

PRIMO PIANO

La raccolta prima del Covid-19

La raccolta premi totale delle imprese vigilate da Ivass e delle rappresentanze See nel primo trimestre 2020 ammonta a 36,6 miliardi di euro, in calo del -2,9% rispetto al 2019. I dati, in parte già noti, ma finalmente ufficializzati dall'Autorità di settore, mostrano un inizio di anno in flessione per il comparto assicurativo. I risultati, che non comprendono ancora pienamente gli effetti delle restrizioni da Covid-19, evidenziano una debolezza sia nel settore vita sia in quello danni, in calo rispettivamente del 3,7% e dello 0,3%. Per quanto concerne il vita, il calo deriva dal ramo I, in diminuzione su base annua di 3,2 miliardi (-15,7%), mentre le polizze afferenti ai rami III, essenzialmente unit-linked, crescono di 2,1 miliardi (+31,7%). Nei primi tre mesi del 2020, la nuova produzione vita è diminuita di quasi un miliardo di euro (-4,9%) rispetto al 2019.

La raccolta danni invece si è attestata a 9,5 miliardi; tra i rami crescono decisamente il ramo malattia (+6,2%) ed Rc generale (+5,9%), mentre diminuisce il ramo Rc auto (-5,4%), rispetto allo stesso periodo del 2019.

Infine, l'analisi della raccolta per canale distributivo conferma la prevalenza delle agenzie con mandato (66,8%), che raggiunge l'83,1% per le polizze Rca.

F.A.

COMPAGNIE

Partnership, un nuovo modello resiliente a impatto sociale

In un evento organizzato da Reale Group insieme ad alcuni dei suoi partner, si è discusso concretamente di comunità, inclusività, vera sostenibilità e progetti per dare solidità all'economia partecipativa

Insieme si può fare di più e meglio, sia condividendo e superando i momenti di crisi, sia festeggiando i successi e progettando il futuro. In questi tempi complicati, qualcuno li definirebbe bui (e forse non avrebbe torto), le risposte migliori, quelle più efficaci, vengono dalle realtà che hanno saputo stare insieme *nella buona e nella cattiva sorte*, provando con costanza a creare una comunità resiliente e produttiva, basata sulla sostenibilità vera e sulla condivisione dei bisogni.

La pandemia, i cui riflessi negativi sull'economia s'intravedono soltanto, ha messo alla prova le alleanze e le partnership anche più collaudate, tentando tutti a cercare soluzioni individuali, all'insegna del *si salvi chi può*. Ma le reazioni sono state, spesso, opposte.

Tra gli esempi di alleanze che sono state e saranno il motore della resilienza e dell'inclusività, c'è quella che comprende **Reale Group** e tante altre realtà profit e non profit, legate tra loro da un reale impegno per la costruzione di comunità in cui nessuno è lasciato indietro. Se n'è parlato ieri, in un bell'evento organizzato da Reale Group in collaborazione con **Dynamo Academy** e **Torino Social Impact**, nell'ambito del **Festival dello sviluppo sostenibile**, allestito da **Asvis** (Alleanza italiana per lo sviluppo sostenibile).

L'OBIETTIVO 17

L'appuntamento aveva l'obiettivo (centrato) di approfondire l'importanza delle partnership, pensate per ridurre le disuguaglianze, attraverso lo sviluppo di ecosistemi che generino impatti sociali, positivi e misurabili, a partire dall'Obiettivo 17 dell'agenda delle **Nazioni Unite** sulla sostenibilità: ovvero *Partnerships for the goals*.

"Questa filosofia – ha spiegato **Luca Filippone**, ceo di Reale Group – ha permesso al gruppo di combattere la battaglia del Covid-19 mantenendo continuità operativa, solidità, affidabilità. In una settimana, 4.000 persone sono state organizzate in smart working e questo ci ha anche consentito di aumentare il nostro impegno nei confronti della società: abbiamo donato più di cinque milioni di euro attraverso la nostra fondazione per far arrivare la solidarietà agli ospedali. Ora però – ha ricordato – arriva uno tsunami economico, con impatti sociali importanti: per farvi fronte dobbiamo stringere le partnership". (continua a pag. 2)



Luca Filippone, ceo di Reale Group



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

UNA POLIZZA CHE RESTITUISCE

Un messaggio, quello di Reale Group, che esalta la contaminazione positiva tra il mondo profit e non profit: “noi non abbiamo obiettivi di massimizzazione dei profitti, ma dobbiamo comunque realizzarli”, ha sottolineato Filippone, ricordando una delle alleanze più significative del gruppo, quella con Dynamo Camp e Dynamo Academy, impresa sociale che opera nella consulenza per le imprese in ambito *business for the common good*. Segno tangibile di questa partnership è la realizzazione di prodotti assicurativi in cui la mutua rinuncia a parte del guadagno, e gli intermediari a parte delle provvigioni, per finanziare i progetti di Dynamo.

