

## PRIMO PIANO

# L'arbitro assicurativo è legge

Questa volta ci siamo davvero. L'arbitro assicurativo è finalmente legge. Dopo una lunga attesa, è stato infatti pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto del ministero delle Imprese e del made in Italy che, redatto di concerto con il ministro della Giustizia, definisce il regolamento per la risoluzione stragiudiziale delle controversie in ambito assicurativo.

Stando a quanto stabilito dal regolamento, in vigore dal prossimo 24 gennaio, lo strumento sarà istituito presso l'Ivass e avrà competenza su tutte le controversie derivanti da contratti di assicurazione, eccezion fatta per le dispute relative ai sinistri gestiti dal fondo di garanzia delle vittime della caccia e della strada, così come per quelle rimesse alla Consap. Le controversie saranno unicamente documentali e non si potrà disporre di perizie tecniche, testimonianze o dichiarazioni orali. Ogni collegio sarà composto da cinque membri. Saranno sempre presenti il presidente e i due componenti scelti dall'Ivass, mentre il resto della composizione sarà definito di volta in volta in base alla natura del ricorso, agli operatori assicurativi coinvolti e alla categoria di appartenenza del cliente che ha presentato l'istanza. Il presidente resta in carica cinque anni, mentre per gli altri membri del collegio la durata del mandato si ferma a tre anni.

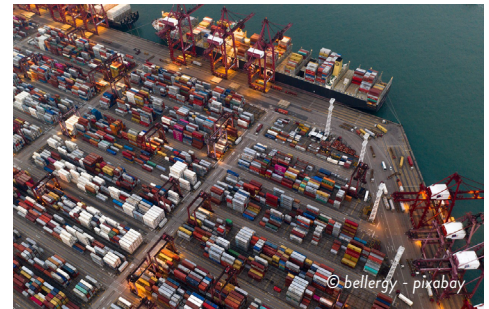
Giacomo Corvi

## RICERCHE

# I rischi di una guerra commerciale globale

**La rivalità tra Cina, Usa e Europa è sfociata in un processo di competizione economica multilivello, in cui dazi, sussidi, accordi commerciali preferenziali e politiche di investimento diretto all'estero sono diventati strumenti fondamentali per la promozione degli interessi nazionali. Secondo gli analisti del Cesi, si potrebbe essere entrati "in una fase in cui gli interessi securitari prevalgono su quelli puramente mirati al profitto"**

Le recenti clamorose dichiarazioni del presidente eletto **Donald Trump** sulla volontà di riappropriarsi del canale di Panama e di anettere Canada e Groenlandia agli Stati Uniti sono deflagrate in un contesto geopolitico internazionale già ampiamente instabile, e che negli ultimi anni è tornato a infiammarsi. Ma la modalità con cui il rientrante presidente Usa vorrà interpretare il proprio ruolo è soltanto uno dei tantissimi elementi cui prestare attenzione nei prossimi anni in un mondo dove le certezze consolidate negli ultimi 80 anni sono state rimesse in discussione. Se ci limitiamo al solo contesto economico, il termine dazi, parola antica e minacciosa, è diventato un'arma brandita con sempre maggiore frequenza nella nuova guerra commerciale globale in corso tra Cina, Stati Uniti ed Europa. Un fronte di tensione che inevitabilmente può avere ripercussioni sulle attività degli assicuratori.



### SE LA SICUREZZA DIVENTA PIÙ IMPORTANTE DEL PROFITTO

Il potere economico e politico occidentale appare in crisi e in declino e la globalizzazione è un sistema dove il blocco euro-atlantico non può più esprimere la sua superiorità. Ecco perché "da Washington alle Cancellerie europee si leva un grido a restringere il mondo, ad accorciare le filiere produttive e a evitare il rischio di de-industrializzazione (e quindi la perdita di competitività e ricchezza)". È ciò che si legge in un'analisi del Cesi (Centro Studi Internazionali), a cura di **Marco Di Liddo, Tiziano Marino, Alexandru Fordea e Davide Majo**, che affronta i molteplici aspetti della guerra commerciale globale in corso.

