

PRIMO PIANO

Axa dice basta al carbone

Il gruppo Axa non assicurerà più il gigante energetico tedesco Rwe: si tratta di una decisione che evidenzia ancora di più quanto il business del carbone sia diventato ormai difficile da sostenere per un assicuratore. Axa pensa che l'attività carbonifera dell'azienda sia troppo estesa e che la stessa si stia muovendo troppo lentamente per ridurre la sua impronta di carbonio, come hanno confermato a Bloomberg due persone vicine al dossier.

Lasciando una delle più grandi utility europee perché troppo dipendente dal carbone, Axa stabilisce un precedente importante per il mercato assicurativo, ha commentato Peter Bosshard, direttore del programma finanziario presso l'organizzazione no profit ambientale Sunrise Project. Una portavoce di Axa ha detto che il gruppo non commenta le operazioni sui singoli clienti, ma ha confermato che la compagnia sta semplicemente "applicando la propria politica".

Nel 2017, Axa è stato il primo assicuratore a imporre restrizioni nella sottoscrizione dei rischi legati al business del carbone, smettendo di fornire assicurazioni a miniere e impianti carboniferi dalla fine del 2020, dopo la scadenza di un periodo di grazia di due anni, spiegano le fonti citate da Bloomberg. Axa, entro il prossimo anno, non assicurerà più nemmeno i progetti rinnovabili di Rwe.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

L'accordo sulla Brexit e l'impatto sulle assicurazioni trasporti

L'uscita definitiva del Regno Unito dall'Unione Europea segna l'inizio di un nuovo corso nelle dinamiche che riguardano due settori molto legati al diritto anglosassone come il marine e aviation. Un seminario dell'Ania, svoltosi ieri, ne ha analizzato i molteplici risvolti sui contratti assicurativi

Lo scorso primo gennaio, terminato il periodo di transizione, il Regno Unito è definitivamente uscito dall'Unione Europea. La Gran Bretagna è quindi diventata un Paese terzo rispetto alla Ue, pur con accordi commerciali bilaterali che mantengono alcune condizioni preesistenti. Nell'ambito assicurativo, come noto, il Regno Unito ha sempre giocato un ruolo di primo piano dei comparti *marine*, *aviation* e *trasporti*. Per questo il seminario Mat dell'Ania, appuntamento che si è svolto ieri e che è ormai un punto di riferimento per l'aggiornamento sulle dinamiche del settore, quest'anno è stato dedicato quasi interamente all'accordo Ue-Uk sulla Brexit e ai suoi impatti sulle assicurazioni dei trasporti.



LE RIPERCUSSIONI SUI CONTRATTI IN ESSERE

Il primo intervento, affidato a **Massimo Vascotto**, senior casualty underwriter di **Generali Global Corporate & Commercial Uk**, ha affrontato il tema dei contratti assicurativi. "Prima della Brexit effettiva – ha detto – c'era molta preoccupazione su un eventuale fallimento dei negoziati, quindi molti operatori hanno optato per la soluzione delle due società assicurative appartenenti allo stesso gruppo, una domiciliata in Uk e una nello Spazio economico europeo, inserendo nei contratti una clausola secondo cui, se l'assicuratore Uk non avesse più potuto ottemperare al contratto, sarebbe subentrato l'assicuratore domiciliato nello See". Tuttavia, ha aggiunto, questo paracadute non è stato pressoché mai utilizzato per due motivi: "in primis, gli assicuratori hanno avuto tempo per prepararsi. In secondo luogo, come facilmente prevedibile, le autorità di vigilanza See hanno permesso il run-off, quindi la normativa ha tutelato gli assicurati, scongiurando che quest'ultimi si trovassero da un giorno all'altro senza un contratto valido". Gli Stati membri dell'Ue hanno emesso una legislazione specifica per permettere il proseguimento fino a scadenza dei contratti sottoscritti prima del primo gennaio 2021, con un approccio individuale e autonomo da parte di ciascun Paese. Vascotto ha citato varie casistiche nazionali: la Germania, ad esempio, ha posto l'obbligo di terminare i contratti in essere non appena legalmente possibile, mentre in Italia, come noto, i contratti possono rimanere in essere previa notifica entro 15 gennaio 2021 all'assicurato, ed entro il 31 marzo all'Ivass, con i dettagli su come verrà garantito il servizio richiesto.

