli agenti**
Andrea Bertalot, vice direttore generale di Reale Mutua
Paolo Ceresi, partner di Mbs Consulting
Vincenzo Cervino, responsabile digital transformation di Groupama Assicurazioni
Davide Consiglio, responsabile advanced analytics di Generali Italia
Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni
Andrea Pezzi, direttore innovation & new business solutions di UnipolSai
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das
Antonio Scognamillo, direttore commerciale di Amissima

Main sponsor:

COMARCH


Together to the next level

 DIFESA LEGALE

 GENESYS

 GUIDEWIRE
Adapt and succeed™

 Solera

Official sponsor:

 FIRST POINT
SOLUZIONI INFORMATICHE

 RGI

 SA

 SIMULWARE

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo