

## PRIMO PIANO

### Bye Bye, Anbang

Il gruppo assicurativo cinese Anbang sarà presto liquidato. Lunedì è stata inoltrata la richiesta all'Autorità di regolamentazione bancaria e assicurativa del Paese per sciogliere e liquidare la compagnia. Il governo aveva preso il controllo di Anbang nel febbraio 2018 nell'ambito di una campagna nazionale per ridurre il rischio finanziario all'indomani di una massiccia corsa all'acquisto di asset da parte di alcuni conglomerati privati. Anbang era guidata da Wu Xiaowui che nel frattempo è stato condannato a 18 anni di carcere per frode e appropriazione indebita, mentre la sua società ha avviato sotto la supervisione statale un piano di dismissioni per alleggerire il pesante debito gonfiatosi per l'imponente campagna acquisti effettuata dal management, tra i quali l'hotel Waldorf Astoria, celebre hotel newyorkese.

Nel febbraio 2020, la nuova entità Dajia Insurance Group, una nuova società costituita per rilevare le attività da Anbang, era vicina a una decisione sull'ingresso di un gruppo di investitori strategici, quando la Cina inasprì i regolamenti sulle società finanziarie per disinnescare i rischi accumulati. Ora la liquidazione di Anbang è in fase di completamento sotto la guida del dipartimento per la stabilità finanziaria del Paese, ha detto Pan Gongsheng, vice governatore della banca centrale cinese.

Fabrizio Aurilia

## WELFARE

### Previdenza complementare, un mercato maturo

**L'ultimo rapporto di Itinerari Previdenziali fotografa un settore in piena fase di consolidamento: in crescita nel 2019 patrimonio, iscritti e flussi degli investitori istituzionali. I rendimenti recuperano dalle perdite del 2018, ma l'emergenza coronavirus si fa sentire. E spinge verso forme alternative di investimento**

Anche l'Italia inizia a vantare una previdenza complementare di tutto rispetto. Il patrimonio complessivo dei fondi pensione ammontava nel 2019 a poco più di 176 miliardi di euro, abbastanza per collocare l'Italia al 14 posto della classifica dei Paesi Ocse per capitalizzazione di mercato. Certo, gli Stati Uniti, con un patrimonio complessivo di 27.549 miliardi di euro, restano irraggiungibili. E il *Government Pension Fund Global* della Norvegia riesce a capitalizzare da solo la bellezza di 850 miliardi di euro. Ma poco importa per un settore che, almeno nell'immaginario comune, appare da anni fragile e acerbo: il mercato della previdenza complementare in Italia è maturo e in piena fase di consolidamento. La crescita dei fondi pensione si riflette nello sviluppo del più ampio settore degli investitori istituzionali. Secondo il rapporto *Investitori istituzionali italiani: iscritti, risorse e gestori per l'anno 2019* del centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali**, presentato alla stampa lo scorso 8 settembre a Milano, il patrimonio di casse privatizzate, fondazioni di origine bancaria e investitori che operano nel settore del cosiddetto welfare contrattuale (fondi pensione negoziali, preesistenti e forme di assistenza sanitaria integrativa) ammontava alla fine dello scorso anno a 260,68 miliardi di euro, in crescita del 7,14% rispetto al 2018 e dell'82,5% rispetto ai 142,85 miliardi di euro. Numeri che diventano ancor più elevati se si aggiungono al totale anche i 656,67 miliardi di euro del cosiddetto welfare privato (assicurazioni vita di ramo I, IV e VI, Pip e fondi aperti): il patrimonio complessivo del settore arriva così a 917,36 miliardi di euro, pari al 51,3% del Pil.

#### IN CRESCITA FLUSSI E ISCRITTI

Il 2019 è stato un anno positivo per il settore. Casse privatizzate, fondazioni di origine bancaria e investitori del welfare contrattuale hanno registrato flussi positivi per 17,39 miliardi di euro, il miglior risultato in termini assoluti dall'inizio delle rilevazioni e il terzo di sempre in termini percentuali (+7,15%). Bene anche il welfare privato, che ha chiuso l'annata con flussi positivi per 38,3 miliardi di euro: messo tutto insieme, si arriva a risorse aggiuntive per 55,69 miliardi di euro, molto al di sopra dei 31,25 miliardi che si erano registrati nel 2018. A ciò bisogna poi aggiungere i circa 20 miliardi di asset in scadenza che potranno essere reinvestiti dagli operatori di mercato.

L'annata si è rivelata positiva anche in materia di iscritti alle varie tipologie di welfare complementare. Stando ai numeri del rapporto, che riprende le rilevazioni della **Covip**, nel 2019 si contavano oltre 9 milioni di posizioni aperte a cui corrispondevano, al netto delle duplicazioni, oltre 8,26 milioni di iscritti a fondi pensione. Il dato, pari al 34% dei lavoratori attivi, risulta in crescita 317mila unità rispetto al 2018 e di oltre 400mila unità rispetto al 2017. Altri 1,68 milioni di lavoratori sono invece iscritti a casse privatizzate.

#### RENDIMENTI, BENE PRIMA DEL COVID-19

Brillante è stata poi la performance degli investitori istituzionali sul fronte dei rendimenti, sulla scia di un anno finanziario particolarmente positivo che ha fatto rapidamente dimenticare le perdite di un annus horribilis come il 2018. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) Tutti gli operatori hanno realizzato ottimi risultati: i Pip investiti in unit linked guidano la classifica delle performance con un rendimento a doppia cifra (+12,2%), seguiti da fondi aperti (+8,3%), fondi negoziati (+7,2%), fondazioni di origine bancaria (+6,5%) e fondi preesistenti (+5,6%). Il mercato ha sostanzialmente battuto in maniera piuttosto netta quelli che da sempre sono considerati i rendimenti obiettivo: inflazione, Tfr e media quinquennale del Pil sono incrementati rispettivamente dell'1%, dell'1,5% e dell'1,9%.

Anche il 2020 era partito bene, poi però è arrivato il coronavirus. "Il 2020 era iniziato sulla stessa scia dell'anno precedente, almeno dal punto di vista delle performance dei mercati finanziari, per poi incappare nella battuta d'arresto causata dal Covid-19, che ha penalizzato in modo generalizzato tutte le asset class", ha commentato **Alberto Brambilla**, presidente di Itinerari Previdenziali. In questo contesto, difficilmente il mercato sarà in grado di superare nuovamente i rendimenti obiettivo.