Per quanto riguarda la riassicurazione post-Brexit, in base alle norme *Wto Gats*, la riassicurazione dovrebbe poter essere prestata a livello internazionale, sebbene gli Stati membri hanno la possibilità di imporre requisiti addizionali, se lo ritengono necessario, per proteggere il loro mercato.

LE IMPLICAZIONI DELL'ACCORDO SULLE ASSICURAZIONI AERONAUTICHE

La discussione si è poi addentrata negli ambiti specifici, iniziando dal comparto *aviation*. A introdurre il tema è stata **Anna Masutti**, partner **RP Legal and Tax**, e che recentemente è stata nominata presidente di **Rfi** (Rete ferroviaria italiana, gruppo **Ferrovie dello Stato**).

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

“Fino a dicembre 2020 – ha detto – gli operatori aerei, i produttori e il personale aeronautico del Regno Unito erano obbligati a rispettare le norme di sicurezza dell’Easa e beneficiavano del riconoscimento reciproco delle licenze. Dopo la Brexit le licenze e i certificati rilasciati dall’autorità britannica non sono più riconosciuti dall’Ue”, e la mancata adesione all’Easa o il mancato riconoscimento reciproco delle licenze fa sì che le parti dell’aeromobile prodotte nel Regno Unito non siano più ritenute conformi agli standard Easa. Come vengono regolati, ora, gli aspetti disciplinati dal quadro normativo dell’Easa? Masutti ha spiegato che il Tca (Trade and cooperation agreement), concluso tra Uk e Ue, prevede la stesura di una bozza di accordo bilaterale sulla sicurezza aerea per il riconoscimento reciproco di alcune licenze, certificati e autorizzazioni. Tuttavia, l’applicazione del Tca è attualmente limitata alla certificazione di aeronavigabilità e ambientale.

Alla discussione con Masutti hanno partecipato anche **Marco Di Giugno**, direttore analisi giuridiche e contenzioso di **Enac**, **Federica Bisetti**, aviation underwriter di **Axa XL**, e **Marcello Maestri**, aviation manager di **Aig Italy**.

Marco Di Giugno ha rassicurato sulle eventuali incertezze normative, perché, ha ricordato, “il mondo dell’aviazione internazionale si muove, in questo caso specifico, all’interno della Convenzione di Montreal del 1999. I colleghi britannici – ha aggiunto – ci hanno evidenziato che il vuoto normativo verrà colmato a brevissimo, ricalcando i regolamenti europei”.

Per quanto riguarda i prodotti, con gli accordi tra Uk e Ue si è cercato di garantire una continuità rispetto al mutuo riconoscimento delle certificazioni, e quindi si è stabilito che tutte le certificazioni Uk saranno automaticamente riconosciute da Easa, e viceversa. “Si va in continuità – ha detto Di Giugno – quindi i prodotti realizzati dai costruttori inglesi continueranno a essere riconosciuti da Ue”. Quello che cambia è nelle attività manutentive: dal primo gennaio 2021 Uk deve svolgere e seguire le procedure che Easa ha per i Paesi terzi.

Relativamente all’assicurazione dei vettori, “se un aereo è stato registrato in Uk, ciò è avvenuto attraverso una serie di norme comunitarie, che ne hanno determinato l’assicurabilità”, ha detto Federica Bisetti, e attualmente, ha aggiunto Marcello Maestri, “c’è una norma transitoria, per cui i contratti in vigore saranno validi fino alla fine del 2021”. La poliennalità “è un problema minore – ha aggiunto – perché non è pressochè più in vigore: i contratti vengono ridiscussi annualmente”.