“La collaborazione con Reale – ha spiegato **Serena Porcari**, presidente di Dynamo Academy – è una partnership win-win: noi abbiamo imparato molto dalle competenze del gruppo e della rete, perché non essendo radicati sul territorio, abbiamo girato il Paese grazie agli intermediari, promuovendo l’idea positiva di un prodotto assicurativo che restituisce al terzo settore: questo va oltre la filantropia, si tratta proprio di un nuovo modello di business, che integra le strategie finanziarie con lo sviluppo delle comunità”.

UNA FINANZA IBRIDA PER UN NUOVO MODELLO

Non è una moda passeggera, ma un nuovo mondo che si sta costruendo e che le imprese devono intercettare: un’evoluzione che mette il terzo settore al centro. **Mario Calderini**, portavoce di Torino Social Impact, l’alleanza tra imprese e istituzioni pubbliche e private per rendere Torino un riferimento di redditività economica a impatto sociale, ha sostenuto che ormai esiste “un ibrido imprenditoriale che richiede ibridi finanziari”. Un nuovo paradigma di fare impresa e finanza.

Il cambiamento di valori dei millennial è il motore principale, ma attenzione all’effetto moda. Calderini ha sostenuto che la sostenibilità, per non essere una parola vuota, ha bisogno di tre caratteristiche.

Deve essere *intenzionale*, cioè avere obiettivi d’impatto sociale che seguano un business plan; *misurabile*, occorrono metriche più precise di quelle che ci sono oggi; e *aggiuntiva*, ovvero le imprese devono rischiare più di quanto potrebbe avere come rendimento. Ma dall’altra parte, le organizzazioni del terzo settore devono essere più pronte e capaci di dialogare con gli investitori. “Quando tutto è Esg – ha chiosato Calderini – niente è Esg: c’è tutto un sistema da costruire”.

PUNTARE SUL LAVORO, SULLA SOLIDARIETÀ, SULL’APERTURA

E per farlo occorrono investimenti, slanci e visioni. Tra queste ultime c’è certamente il lavoro che sta facendo la nuova Commissione Europea, che spinge verso la social economy, la mutualità e la creazione di ecosistemi. Secondo **Karel Vanderpoorten**, policy officer social economy della Commissione Europa, è importante cogliere le opportunità di questo momento: “siamo nelle condizioni per indirizzare gli investimenti in modalità smart, nell’edilizia sociale, nell’energia”, ha detto. Dall’altro lato, occorre promuovere le alleanze per investire in competenze, “rendere i lavoratori sempre più robusti e formati”, giacché la formazione è un investimento e non è un costo.

Anche in questo campo, Reale Group si è distinta con una collaborazione con **Unhcr**, di cui ha parlato la portavoce per l’Italia, **Carlotta Sami**. Il gruppo assicurativo è entrato nel programma di Powercoders, nell’ambito del quale ha erogato corsi di coding e programmazione a 20 rifugiati politici, 15 dei quali hanno trovato lavoro. Due direttamente in Reale Mutua.

“Durante le fasi peggiori della pandemia in Italia – ha commentato infine Filippone – sono rimasto impressionato dalla generosità che ho visto nel Paese: ce ne sarà ancora bisogno. Se il vaccino contro questa malattia arriverà presto è anche perché molti centri ricerca si sono messi insieme. È l’esempio più significativo di quello che dobbiamo fare oggi: non chiuderci, non avere paura, ma aprirci agli altri e collaborare”.



Serena Porcari, presidente di Dynamo Academy



A sinistra: Mario Calderini, portavoce di Torino Social Impact

L'assicurazione al tempo della pandemia

Aiba e Assolombarda hanno organizzato ieri un evento web dedicato alla gestione del rischio, fornendo una interessante panoramica rispetto a ciò che è cambiato per le imprese durante l'emergenza

Forse il motto "andrà tutto bene" può suonare beffardo per molti imprenditori per cui non è andato affatto tutto bene. Tuttavia, calata la fase più intensa dell'emergenza (ma con il virus ancora in agguato) è possibile affermare che almeno un risvolto positivo questa pandemia lo ha portato: le persone hanno preso una maggiore consapevolezza dei rischi. Come è stata affrontata l'emergenza dalla classe imprenditoriale? Quanto sono state efficaci le polizze sottoscritte prima dello scoppio della pandemia? Per fare il punto su *L'assicurazione al tempo del Covid-19*, **Aiba e Assolombarda** hanno organizzato nella giornata di ieri un webinar che ha fatto luce sulle strategie di risk management messe in campo per gestire l'emergenza e il post-emergenza.

Dopo i saluti iniziali del presidente di Aiba, **Luca Franzi De Luca**, il quale ha invitato il mondo assicurativo a riflettere su uno scenario che ha visto una generale impreparazione, **Enea Dallaglio**, ad di **Innovation Team** (gruppo **Cerved**) ha presentato i risultati di un interessante studio commissionato dopo il lockdown, *L'impatto della crisi sul sistema Italia e sull'evoluzione della domanda assicurativa*, che ha l'obiettivo di misurare l'impatto della crisi sul sistema Italia e l'evoluzione della domanda assicurativa nei rapporti con le imprese.

Una crisi globale di sostenibilità

Secondo Dallaglio, questa è una crisi globale di sostenibilità. "È la prima volta – ha spiegato – che una crisi sanitaria ha impatti economici di queste dimensioni. Si tratta di un elemento nuovo, e temo in futuro potremo conoscere altre crisi simili". La pandemia ha posto la gestione del rischio a un livello più alto, diventando il nodo strategico probabilmente più importante. "Ora – ha aggiunto Dallaglio – si apre una fase nuova. È possibile avviare una crescita sostenibile, migliorando a tutti i livelli la capacità di misurare e gestire i rischi. Questa è la base per un possibile rilancio economico".

Lo studio presenta due scenari, uno "cauto" e uno più "estremo" a seconda di quanto durerà la crisi. Il fatturato medio delle imprese italiane, che senza lo shock Covid avrebbe potuto crescere dell'1,7% nel 2020, in uno scenario cauto potrebbe cadere al -12,7%, mentre in uno scenario estremo crollerebbe al -18%. Sul medio termine lo scenario resta di grande incertezza. Alcuni settori sono in grave difficoltà, ad esempio quello dei mezzi di trasporto (produzione e servizi), il turismo e i servizi non finanziari. Sono soprattutto le Pmi ad aver avuto più difficoltà dalla crisi. "La pandemia – ha osservato Dallaglio – ha reso vulnerabile non solo quelle fragili, ma anche le imprese solide e competitive: in uno scenario cauto, il 16% di esse è a rischio.



Enea Dallaglio, ad di Innovation Team (gruppo Cerved)

Il sentiment di imprese e famiglie

Per quanto riguarda la fiducia delle famiglie, l'impatto del Covid è stato negativo per il 70% dei rispondenti, e addirittura drammatico per il 16%. Il 22% delle famiglie ha ammesso di aver dovuto intaccare pesantemente i propri risparmi. Per le aziende l'impatto percepito è estremamente grave per il 17,4% delle imprese, e molto grave per il 25,5%. Le principali difficoltà percepite non riguardano solo la pandemia in sé, ma anche la possibilità di far circolare le merci e di approvvigionarsi. Le aziende, tuttavia, sono consapevoli della necessità di cambiare a livello industriale, modificando organizzazione e business model. "Siamo entrati in un'epoca in cui queste dinamiche sono accelerate: le imprese che sapranno capaci di agire in fretta saranno quelle che più velocemente potranno uscire dalla crisi".

Le quattro grandi sfide per la ripresa

Secondo Dallaglio, l'assicurazione ha di fronte a sé quattro grandi sfide attorno alle quali si gioca la ripresa sostenibile del Paese. La prima riguarda il grande tema della sostenibilità dell'ambiente e del sistema economico e sociale; la seconda riguarda la costruzione di un nuovo sistema salute, capace di creare sinergie dalla collaborazione tra pubblico e privato; la terza sfida ha a che vedere con la capacità del settore assicurativo di contribuire alla stabilità del business delle imprese; infine, la digitalizzazione del Paese, che comporta una revisione nella valutazione dei rischi e degli asset da tutelare, e la definizione delle strategie di risk management.

La situazione sul campo

Dopo l'intervento di Dallaglio ha preso la parola **Danilo Ariagno**, presidente del comitato tecnico-scientifico di Aiba, che in un intervento molto pragmatico ha parlato di come le compagnie sono state impattate dal Covid, e quali risposte sono state date. (continua a pag. 4)

(continua da pag. 3)

“La pandemia – ha spiegato – ha creato molte incertezze rispetto a deroga e termini contrattuali per quanto riguarda, ad esempio, i termini di pagamento del premio; la deroga ai termini di prescrizione e applicazione del concetto di aggravamento del rischio, che è scattato in molti casi con il lockdown”.

Ariagno ha poi analizzato ciò che è accaduto nei diversi rami, a partire dall’Rca. Secondo le stime di Aiba, nei mesi tra febbraio e aprile l’onere sinistri massimo è stato pari a 1,6 miliardi di euro, mettendo in evidenza un significativo risparmio per le compagnie, visto che nello stesso periodo del 2019 il dato era pari a 3,2 miliardi.

Passando poi alle responsabilità datoriali, Ariagno ha ricordato come il decreto *Cura Italia* abbia parificato il contrarre il Covid sul luogo di lavoro a un infortunio: “questo però non significa – ha detto – che il contratto di assicurazione venga modificato in automatico nella sua definizione di infortunio, e che in tutti i casi sia individuabile una responsabilità datoriale, con eventuale attivazione della garanzia Rco”. Ariagno, dopo aver accennato alle D&O, “tema delicato perché se la situazione di emergenza dovesse mettere in difficoltà l’azienda, potrebbero arrivare potenziali azioni di responsabilità”, si è soffermato sulle coperture business interruption e cyber. Per quanto riguarda la BI, Ariagno ha precisato che “la pandemia non rientra negli eventi che può far scattare l’operatività di questa copertura perché questo rischio può essere assicurato solo a seguito di un danno materiale diretto”, tuttavia oggi il mercato sta iniziando a proporre alternative grazie alle polizze parametriche. Per quanto riguarda il cyber, il rappresentante di Aiba ha ricordato che la copertura verso questo rischio non può essere a sé stante, e deve sempre essere accompagnata da un *cyber risk assessment* dell’azienda. Infine, Ariagno ha parlato delle coperture infortuni e malattia, attorno cui c’è stata preoccupazione quando l’Inail ha definito infortunio sul lavoro il contagio Covid. “Ma l’Inail – ha sottolineato – ha dato questa definizione in un contesto molto chiaro, e la definizione di infortunio compresa nelle polizze (causa fortuita o violenta) è molto diversa e non rientra in queste caratteristiche”.

Beniamino Musto

MERCATO

I giovani schiacciati della crisi post-coronavirus

Se n’è parlato in un evento di Ispi e Ocse dedicato agli effetti della pandemia soprattutto sulle giovani generazioni dei Paesi del Nord Africa e Medio Oriente

L’emergenza sanitaria globale legata alla pandemia di Covid-19 e i suoi impatti economici e sociali hanno sconvolto quasi tutti gli aspetti della vita delle persone. Ogni età sta sperimentando in modi diversi le conseguenze di questo cigno nero. Ma per i giovani, e in particolare per quelli più vulnerabili, la crisi fa emergere rischi considerevoli in molti aspetti della vita sociale: dall’istruzione al lavoro, dalla salute al reddito disponibile. Inoltre, mentre le generazioni future si faranno carico di gran parte delle conseguenze economiche e sociali a lungo termine, il loro benessere attuale si scontra con le più urgenti questioni di equità. Per evitare di esacerbare le disuguaglianze intergenerazionali, e per coinvolgere i giovani nella costruzione di una nuova resilienza sociale, i governi devono anticipare l’impatto delle misure di mitigazione dei rischi e recupero economico, applicando meccanismi di governance più efficaci.

È questo l’appello dell’Ocse, lanciato in occasione di un evento web dedicato proprio ai giovani e alle conseguenze del Covid-19, organizzato insieme all’Ispi.

Se è vero che i giovani sono meno a rischio in termini di sviluppo di gravi sintomi fisici legati alla malattia Sars-CoV-2, lo è anche che l’interruzione del loro accesso all’istruzione, e alle opportunità di lavoro, a seguito della recessione economica mette le giovani generazioni su una traiettoria molto instabile. La crisi finanziaria del 2007-2008 aveva già lasciato ai giovani una parte significativa delle conseguenze sociali ed economiche: essere disoccupati in giovane età, ricorda l’Ocse, può avere effetti profondi e di lunga durata in termini di percorsi di carriera.

In questo contesto, i giovani dei Paesi più poveri o alle prese con croniche crisi politiche sono ancor più in difficoltà. È per questo che l’Ocse rilancia il *Mena Program*, il partenariato strategico tra i Paesi Mena (Medio Oriente e Nord Africa) e quelli dell’Ocse per condividere conoscenze, competenze, standard e principi di buona governance a sostegno delle riforme in corso nella regione. L’Ocse pensa non solo a un nuovo framework per il finanziamento e per lo sviluppo dell’imprenditoria giovanile della regione Mena, ma anche a politiche di sostegno alla stabilità, che possano portare a una nuova stagione di riforme in quei Paesi.

Occorre infine ricordare che la disoccupazione in quella regione è ai massimi storici: il 65% delle donne in Yemen (il 45% tra le palestinesi) non ha un lavoro né un’istruzione superiore. Solo il 32% dei giovani si fida dei governi: solo ristabilendo la fiducia si potrà ripartire.

F.A.

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 24 settembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

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



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 Franz 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 CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

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 TRATTO DISTINTIVO DELL'OFFERTA 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: COME APPLICARE LE NORME?**

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