### ALLA RICERCA DI RENDIMENTI (NON NELL'ECONOMIA REALE)

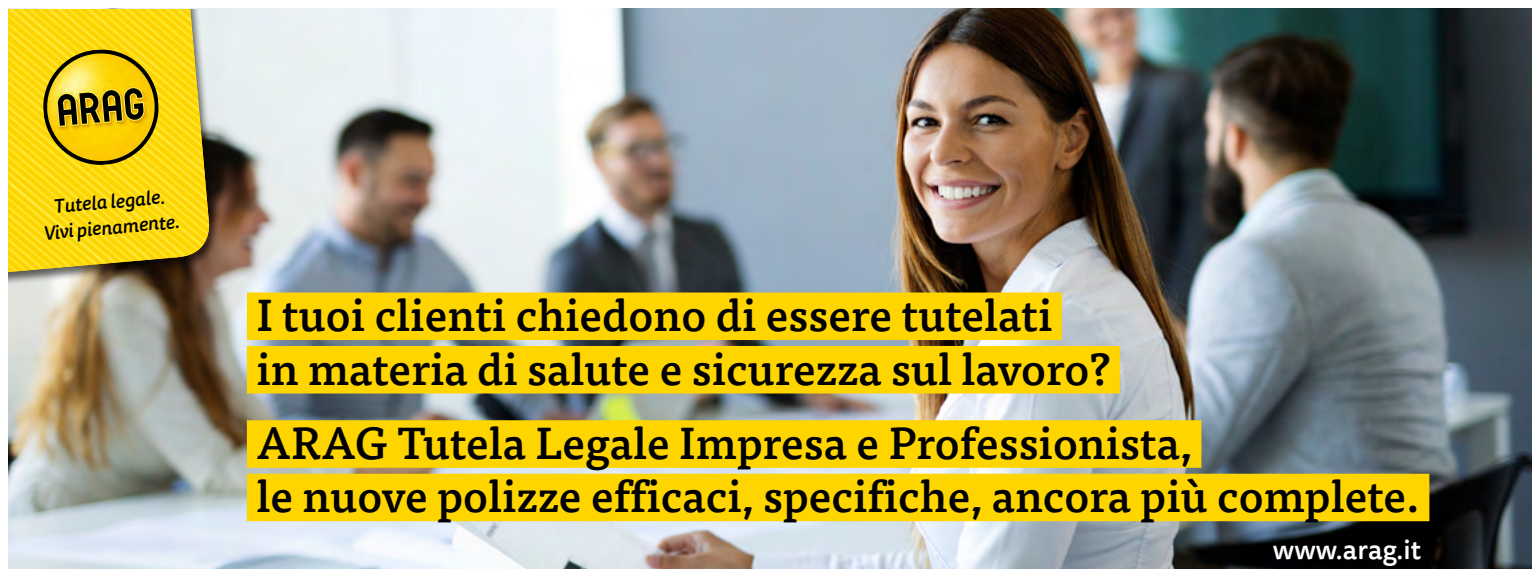
Il momento non è facile dal punto di vista finanziario. Eccezion fatta per il Nasdaq, listino di titoli tecnologici che hanno paradossalmente beneficiato dell'emergenza coronavirus, i corsi azionari hanno registrato pesanti perdite: dal picco del 19 febbraio, pochi giorni prima che uscisse la notizia del paziente uno in Italia, l'S&P 500 ha lasciato per strada il 34,1%, il Ftse Mib il 41,54% e l'EuroStoxx 50 il 38,27%. Poche opportunità anche sul fronte delle obbligazioni, con i tassi di interesse che resteranno prossimi allo zero ancora a lungo per effetto delle politiche di quantitative easing adottate dalla **Banca Centrale Europea** e dalla **Federal Reserve**. Ecco perché si è imposta la necessità di trovare nuove fonti di rendimento. "È in corso un lento processo di variazione dell'asset allocation e delle tipologie di gestione, sempre più ad alto valore aggiunto, spesso non legate a benchmark ma a obiettivi di rendimento", ha osservato Brambilla. Il rapporto, a tal proposito, sottolinea una costante diminuzione degli impieghi in titoli di Stato che, pur rimanendo in alcuni casi preponderanti, vengono sempre più sostituiti dall'affidamento di risorse a gestori sempre più specializzati e con strategie innovative e diversificate. È in questo contesto, ha spiegato Brambilla, che si inserisce il progressivo aumento degli investimenti in fondi d'investimento alternativi e real asset. Minoritari restano invece gli impieghi nell'economia reale. Seppur in crescita, gli investimenti nel tessuto produttivo restano completamente appannaggio delle fondazioni bancarie: considerando anche la quota nella banca conferitaria, in **Cassa Depositi e Prestiti** e **Fondazione Con il Sud**, il 44,36% del patrimonio investito dalle fondazioni finisce nell'economia reale. La quota di fondi negoziati e preesistenti si ferma invece rispettivamente a un ben più striminzito 3,42% e 4,08%.