La rivalità tra Cina e Stati Uniti, si legge nello studio, è sfociata in un processo di competizione economica multilivello, in cui le tariffe doganali, le sanzioni economiche, gli accordi commerciali preferenziali e le politiche di investimento diretto all'estero sono diventati "strumenti fondamentali per la promozione degli interessi nazionali in un'ottica di limitazione alla libera iniziativa aziendale". Secondo gli analisti del Cesi, si potrebbe essere entrati "in una fase in cui gli interessi securitari prevalgono su quelli puramente mirati al profitto". In questo quadro, sono soprattutto tre gli strumenti e i processi adottati dai diversi paesi per gestire la competizione: l'introduzione di un nuovo sistema tariffario per le merci importate, la limitazione dell'export di determinati beni e l'implementazione di normative dirette a stimolare gli investimenti interni delle aziende reputate strategiche. (continua a pagina 2)

(continua da pagina 1) Il report cita come esempio relativo agli Usa il Chips Act e l’Inflation Reduction Act dell’amministrazione Biden, due misure che “hanno lo scopo di rilanciare il comparto tecnologico e industriale domestico”, mentre la Cina ha le risorse naturali e la potenza manifatturiera, “ma per espandersi ha bisogno di un clima commerciale internazionale permissivo e aperto e altri mercati oltre al proprio, nonché dell’accesso ai design industriali e al capitale ingegneristico dell’industria dei semiconduttori”.

## LA CLAVA DEI DAZI E L'ARMA DEI SUSSIDI

La fase in corso, in particolare, è caratterizzata dalla volontà statunitense di evitare il rischio di de-industrializzazione, necessità strategica che si scontra con la volontà cinese di sfidare il primato statunitense, ridisegnando così gli equilibri politico-economici internazionali. Nel 2024 abbiamo assistito all’introduzione da parte statunitense di dazi e misure di contenimento dell’export cinese che hanno colpito gran parte dei settori chiave della competizione economica, cui ha fatto seguito l’imposizione di tariffe simili da parte dei paesi del blocco Euro-Atlantico. Nello specifico, i dazi Usa hanno quadruplicato quelli già applicati alle auto con motore elettrico, facendoli passare dal preesistente 25 al 100%, mentre quelli sulle batterie agli ioni di litio sono arrivati al 25%. La stessa Ue è entrata con forza sulla questione della competizione nel settore delle auto elettriche e, dopo lunghi negoziati infruttuosi e un voto che ha mostrato importanti divergenze tra gli Stati membri, ha scelto di introdurre dazi compensativi sull’import di batterie per veicoli elettrici dalla Cina.

Con l’aggravarsi della competizione economica e commerciale tra potenze, i sussidi statali hanno cominciato a giocare un ruolo fondamentale nella corsa per attrarre, lanciare o rafforzare aziende private strategiche, nel tentativo di mantenere o costruire un vantaggio tecnologico e conoscitivo. Negli Usa sono stati lanciati i già citati Inflation Reduction Act (che includevano anche pacchetti di aiuti che hanno favorito oltre un miliardo di dollari di investimenti) e soprattutto il Chips Act, misura attraverso la quale è stato introdotto un regime fiscale favorevole e sono stati stimolati investimenti in ricerca, sviluppo e formazione nell’industria dei semiconduttori, grazie a uno stanziamento di 52,7 miliardi di dollari. Anche l’Ue si è mossa con l’approvazione nel 2023 dello European Chips Act, mirato a rafforzare la competitività nel settore con particolare attenzione anche ai temi della digitalizzazione e della transizione verde. (continua a pagina 3)



Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende  
alle piccole imprese

Scopri di più

(continua da pagina 2)

## LA LIMITAZIONE DELLE ESPORTAZIONI

In questo contesto, il blocco occidentale ha iniziato a limitare le esportazioni come strumento per mantenere il controllo e frenare il progresso cinese. “Di fronte al rischio concreto – si legge nell’analisi del Cesi – di rimanere indietro nella competizione globale, a causa delle difficoltà nel creare un’offerta competitiva capace di confrontarsi con i vantaggi dei mercati asiatici, gli Stati Uniti e i loro alleati hanno adottato, negli ultimi anni, misure strategiche volte a rallentare direttamente lo sviluppo tecnologico della Cina nel settore dei semiconduttori”. Ad esempio il 7 ottobre 2022 il *Bureau of Industry and Security* del Dipartimento del Commercio Usa ha annunciato drastiche revisioni ai controlli sulle esportazioni di tecnologia dei semiconduttori, volte a precludere la capacità di Pechino di ottenere chip di fascia alta, attrezzature di produzione e know-how.

La strategia cinese di risposta a queste limitazioni, oltre che all’introduzione di sussidi, ha portato a un rilevante aumento dei fondi destinati alla ricerca: solo nel 2022 Pechino avrebbe indirizzato circa 1,8 miliardi di dollari ad aziende che operano nel settore, sotto forma di sussidi diretti e prestiti aggiuntivi, e nel 2023, il governo cinese ha lanciato un fondo da 300 miliardi di yuan (circa 41 miliardi di dollari) per investimenti nel settore dei semiconduttori, sulla scia dei 200 miliardi di yuan (circa 27 miliardi di dollari) del 2019.

