



## PRIMO PIANO

### Panetta verso la Bce

Sembra ormai scontato che Fabio Panetta, attuale presidente di Ivass e direttore generale di Bankitalia, sarà il nuovo componente del comitato esecutivo della Banca centrale europea. La nomina, già anticipata dalla stampa nazionale nel giugno scorso, sarà confermata anche dal nuovo governo. Panetta succederà quindi al componente francese, Benoit Coeuré, giacché Christine Lagarde è stata designata come nuova presidente. Si dovrà attendere comunque prima l'Eurogruppo di questa settimana e poi il Consiglio europeo di dicembre, che sarà chiamato a dare il via libera alle nomine: sul nome di Panetta non sembrano esserci dubbi. Il mandato, non rinnovabile, ha la durata di otto anni.

I ministri delle finanze della zona euro, compreso quindi il nuovo ministro italiano dell'Economia, Roberto Gualtieri, proporranno un candidato che sosterrà a novembre un'audizione al Parlamento europeo. Si tratta, tuttavia, di un'opinione non vincolante quella che sarà espressa dall'emiciclo. L'iter si concluderà con il Consiglio europeo di dicembre.

Il nome principale che circola per la successione di Panetta in Bankitalia è quello di Daniele Franco, attuale membro del direttorio e vice direttore generale di Palazzo Koch.

Fabrizio Aurilia

## WELFARE

### Verso un sistema davvero complementare: a che punto siamo?

**Una piena integrazione fra prestazioni pubbliche e private, per quanto in crescita, appare ancora lontana. Scarsa attitudine alla prevenzione e mancanza di chiarezza appaiono come i primi ostacoli a un più rapido sviluppo di un sistema efficace di protezione e assistenza**

#### PRIMA PARTE

Volendo fotografare il sistema del welfare complementare, e in particolare quello di matrice assicurativa, si può ben dire che questo stia lentamente ma progressivamente crescendo.

Ne sia riprova la centralità data negli ultimi anni, in tutte le relazioni istituzionali (Ivass, Ania, Covip, ...), al tema della corretta integrazione delle provvidenze di sicurezza sociale date dal sistema pubblico con quelle complementari di c.d. secondo e terzo pilastro. Ciò sia per quanto riguarda le pensioni, che la sanità e, ancora, l'assistenza sociale.

Tra l'altro, la definizione stessa di previdenza si è sempre più arricchita di significato nella prassi, sino a ricomprendere anche soluzioni negoziali in ambito assicurativo che la dottrina classica avrebbe definito a matrice squisitamente indennitaria (danni), contrapponendole a quelle squisitamente previdenziali (vita). La riscoperta di un'unità funzionale tra protezione del proprio patrimonio, per esempio tramite una polizza Rc capofamiglia, e politiche di wealth management e previdenza è certamente un ulteriore passo verso quello che dovrebbe essere un approccio integrato ai rischi e ai bisogni, senza lasciare aree scoperte e sapendo dare un ordine di priorità alle proprie esigenze di sicurezza.

#### PREVENIRE PER PROTEGGERE

Un buon gestore del proprio patrimonio è colui che sa, ad esempio, prevenire le future possibili voci di spesa e sostenere un costo certo subito per evitarne un futuro. E così, per quanto sia evidente come sia molto più utile liberare risorse accantonate per far fronte, per ipotesi, a possibili danni all'abitazione per fenomeni atmosferici, sostenendo un premio assicurativo ricorrente e contenuto, alla previdenza si contrappone la logica del materasso e della liquidità.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

Insurance Connect

(continua da pag. 1)

In questo senso, tutti noi sembriamo più interessati a capire dove mettere il piede piuttosto che schivare il lampione che ci attende inesorabile davanti alla fronte.

Prendo lo sguardo all'Unione Europea, risulta paradigmatico il primo considerando che apre le 60 e passa pagine del regolamento sui Pepp, ossia i piani pensionistici individuali paneuropei (Reg. 2019/1238/Ue): "Le famiglie dell'Unione figurano fra i più grandi risparmiatori al mondo, ma buona parte di tali risparmi è ferma in conti bancari a breve scadenza. Un aumento degli investimenti sui mercati dei capitali può contribuire a rispondere alle sfide rappresentate dall'invecchiamento della popolazione e dai bassi tassi di interesse".

La previdenza naif europea, e così quella italiana, passa ancora per modalità di approccio al risparmio che sarebbero forse risultate già inappropriate all'indomani del secondo conflitto mondiale. Meglio mantenere la liquidità sul conto corrente a tasso zero, ed essere sempre pronti a spendere, piuttosto che diversificare utilmente il risparmio.

Se di *wealth management* e di previdenza si parla, è evidente che il ragionamento deve essere compiuto a tutto tondo, dando risposta alle possibili esigenze della persona, attraverso almeno un presidio delle tre maggiori aree di attenzione: cura, assistenza e sostentamento al tempo della pensione. Tutte e tre queste lucine del cruscotto inizieranno ragionevolmente a lampeggiare con l'avanzare degli anni se si guarda al singolo, e restano invece sempre accese se si guarda al nucleo familiare allargato, per chi ha genitori, zii o nonni da assistere. E così, se la saggezza popolare e le reclame ci hanno insegnato che prevenire è meglio che curare, va da sé che la risposta all'esigenza non potrà porsi a ridosso del conclamarsi del bisogno, pena dover sostenere, secondo gli studiosi di economia, un costo per assicurarsi pari a quello per rispondere all'esigenza. Si immagini di volersi costruire una pensione complementare negli ultimi cinque anni di lavoro o acquistare una polizza long term care superati i 55 anni di età.

## LO STATO NON BASTA

Qualcuno potrebbe obiettare che, pagati i contributi e le tasse, queste dovrebbero essere tutte tematiche di sicurezza sociale a matrice pubblica. Tutte le considerazioni svolte sembrano fondarsi sulla convinzione che il modello di *welfare state* non possa farcela da solo.

Non entreremo qui, per ragioni di spazio, in questa annosa discussione: se debba fare tutto lo Stato (cioè noi) o se esista un corretto perimetro di provvidenze di base da garantire per il tramite della fiscalità da affiancare con il ricorso a strumenti di mutualità privata, secondo l'insegnamento di **William H. Beveridge**.

La linea di pensiero europea, sospinta anche fattualmente dall'esperienza globale, è improntata storicamente secondo una logica multipilastro. Quindi, salvo ripensamenti poco creduti (e, allo stato, sostenuti da argomenti giuridici e economici non sempre convincenti), si tratta solo di comprendere come far convivere correttamente gli strumenti pubblici con quelli privati.

Una prima considerazione che non può essere trascurata, argomento che mette spesso in crisi gli scettici del modello di *welfare integrato*, riguarda la Nazione e le regioni in cui il *welfare complementare* pensionistico e sanitario integrativo è più sviluppato. A differenza del comune sentire, i Paesi e le regioni più mature in termini di *welfare pubblico*, sono quelle con una maggiore diffusione del *welfare complementare*. Per quale ragione? Potenzialmente per tre fattori: 1) educazione del consociato: l'attenzione alle tematiche di cui si discute è più marcata nei modelli maturi e strutturati di *welfare state* (qui, l'Italia fa eccezione, ma per ragioni di ordine più generale legate alla disattenzione dei decenni passati alla materia dell'educazione finanziaria); 2) maggiore reddito pro capite: le Nazioni o le regioni con sistemi di *welfare maturo* sono normalmente quelle con più disponibilità economiche e di conseguenza, se abbinato al fattore uno (l'educazione al *wealth management*), questa possibilità di spesa aiuta il risparmio e il ricorso all'assicurazione; 3) i sistemi maturi di *welfare*, ove correttamente gestiti, dovrebbero consentire ai consociati di comprendere quali e quante provvidenze derivino dal pubblico e quali siano invece le aree di scopertura per singoli e famiglie (questo, lo si dirà, è un grande limite italiano).

(continua a pag. 3)



(continua da pag. 2)

## IN CERCA DI CHIAREZZA

L'approccio multipilastro utilizzato per l'Italia può essere così riassunto, anche se in termini impropri:

1. Pensioni: Inps e casse dei professionisti (pubblico) + fondi pensione complementari (privato);
2. Costi per sanità: servizio sanitario nazionale (pubblico) + fondi sanitari integrativi (privato);
3. Assistenza: prestazioni nazionali e locali (pubblico) + coperture della persona, in primis Ltc (privato)

L'impianto sembra straordinariamente ordinato ma non è così né sotto il profilo soggettivo, né sotto quello oggettivo.

Sotto il profilo oggettivo: 1) i fondi pensione hanno come mission anche quella di garantire soluzioni per l'invalidità ed erogano anticipazioni per spese sanitarie; 2) i fondi sanitari si occupano anche di Ltc (secondo il dettato dell'art. 9 del dlgs 502/1992 e la regola delle risorse vincolate di cui ai decreti cosiddetti *Turco* e *Sacconi*); la Ltc viene offerta anche in abbinamento ai fondi pensione e può avere natura *double face*, garantendo una rendita (in logica pensionistica) o prestazioni di rimborso o in forma specifica (secondo logiche più prossime a coperture per le spese mediche e di assistenza).

Sotto il profilo soggettivo: cantiere dormiente del terzo settore a parte, il welfare complementare è terra di enti non profit (o asseriti tali); associazioni, fondazioni e società di mutuo soccorso (queste ultime per i soli punti 2 e 3). Le compagnie di assicurazione sono il primo player per numero di iscritti nella materia pensionistica (tramite i Pip, con 3,3 milioni di iscritti a giugno 2019, dato Covip e parte dei fondi aperti), ma le risorse

accumulate sono molto meno di quelle dei fondi negoziali e preesistenti (33 miliardi dei Pip nuovi e una parte dei 21 dei fondi aperti, rispetto agli oltre 112 miliardi di risorse dei fondi negoziali o preesistenti; il tutto anche per ragioni di giovane creazione di queste forme pensionistiche). Le compagnie gestiscono però una fetta interessante di questi risparmi, dietro mandato di questi ultimi. Le compagnie non possono essere considerate fondi sanitari integrativi, con discriminie fiscale tra gli iscritti a questi ultimi e chi acquisti una polizza spese mediche. Così, non è infrequente che nasca prima la frittata dell'uovo e si strutturino fondi sanitari pensati e voluti dalle stesse compagnie, che poi finiscono per ricomprare dietro lo scudo non profit polizze per i propri iscritti (ma consentendogli, così, di beneficiare della fiscalità di favore). L'assistenza, intesa come Ltc, non distingue tra compagnie ed enti non profit: la legge di bilancio 2018 consente ai lavoratori dipendenti di non vedere conteggiato dal reddito da lavoro la quota/premio versato per loro dal datore. Fuori da quest'ambito esiste una detraibilità pari al 19% del premio nel limite di 1.219 euro per l'acquisto di polizze Ltc o sempre del 19% della quota associativa nel limite di 1.300 euro per chi si iscriva a una società di mutuo soccorso e acceda a un piano o a una polizza Ltc.

**Alessandro Bugli,**

Centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali e Area assicurativa e welfare dello Studio legale Taurini&Hazan

(La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata su *Insurance Daily* di giovedì 12 settembre).



**SOCIETÀ E RISCHIO**  
L'INFORMAZIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

RIVISTA ON LINE DI CULTURA  
DEL RISCHIO E CULTURA ASSICURATIVA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

[www.societaerischio.it](http://www.societaerischio.it)



## RISK MANAGEMENT

# Anra: puntare su export, green e territorio

**I risk manager italiani accolgono con favore i punti del programma del nuovo governo Conte, che riguardano la gestione del rischio e la promozione all'estero delle imprese**

Il sodalizio fra Movimento Cinque Stelle e Partito Democratico, che ha portato alla formazione del nuovo esecutivo di Giuseppe Conte, si basa notoriamente su 29 punti condivisi che dovrebbero fare da traccia ai lavori del Governo. Vasto programma, ma **Anra**, l'associazione nazionale dei risk manager e responsabili assicurazioni aziendali, si sofferma su quattro temi ritenuti di particolare interesse per le imprese e per il contenimento del rischio nel Paese: il *Green New Deal*, la messa in sicurezza del territorio, il rafforzamento dell'export e del *made in Italy*, e il settore agroalimentare.

**Alessandro De Felice**, presidente di Anra, apprezza in modo particolare l'intenzione di realizzare un *Green New Deal* (punto 7 del programma), con il quale anche nel nostro Paese potrà essere riconosciuta e sostenuta "una tendenza che è sempre più evidente nel mercato internazionale. Negli ultimi anni i valori di sostenibilità sono diventati imprescindibili, in parte perché legati al rispetto delle normative esistenti in materia ambientale, sociale e di governance, in parte perché tutti gli stakeholder si attendono sempre più comportamenti etici e virtuosi da parte delle imprese". De Felice sottolinea inoltre come il dlgs n. 254/2016, che ha introdotto la normativa sulla *dichiarazione non finanziaria*, abbia rappresentato un ulteriore passo avanti verso l'adozione di politiche finalizzate alla responsabilità sociale d'impresa e dato vita a elementi di ulteriore aggregazione con il risk management.