### INTERESSE PER FATTORI ESG

La ricerca di rendimenti si intreccia infine con una migliore gestione dei rischi anche attraverso l'adozione di politiche socialmente responsabili: stando all'indagine condotta da Itinerari Previdenziali, circa la metà degli investitori adotta già oggi politiche di investimento sostenibile e l'88% del campione intende includere o incrementare strategie che tengano conto dei fattori Esg (Environmental, social and governance). La scelta appare dettata principalmente da desiderio di contribuire allo sviluppo sostenibile (88%), ma anche dalla volontà di gestire meglio i rischi finanziari (81%) e di ottenere rendimenti migliori (35%).

Più in generale, dall'indagine emerge una maggiore sensibilità verso forme di sviluppo sostenibile. Un esito forse inevitabile nell'anno delle manifestazioni giovanili per la tutela ambientale, dell'adozione a livello europeo del *Green Deal* e, non da ultimo, di una pandemia che ha mostrato tutta la fragilità del nostro modello di sviluppo. Tanto meglio poi se, oltre a migliorare la propria immagine, si riescono a ottenere risultati finanziari positivi.

Giacomo Corvi



**ARAG**  
Tutela legale.  
Vivi pienamente.

**I tuoi clienti chiedono di essere tutelati  
in materia di salute e sicurezza sul lavoro?**

**ARAG Tutela Legale Impresa e Professionista,  
le nuove polizze efficaci, specifiche, ancora più complete.**

www.arag.it

## Litisconsorzio e diritto dell'assicurato

**La Cassazione conferma che la compagnia assicurativa può concludere da sola una transazione con il terzo danneggiato e chiedere rivalsa al danneggiante**

A seguito di un incidente stradale avvenuto tra un motociclo e ciclomotore, a bordo del quale viaggiava un terzo passeggero che aveva riportato gravi lesioni, la compagnia assicurativa definiva in via stragiudiziale la controversia con il terzo danneggiato (nonostante l'opposizione del proprietario del veicolo assicurato), corrispondendo una somma a titolo di risarcimento commisurata in relazione al concorso di colpa del terzo passeggero (in quanto, nella specie, il trasportato non solo era sprovvisto di casco ma anche in quanto il motociclo non era omologato per il trasporto di un passeggero).

La compagnia agiva dunque in rivalsa verso il proprietario del motociclo (suo assicurato) e il conducente, in quanto tenuta a risarcire un danno non coperto dalla polizza. I due si costituivano e contestavano l'azione della compagnia perché non solo esclusi dalla fase transattiva ma perché si erano opposti alla medesima (eccependo, in aggiunta, la violazione del litisconsorzio necessario). In primo grado, il giudice respingeva l'azione della compagnia. In appello, al contrario, la Corte confermava il diritto di rivalsa della medesima, non individuando *mala gestio* nella definizione stragiudiziale della controversia con il terzo danneggiato, ed escludendo la previsione del litisconsorzio necessario in fase stragiudiziale.

### Il ricorso dell'assicurato

Con ricorso articolato in sette motivi, il conducente e il proprietario del ciclomotore lamentavano, in primo luogo, di essere stati esclusi dalle trattative stragiudiziali per il risarcimento del danno subito dal terzo e per tale circostanza la compagnia avrebbe perso il diritto di rivalsa nei loro confronti. La Suprema Corte (Cass. Civ. Sez. III, Sent. n. 8109 del 23 aprile 2020) ha opportunamente precisato che "La regola del litisconsorzio prevista per il processo non si estende di certo anche alla composizione stragiudiziale della lite, né, al contrario di quanto assunto dai ricorrenti, può ritenersi che la loro esclusione dalle trattative ha leso il diritto di agire in giudizio o in qualche