SETTORE MARINE, IL RICHIAMO ALLA LEGGE INGLESE NEI CONTRATTI

Venendo al settore Marine, **Claudio Perrella**, partner RP Legal and Tax, ha parlato delle conseguenze della Brexit relativamente al rimando alla legge inglese nei contratti marittimi. La legge valida in questo momento è il regolamento Roma I, che si applica a tutti i contratti stipulati entro il 31 dicembre 2020. Dal primo gennaio 2021 le disposizioni di Roma I si intendano traposte in Uk come normativa interna. “Quindi di fatto per ora non cambia nulla”, ha affermato Perrella, precisando che “per i nuovi contratti è sicuramente possibile continuare a scegliere la legge applicabile” e che, in caso di mancata scelta, “la legge applicabile verrà individuata dai giudici dei Paesi Ue e dai giudici Uk in base alle disposizioni del Roma I”. Ma cosa accade per i contratti di assicurazione in cui c’è una combinazione tra diritto anglosassone e legge italiana? Il meccanismo, ha detto Perrella, è quello di un’applicazione combinata, come stabilito dalla **Corte di Cassazione** con pronunciamento n-25735 del 5 dicembre 2014.

Alessandro Morelli, chief insurance officer di **Siat**, ha poi parlato di come è cambiato il regime di Libera prestazione di servizi (Lps) verso il Regno Unito. Nel corso del 2019, ha ricordato, è stato possibile aderire al Tpr (regime di autorizzazioni temporanee) della **Financial Conduct Authority Uk**, per il periodo transitorio sino alla data di Brexit, che impone un sistema di vigilanza e obblighi più onerosi rispetto alla Lps. Questo regime consente alle società europee che stavano operando in Uk al termine del periodo di transizione (31 dicembre 2020) di continuare a operare temporaneamente come fatto in precedenza, ma per un periodo limitato, in attesa di ottenere piena autorizzazione. Con Brexit decade il sistema Lps, quindi le compagnie See operanti in Lps necessitano di autorizzazione della **Prudential Regulation Authority (Pra)**. “Con l’ingresso in Tpr – ha affermato Morelli – la compagnia ottiene un’autorizzazione provvisoria a operare per tre anni, con supervisione della Pra”. L’ingresso nel Tpr deve poi sfociare in due alternative: piena autorizzazione Pra a operare e apertura di una branch; oppure uscita dal Tpr.



Un momento dell'intervento di Anna Masutti



Marco Di Giugno

Beniamino Musto

Coronavirus, bisogni dopo la pandemia

Un'indagine di EY evidenzia le nuove esigenze di protezione della clientela: gli assicurati, soprattutto quelli colpiti economicamente dall'emergenza sanitaria, chiedono soluzioni a garanzia del proprio reddito. L'offerta di mercato, tuttavia, non risulta sempre adeguata

Il 38% degli assicurati in Italia ha subito una perdita almeno parziale del proprio reddito a seguito della pandemia di coronavirus. Il 44% ha avuto bisogno di attingere ai propri risparmi. E adesso, secondo i risultati dell' *EY Italy Insurance Consumer and Small Business Owner Survey*, i clienti chiedono alle proprie compagnie strumenti adeguati per tutelarsi dai rischi futuri. Il 47% dei clienti più colpiti finanziariamente dalla pandemia, nello specifico, si propone di risparmiare per affrontare le incertezze del prossimo futuro.

"Le esigenze dei clienti stanno cambiando profondamente e il mercato non tornerà quello pre-Covid", ha commentato **Paolo Ratti**, Italy insurance leader di **EY**. "Le compagnie – ha proseguito – sono quindi chiamate a un cambiamento strategico e a sviluppare prodotti innovativi, realmente incentrati sul cliente e personalizzati in base alle sue esigenze in evoluzione, per aiutarlo a proteggersi dall'incertezza futura e a ristabilire il benessere finanziario".