## LA BATTAGLIA SUI MICROCHIP E LE PRESSIONI SULLE SUPPLY CHAIN

In questo scenario l’industria dei microchip e dei semiconduttori, il cui valore di mercato globale ha superato i 500 miliardi di euro nel 2023 rappresenta un settore strategico cruciale, in grado di influenzare profondamente l’economia, la sicurezza e la competitività tecnologica dei singoli paesi. La competizione in questa fase storica non si limita ai soli aspetti economici, scrivono gli analisti del Cesi: la supremazia nel settore dei semiconduttori e dei microchip offre anche “un potere decisivo in ambiti cruciali come la difesa, l’intelligenza artificiale e le tecnologie emergenti, dalle quali dipenderanno gli equilibri globali nei prossimi decenni”.

Il conflitto tecnologico tra le grandi potenze, pertanto, presenta ripercussioni significative sulle aziende coinvolte e sull’intera struttura delle catene di approvvigionamento globali. “La supply chain dei semiconduttori e dei microchip – si legge nell’analisi – è estremamente articolata poiché coinvolge numerosi paesi, ciascuno specializzato in specifiche fasi del processo produttivo. Ciò rende ogni attore quasi indispensabile per gli altri, almeno nel breve termine. Tale complessità è il risultato di una strategia adottata negli ultimi decenni, durante i quali le aziende hanno preferito delocalizzare i propri impianti nelle aree più favorevoli dal punto di vista economico e tecnologico, senza considerare pienamente le conseguenze che tali decisioni avrebbero potuto avere sulla resilienza della catena di approvvigionamento, soprattutto a fronte di possibili shock”. Un ulteriore elemento di vulnerabili-

tà della supply chain dei semiconduttori è rappresentato dalla concentrazione geografica della produzione, fortemente radicata in poche regioni chiave, in particolare in Asia-Pacifico. “Tale concentrazione rende la catena di fornitura altamente esposta all’alterazione del quadro geopolitico e alla crescente conflittualità commerciale, fattori in grado di minacciare l’afflusso stabile di materiali e componenti essenziali”.

## IL RUOLO DELLE MATERIE PRIME

La competizione economica e commerciale per la produzione di semiconduttori e microchip si allarga anche alla corsa per il controllo delle materie prime critiche, che comprendono un insieme ampio di elementi e materiali essenziali per lo sviluppo tecnologico, spesso concentrati in pochi Stati o addirittura in specifiche aree limitate. L’Ue ne aggiorna periodicamente l’elenco e la classificazione attuale ne comprende 34, tra cui sono comprese le cosiddette terre rare, di cui Pechino controlla circa il 90% della raffinazione a livello globale. Le previsioni dell’*International Energy Agency* mostrano come, nel 2030, oltre il 90% della grafite per batterie e il 77% delle terre rare raffinate dovrebbero provenire dalla Cina, la quale dovrebbe anche continuare a detenere circa il 75% della capacità di raffinazione globale di cobalto e il 65% di quella di litio. Al momento l’Ue estrae circa il 3% delle materie prime critiche che utilizza (con un valore prossimo allo 0% per quanto riguarda le terre rare) e ne raffina solo il 10%. Ciò dimostra il forte grado di dipendenza dall’estero, con la Cina che risulta il primo Paese nelle catene di fornitura con una quota del 56%. In particolare, Pechino fornisce quasi la totalità dell’approvvigionamento dell’Ue di terre rare e il 97% del magnesio, mentre la Turchia fornisce il 99% di boro e il Sud Africa il 71% del fabbisogno dell’Ue di platino.

## PROSPETTIVE PER IL FUTURO

In prospettiva futura, il Cesi prevede che la strategia di Washington, caratterizzata dall’introduzione di dazi, limitazioni all’export e sussidi, “dovrebbe divenire più aggressiva nel prossimo quadriennio” con Donald Trump. Dal canto suo, la Cina di **Xi Jinping** ha già accelerato l’implementazione di politiche di stimolo, e in politica estera “ha già messo nel mirino da tempo tutti i teatri ricchi di materie prime critiche, tanto in Africa e Sud America, quanto in Asia centrale e sud-orientale”. La dinamica di competizione radicale, scrivono gli analisti del Cesi, “sarà alimentata in maniera sempre più significativa da una narrativa che descrive l’interdipendenza economica e commerciale costruita nel corso degli anni come una vulnerabilità cui porre rimedio”. Di conseguenza, due necessità connesse tra loro continueranno a guidare l’azione politica delle potenze internazionali: “la diversificazione delle forniture di beni e materiali critici e la costruzione di supply chain maggiormente in grado di rispondere agli shock, siano essi esogeni o endogeni”.

## Gen Z, gli italiani sono i meno assicurati d'Europa

**In Italia, Solo il 59% dei giovani intervistati da Deloitte ha dichiarato di possedere almeno una polizza, rispetto al 73% dei coetanei europei e al 67% dei connazionali Millennials e Gen X**

Nella classifica europea che misura la sottoscrizione di almeno una soluzione assicurativa, la Gen Z italiana si trova all'ultimo posto. È quanto emerge dallo studio intitolato *Come la Generazione Z compra prodotti assicurativi?*, condotto da **Deloitte** su più di 10mila giovani tra i 23 e i 27 anni provenienti da Italia, Francia, Germania, Spagna, Paesi Bassi, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Romania.

Il 70% dei nostri giovani, inoltre, ammette di avere una conoscenza inadeguata dei prodotti e del mondo delle assicurazioni. A questa scarsa conoscenza, comunque, non si accompagna una scarsa considerazione. Al contrario, gli intervistati descrivono le assicurazioni come necessarie (35%), utili (32%) ed efficaci (28%), un atteggiamento positivo in linea con quello dei coetanei europei.

Gli ambiti di bisogno considerati più importanti sono gli stessi indicati dai connazionali delle altre generazioni: casa (41%), salute (37%, inclusi infortuni) e vita (propria o dei propri cari, indicate rispettivamente dal 31% e dal 36% degli intervistati).

Come i coetanei europei, inoltre, i nostri giovani mostrano un maggiore interesse rispetto alla media delle altre fasce d'età per la protezione di alcuni beni: dispositivi elettronici (17% vs 10%), strumenti di mobilità alternativa (14% vs 7%) e animali domestici (21% vs 17%).

### Bassa penetrazione e conoscenze inadeguate

Come accennato in apertura, la Gen Z italiana ha il più basso tasso di penetrazione assicurativa sia rispetto alle altre generazioni, sia rispetto ai coetanei europei: il 59% degli intervistati italiani dichiara di possedere almeno un prodotto assicurativo, rispetto al 67% dei connazionali Millennials e Gen X e al 73% della Gen Z europea complessivamente. Questa tendenza va attribuita a diversi fattori, tra i quali incertezze di carattere economico-finanziario, dipendenza dal nucleo familiare di appartenenza e scarsa conoscenza dei prodotti e del mondo assicurativo.

Per quanto riguarda la valutazione dell'offerta assicurativa, i due fattori principali sono prezzo e coperture (tranne che per le polizze vita). Tuttavia, la Gen Z italiana presenta ulteriori criteri differenziati per linee di business: negli ambiti motor, salute e infortuni, per esempio, emerge l'importanza della disponibilità nell'offerta di servizi aggiuntivi. In ambito casa, invece, emerge la richiesta dell'aderenza dei prodotti a criteri di sostenibilità (28% vs 13% delle altre generazioni italiane). Infine, la Gen Z italiana si dichiara meno preoccupata dei costi rispetto alle altre fasce d'età relativamente a tutti gli ambiti assicurativi indagati dallo studio.

### Le abitudini di acquisto

Nonostante la Gen Z si distingua rispetto alle generazioni precedenti per una maggiore propensione ad acquistare le linee motor, casa, salute (incluso Infortuni) e Vita attraverso canali diretti, questo target continua a preferire i canali di acquisto tradizionali. Inoltre, al pari delle altre generazioni, la Gen Z italiana si mostra aperta ad acquistare coperture e servizi da provider non assicurativi: quasi una persona su sei dichiara di aver comprato prodotti assicurativi da un player non assicurativo.

Sempre in linea con le altre generazioni, il 31% dei Gen Z italiani intervistati si dice disponibile a consigliare ad amici e parenti un determinato brand assicurativo in cambio del riconoscimento di benefici addizionali da parte delle compagnie. Per gli stessi motivi, la Gen Z italiana intervistata si dice disponibile in misura maggiore rispetto alle altre generazioni (31% vs. 22%) a consentire il monitoraggio individuale dei propri rischi da parte della compagnia. Tuttavia, si dice meno disposta a condividere con la compagnia dati personali aggiuntivi (14% vs. 17%).

**Michele Starace**

### 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 13 gennaio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577