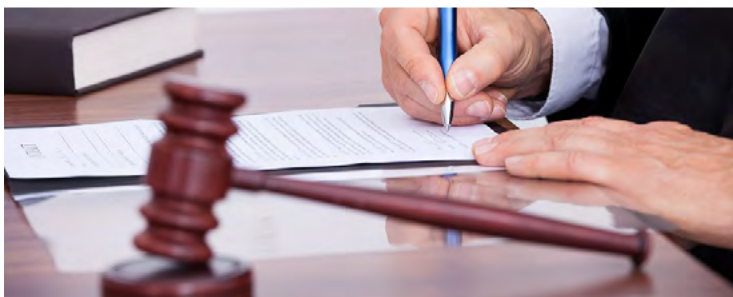
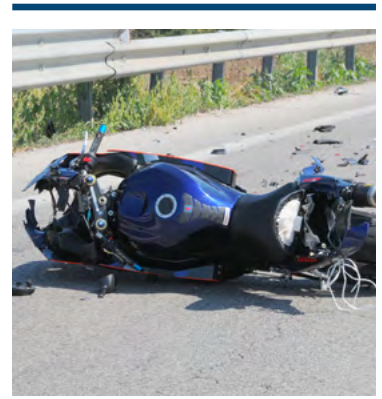
modo di difendersi nella controversia con il danneggiato", restando impregiudicati i diritti di difesa dell'assicurato (e del responsabile civile) nel giudizio di rivalsa.

La compagnia veniva tacciata dai ricorrenti di aver agito in *mala gestio* nella transazione *de qua*, in realtà, specificano gli Ermellini, in ragione dell'art. 18 legge n. 990 del 1969, la compagnia è obbligata *ex lege* verso il danneggiato e non può opporgli le eccezioni derivanti dal contratto assicurativo (che rimangono meramente interne al rapporto compagnia-assicurato). Tale obbligazione è suscettibile di transazione e "l'assicuratore ha tuttavia diritto di rivalsa verso l'assicurato nella misura in cui avrebbe avuto contrattualmente diritto di rifiutare o ridurre la propria prestazione" (art. 18, co. 2, legge n. 990 del 24 dicembre 1969).

### Una regola non applicabile in sede stragiudiziale

La Terza Sezione Civile della Cassazione ha opportunamente concluso che, nel caso *de qua*, la transazione definita dagli assicuratori non configura violazione alcuna dell'art. 102 C.p.c. (*Litisconsorzio necessario*). Difatti, il litisconsorzio necessario è regola esclusivamente attinente al processo, per questa ragione deve escludersi la sua applicazione in sede stragiudiziale, né può ritenersi che l'esclusione dell'assicurato e del conducente dalle trattative possa ledere il diritto di agire in giudizio o in qualche modo di difendersi nella controversia con il danneggiato. La compagnia, ai sensi dell'art. 18 legge n. 990/1969, ha diritto ad agire in rivalsa verso l'assicurato, restando impregiudicato, tuttavia, il diritto di difesa del medesimo ove evocato in giudizio. Alla compagnia, del resto, non poteva essere neanche eccepita la *mala gestio*, avendo calcolato nella determinazione della somma da corrispondere al danneggiato anche il concorso di colpa di cui all'art.1227 C.c.

Per queste ragioni il litisconsorzio è regola inapplicabile nel caso di controversie risolte per via stragiudiziale, tale esclusione non comporta alcuna lesione ai diritti di difesa degli assicurati, i quali troveranno piena soddisfazione, se del caso, nel successivo giudizio di rivalsa.



Giorgio Grasso,  
Btg Legal

## CARRIERE

### Axa Italia, due nuovi ingressi nell'executive committee

**Anna Maria Ricco è il nuovo chief transformation officer di Axa Assicurazioni, mentre Chiara Soldano assume la carica di health director**



Tempo di novità per il gruppo **Axa Italia**. La prima è **Anna Maria Ricco** (in foto a sinistra), nuovo chief transformation officer della capo gruppo Axa Assicurazioni; la seconda è **Chiara Soldano** (in foto a destra), che assume la carica di health director. Soldano era già in Axa Assicurazioni dal 2016 come head of underwriting broker e dal 2018 con ruoli di crescente responsabilità quali head of liability & international per tutte le linee (property, liability, engineering e surety) e stream leader del progetto di unificazione con **Axa XL**. Nel suo nuovo incarico, in Axa Assicurazioni e in Axa Mps Danni, avrà "la responsabilità di accelerare lo sviluppo del comparto salute, ambito chiave per il gruppo Axa, e centrale per la società in questo momento storico", si legge nel comunicato.

La nuova arrivata Anna Maria Ricco, invece, ha oltre 20 anni di esperienza maturata inizialmente come strategic consultant in società di consulenza tra cui Andersen Consulting e McKinsey&Company e, negli ultimi quindici anni, come manager di alto livello presso importanti istituti finanziari, tra cui Unicredit e Bpm. Ricco avrà il compito di "guidare e accelerare, in tutte le imprese del gruppo, il percorso strategico di trasformazione, modernizzazione e semplificazione, su cui Axa Italia – precisa la nota – da tre anni sta continuando a investire in modo molto significativo".

F.A.

## COMPAGNIE

### Decreto Rilancio, le iniziative di Generali Italia

**La compagnia entra nel segmento della cessione del credito d'imposta e dal 21 settembre gli agenti potranno avviare l'iter per l'accesso al Superbonus, operativo dal 15 ottobre 2020**

**Generali Italia** entra nel segmento della cessione del credito d'imposta previsto dal decreto *Rilancio*, offrendo il 102% di liquidità ai privati e il 100% alle imprese. C'è poi a disposizione una serie di servizi di assistenza con piattaforma, help desk e soluzioni assicurative dedicate. La compagnia propone polizze catastrofali, agevolazioni per coperture di responsabilità civile per le imprese edili e responsabilità civile professionale per ingegneri, architetti e geometri.

Dal 21 settembre, inoltre, gli agenti potranno avviare l'iter per l'accesso al **Superbonus**, operativo dal 15 ottobre 2020.

In Italia, 12 milioni di immobili, ricorda una nota, necessitano di opere di risanamento e messa in sicurezza statica. "Siamo convinti – ha spiegato **Marco Sesana**, country manager & ceo di Generali Italia e Global Business Lines – che la sostenibilità sia il nodo che lega tutti i progetti di ripresa del Paese e in questo Generali Italia vuole avere un ruolo attivo". L'offerta di Generali Italia prevede di erogare fin da subito, a fronte della cessione del credito d'imposta dei clienti, il 102% di liquidità ai privati (proprietari e affittuari di abitazione) e condomini con offerta fino al 31 dicembre 2020, e il 100% alle ditte esecutrici dei lavori che hanno accesso al Superbonus 110%.

Sul fronte assicurativo, Generali Italia prevede la possibilità di sottoscrivere polizze a copertura del rischio di eventi catastrofali per gli immobili oggetto dei lavori che godono in questo caso di una detrazione del 90% del premio pagato.



F.A.

#### 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)

## CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



# SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



## Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Insieme a te nella vita, passo dopo passo

Official sponsor



## 6 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
  - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
  - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
  - Claudio Demozzi, presidente Sna
  - Luca Franzì de Luca, presidente di Aiba
  - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
  - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**  
*Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA*

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
  - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
  - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**  
*intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia*

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**  
*- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB*

14.50 – 15.10

- **#OSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSSELFIE**  
*- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca*

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
  - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
  - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
  - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
  - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
  - Enrico Olivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



## 7 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Dario Piana, presidente Gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica



10.45 – 11.05

■ **IL TRATTO DISTINTIVO DELL'OFFERTA ASSICURATIVA**

PAUSA



11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia



PAUSA

14.30 – 14.50

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

14.50 – 15.10

■ **LA FORMAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA**

15.10 – 15.30

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni



15.35 – 15.55

■ **VENDITA A DISTANZA, RIORGANIZZARE L'INTERAZIONE CON IL CLIENTE**

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