I bisogni della clientela

Il timore più diffuso, almeno fra chi è stato colpito economicamente dalla pandemia, è la perdita del proprio reddito e del proprio benessere finanziario (60%): quasi due intervistati su tre (61%), rimasti forse scottati dall'esperienza del coronavirus, si sono detti interessati a soluzioni che indennizzino tre mesi di reddito in caso di perdita del lavoro oppure che, in percentuale analoga (59%), paghino le spese di ricovero in caso di contagio da Covid-19.

Chi ha superato meglio la pandemia teme soprattutto la perdita prematura di una persona cara (81%), ponendo in secondo piano l'intaccamento del proprio benessere finanziario (58%) e la disabilità (45%). Questo segmento chiede al settore assicurativo principalmente prodotti che paghino le spese di ricovero (41%) e clausole aggiuntive alle tradizionali polizze vita che consentano di accedere ai fondi investiti in caso di emergenza (34%). Il 38%, più in generale, si è detto disposto ad acquistare un'assicurazione sanitaria online per soddisfare le proprie esigenze di protezione.

Una risposta inadeguata dal mercato

Non sempre, tuttavia, i desideri della clientela incontrano l'offerta del mercato. Il 51% del segmento più colpito dalla pandemia, per esempio, vorrebbe una polizza che protegga dalla responsabilità di trasmettere il virus, il 47% soluzioni auto basate sull'utilizzo del veicolo in cui almeno parte del premio sia legato ai chilometri percorsi.

Da rivedere anche le strategie di comunicazione finora adottate. Quasi due terzi dei clienti non comprendono pienamente il perimetro di copertura e le caratteristiche delle proprie polizze. Solo il 40% degli assicurati è stato contattato dalla propria compagnia durante la pandemia: oltre il 60% della clientela ha dovuto muoversi in prima persona e appena il 33% si è detto soddisfatto della risposta ricevuta. Questi dati, se da un lato evidenziano tutte le lacune del mercato in materia di comunicazione, dall'altro costituiscono, come si legge nella ricerca, "un'opportunità per il settore assicurativo per sviluppare relazioni più strette con i clienti attraverso una comunicazione proattiva, chiara e trasparente".

Soluzioni per piccoli imprenditori

Le piccole imprese italiane hanno fortemente risentito della crisi finanziaria innescata dalla pandemia: dallo scorso marzo il 62% del settore ha registrato un calo delle entrate annue compreso fra il 31% e il 59%. Posti questi numeri, non stupisce che il 50% delle piccole imprese rientri nel segmento dei clienti più colpiti. E chiede adesso soluzioni adeguate alle proprie preoccupazioni. Il 64% delle aziende più intaccate dalla pandemia teme la perdita del reddito ed è al lavoro per garantire la sopravvivenza del business (57%) e il pagamento dei costi fissi (46%).

La metà del campione possiede una copertura assicurativa aziendale: nel 58% dei casi si tratta di una soluzione di responsabilità civile del datore di lavoro, nel 65% di una copertura di indennità professionale e nel 28% di una polizza sull'interruzione dell'attività. Adesso chiedono soluzioni contro rischi futuri, in particolare (64%) prodotti che coprano i costi fissi per tre mesi. Grande interesse riscuotono tuttavia anche soluzioni che proteggano in caso di citazioni in giudizio per diffusione del virus (50%), che offrano assistenza nell'adattamento al nuovo contesto produttivo (36%) e che diano garanzie contro il rischio informatico (40%).



#82
marzo 2021

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

**Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

SANITÀ DO

ATTUALITÀ

20 INNOVA
LAB

assicurativo,
tassello
caico

Rischio climat
un indice ne v
gli impatti fin

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