Consenso anche per il punto 9, relativo al potenziamento delle politiche per la messa in sicurezza del territorio e per il

contrasto al dissesto idrogeologico, un aspetto sul quale Anra non ha mai mancato di far sentire la propria opinione. "È importante che la popolazione e i territori locali siano sensibilizzati in merito a questo tema e che vengano coinvolti nelle azioni che il Governo deciderà di intraprendere in merito, ha commentato De Felice. L'Italia – ha aggiunto – ha tradizionalmente un approccio fatalista anziché di gestione del rischio: basti ricordare che su 13 milioni di abitazioni assicurate, solo 800mila hanno un'estensione contro le catastrofi naturali, nonostante il 60% della ricchezza degli italiani sia di tipo immobiliare e il 44% del territorio sia ad alto rischio sismico". Per il presidente di Anra serve un cambio di mentalità che permetta, anche agli enti pubblici, di passare da un'errata concezione di cultura dell'emergenza alla volontà di agire in maniera preventiva codificando prassi condivise e protocolli d'azione che includano il settore privato, quello peritale, quello del ripristino dei danni e quello assicurativo.

### Sostenere i mercati esteri e l'agricoltura

Terzo tema di rilievo, evidenziato da Anra, del documento programmatico stilato dal premier Conte è quello relativo all'importanza di rafforzare l'export e sostenere il *made in Italy*. De Felice sottolinea come esso contenga tutti gli elementi che Anra ritiene fondamentali per far crescere e sostenere l'attività di export delle imprese italiane in un'ottica di sicurezza e anticipazione delle criticità: analisi e mappatura geopolitica dei rischi, considerazioni sulla compliance nei diversi paesi, gestione dei programmi assicurativi internazionali.

Collegato a questo è il giudizio positivo sull'ultimo punto del programma, che riguarda i settori agricolo e agroalimentare, strategici per il nostro Paese con un valore di circa 41 miliardi di euro l'anno di export. Secondo Alessandro De Felice, si tratta di settori "esposti a numerosi fattori di rischio: dai cambiamenti climatici alla crisi idrica, dai dazi doganali imposti dai paesi che stanno adottando politiche protezioniste alla mancata tutela del marchio al di fuori dei confini europei". Su questo particolare aspetto il presidente di Anra ritiene prioritario combattere il fenomeno dell'*italian sounding* che limita il potenziale dell'export agricolo italiano e puntare alla tutela dell'originalità delle eccellenze del territorio.



Alessandro De Felice, presidente di Anra

Maria Moro

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 11 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577



# INSURANCE Daily

● MERCOLEDÌ 11 SETTEMBRE 2019 N. 1597



Convegno



insuranceTrade®  
WWW.INSURANCETRADE.IT

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

Chairman *Maria Rosa Alaggio*, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**  
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa  
*Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy*  
*Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting*
- 09.50 - 10.10 - **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**  
*Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz*
- 10.10 - 10.30 - **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**  
*Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato*
- 10.30 - 10.50 - **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**  
*Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe*
- 10.50 - 11.10 - **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**  
*Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni*
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**  
*Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Stefano De Polis, segretario generale di Ivass*  
*Claudio Demozzi, presidente di Sna*  
*Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba*  
*Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol*  
*Luigi Viganotti, presidente di Acb*  
*Ania (\*)*
- 12.45 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**  
*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*
- 14.20 - 14.40 - **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**  
*Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance Italia*
- 14.40 - 15.00 - **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**  
*Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati*
- 15.00 - 15.20 - **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**  
*Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per*
- 15.20 - 15.40 - **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**  
*Rappresentante di Aviva*
- 15.40 - 16.00 - **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**  
*Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills*
- 16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**  
*Roberto Conforti, presidente di Uea*  
*Carlo Coscelli, presidente del Gruppo agenti Reale Mutua (\*)*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica*  
*Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica*  
*Gaspere Menduni, presidente dell'Unione agenti Axa (\*)*  
*Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato gruppi aziendali di Sna*  
*Sebastiano Spada, presidente di Ulias*  
*Andrea Trivellato, head of sales agents & brokers di Zurich Italia*  
*Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich*
- 17.15 - 17.30 - Premiazione agenti

(\*) invitato a partecipare

Main sponsor:



Official sponsor:



Global Assistance



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo