

PRIMO PIANO

Pellicoli, Donnet è strapositivo

A pochi giorni dall'assemblea degli azionisti di Generali, che si terrà il 27 aprile prossimo, Lorenzo Pellicoli, consigliere del gruppo e azionista influente con l'1,76%, esclude che all'ordine del giorno ci sia la nomina di un nuovo direttore generale dopo l'uscita di Alberto Minali, avvenuta a inizio anno.

Tuttavia, sulla governance e l'eventuale nuovo dg, la proposta dovrà arrivare dal ceo, Philippe Donnet: "se l'ad pensa che ci debba essere - ha detto Pellicoli - quando farà la proposta, valuterò. Alla fine tocca a lui, in quanto capoazienda, fare una proposta su come organizzare la governance".

L'ad di DeAgostini ha comunque elogiato l'operato del group ceo: cosa non scontata, dato che gli azionisti del Leone colgono spesso l'occasione dell'assemblea annuale per strigliare il management o addirittura prefigurare la cacciata, come fece Leonardo Del Vecchio, nel 2012, con Giovanni Perissinotto.

"Il fatto che Donnet - ha detto Pellicoli - si sia concentrato sull'efficienza dell'organizzazione, sulla concentrazione sui mercati importanti, con una politica di disinvestimento dalle posizioni minori mostra che c'è tutto: la visione strategica, la competenza tecnica e la completezza manageriale". Il giudizio finale su Donnet, conclude l'azionista, è "strapositivo".

Fabrizio Aurilia

PREVIDENZA

Un futuro dopo di noi

All'interno del Salone del Risparmio, un workshop per conoscere tutti i dettagli della legge n. 112/2016: dalla pianificazione finanziaria alla creazione di patrimoni destinati, passando per fondi statali e un completo regime di detassazione

L'espressione *Dopo di noi* è stata coniata negli anni '60 dall'**Anffas**, un'associazione di famiglie che gestisce servizi per persone con difficoltà intellettive o relazionali. L'obiettivo era quello di porre in risalto la preoccupazione e il dramma dei disabili che, alla morte dei propri tutori, si trovavano del tutto privi di sostegno e supporto finanziario. Un disagio che solo recentemente è riuscito a trovare una soluzione legislativa. E così, oggi, quella che era nata come un'espressione di denuncia è diventata il nome con cui è comunemente conosciuto un nuovo testo normativo, la legge n. 112/2016, pensata proprio per garantire specifiche tutele alle persone disabili. "È una legge di portata storica per il nostro ordinamento giuridico, perché istituzionalizza il fenomeno della pianificazione patrimoniale", ha commentato il prof. **Stefano Loconte**, avvocato dello studio **Loconte & Partners**, nel corso del suo intervento al workshop *Dopo di noi. Pianificare la successione e tutelare i soggetti più deboli*, promosso da **Wolters Kluwer** e **Rcs** all'ultima edizione del **Salone del Risparmio**. "Il messaggio del legislatore - ha aggiunto - è un invito a occuparsi del proprio patrimonio, anche alla luce di tutti coloro che potranno beneficiarne in futuro".

LA SOLUZIONE DEI PATRIMONI DESTINATI

"È una legge positiva per le famiglie, ma anche per il tessuto generalizzato del Paese", ha commentato **Massimo Fracaro**, giornalista del *Corriere della Sera* che ha aperto e moderato l'incontro. Sullo sfondo di oltre tre milioni di disabili che vivono in Italia, **Inail** stima che la novità legislativa potrebbe interessare una platea potenziale di 173 mila famiglie. Obiettivo annunciato della legge, approvata definitivamente lo scorso 12 giugno alla **Camera dei Deputati** con una larghissima maggioranza, è quello di garantire sostegno economico alle persone affette da disabilità. (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Tutto ciò avviene attraverso particolari strumenti giuridici come i *trust*, che garantiscono protezione legale attraverso l'instaurazione di un rapporto fiduciario tra chi dispone di un bene e chi lo affida a un soggetto che deve solo amministrarlo a suo nome. "Il patrimonio esce dalla sfera giuridica di una persona per essere destinato a un altro soggetto debole", ha spiegato Loconte.

Esempio da manuale è quello delle polizze vita. Anche se non completamente equiparabile a un *trust*, questo genere di prodotto consente infatti di trasformare risorse finanziarie in una redditività certa a favore di un soggetto terzo. Con la nuova legge, attraverso il meccanismo del *trust*, il sistema viene ampliato anche ad altri tipi di beni, come immobili, opere d'arte e preziosi, che andranno così a creare i cosiddetti *patrimoni destinati*. "Mettere a servizio un patrimonio – ha spiegato Loconte – significa creare un vincolo di destinazione: il bene viene posto a servizio di un soggetto debole e, da quel momento, non può più essere toccato. Eventuali creditori, giusto per citare un caso, non potranno aggredire un bene posto vincolo di destinazione".

GARANZIE PER I BENEFICIARI

A grandi opportunità corrispondono spesso grandi obblighi. Obblighi che, in questo caso, sembrano tutti volti ad assicurare che il beneficiario possa serenamente usufruire del capitale che gli è stato destinato. La prima garanzia, nella sua semplicità, appare quasi tautologica: il beneficiario deve essere indicato in maniera chiara e puntuale. Una scelta legislativa dettata dal fatto che, ha spiegato Loconte "l'atto non può, e non deve prestarsi, a possibili elusioni". Il vincolo di destinazione ha poi durata permanente, non può essere sciolto e ha valore fino alla morte del beneficiario. Tutto ciò, ha precisato Loconte, "deve passare attraverso un atto notarile, cosa che non è normalmente richiesta nei *trust* ordinari". Elementi, quest'ultimi, che fanno ben capire come sia la tutela del beneficiario il centro focale dell'intero impianto legislativo.

DETAZZAZIONE E FONDI

Al fine di favorire la maggior diffusione possibile, la novità legislativa è stata accompagnata da un piano di completa defiscalizzazione. "Tutte le operazioni – ha proseguito – indipendentemente dal tipo e dall'entità del patrimonio, sono pienamente detassate, comprese le imposte di gestione e trasferimento". Inoltre, in caso di versamenti aggiuntivi fino a un massimo di 100 mila euro annuali dopo la costituzione del capitale iniziale, il legislatore ha previsto la possibilità di portare in detrazione le somme dalla denuncia dei redditi. "Credo che sia l'unico caso in Italia di completa detassazione", ha commentato Loconte. Un elemento, quest'ultimo, che potrebbe generare benefici anche per i soggetti che erogano e distribuiscono i prodotti, allargando così l'offerta delle soluzioni disponibili sul mercato.

Altro fattore positivo, secondo Loconte, è poi la messa a disposizione di fondi statali per garantire le redditività promesse. "Se il capitale viene eroso, per esempio per sopravvivenza del beneficiario – ha spiegato – sarà lo Stato a farsene carico attingendo ai fondi predisposti".

UN PRIMO PASSO

"La legge è una prima risposta, i processi legislativi hanno bisogno di un certo periodo di sperimentazione", ha commentato **Fabrizio Ferrari**, ex presidente nazionale dell'Anfass. "Si tratta – ha aggiunto – del primo passo di un percorso che non sappiamo ancora dove arriverà: la società cambia, ed è necessario adattare a essa il tessuto legislativo".

Un primo cambiamento, secondo Loconte, sarebbe già necessario. La norma prevede infatti il regime di defiscalizzazione per i soli soggetti che, a giudizio di un'apposita commissione, siano considerati in linea con i parametri previsti dalla legge n. 104/1992. In caso contrario, l'eventuale patrimonio destinato sarà soggetto alla tassazione ordinaria. "Credo che in questo caso ci vorrà una modifica effettiva della legge", ha concluso Loconte.



Giacomo Corvi





INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici cliccando qui

PRODOTTI

GeneraEquilibrio, raccolti oltre 260 milioni di euro

Un primo e positivo bilancio per il nuovo prodotto vita di Generali Italia, ad appena due mesi dal lancio

In due mesi non si possono certo azzardare previsioni, ma si può provare a tracciare un primo bilancio. E per *GeneraEquilibrio* i risultati sono senza dubbio positivi: ad appena due mesi dal lancio, il nuovo prodotto vita di **Generali Italia** è infatti riuscito a raccogliere oltre 260 milioni di euro. “*GeneraEquilibrio* è pensato per i clienti con un basso profilo di rischio, che cercano il giusto equilibrio fra redditività e stabilità dell’investimento”, ha commentato **Marco Sesana**, country manager e amministratore delegato di Generali Italia.

Conciliare rischio e rendimento

In un contesto di elevata volatilità e bassi tassi di interesse, il prodotto punta a conciliare gestione del rischio e ricerca di rendimento. Un duplice obiettivo che la compagnia sta cercando di perseguire attraverso un’oculata diversificazione degli investimenti, nel tentativo di garantire stabilità e opportunità di crescita. Una parte del capitale viene infatti inserita nelle linee di investimento *Libra* e *Libra Plus*, composte da strumenti gestiti da **Banca Generali** e altri istituti internazionali: obiettivo del comparto è quello di cercare opportunità di crescita attraverso un elevato grado di diversificazione. Al fine invece di assicurare stabilità di rendimenti e salvaguardia del capitale, l’altra porzione di investimento viene invece destinata alla *Gestione Separata Gesav*.

Quattro strategie, opzioni personalizzate

Quattro le strategie di investimento previste: *Equity Direzionale*, finalizzata a perseguire la crescita dei mercati nel lungo periodo; *Real Asset - Multi Asset*, che investe in maniera flessibile su attività finanziarie reali; *Alternative*, orientata a un rendimento totale positivo con strumenti pensati per proteggersi dalle fasi di flessione; *Trend Following*, che utilizza modelli matematici per interpretare le tendenze del mercato. Su tutte queste linee, che si combinano insieme attraverso un sistema di controllo del rischio, è possibile poi innestare una serie di opzioni per rendere il prodotto ancor più personalizzato e adatto al proprio profilo di rischio.

Un road show per gli agenti

Al fine di migliorare il livello di consulenza ai clienti, e favorire così una maggiore diffusione del prodotto, la compagnia ha avviato nelle scorse settimane un *road show* per presentare la soluzione ai propri intermediari: oltre 5 mila gli agenti e i consulenti che hanno partecipato alle diverse tappe dell’iniziativa. Fra i relatori, oltre che il top management della compagnia e di Banca Generali, anche rappresentanti di gestori internazionali come **J.P. Morgan** e **Invesco**, che hanno così avuto modo di illustrare agli agenti le asset allocation della soluzione.

G.C.

CARRIERE

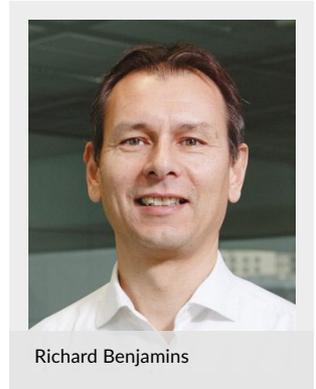
Richard Benjamins è il nuovo chief data officer di Axa

In carica dal 2 maggio, si occuperà anche del Data innovation lab del gruppo

Richard Benjamins è stato nominato chief data officer di **Axa**. Il manager sarà anche il responsabile del *Data innovation lab* del gruppo. Per entrambe le qualifiche, Benjamins entrerà in carica il 2 maggio prossimo.

Benjamins si occuperà in particolare della *data governance* del colosso francese e della strategia di sviluppo di big data.

In precedenza, il manager ha guidato l’unità di gestione dei big data appena creata da **Telefonica**. Benjamins, fanno sapere da Axa, è stato chiamato soprattutto per gestire la fase di sviluppo dei progetti del *Data innovation lab*, che dovrà portare a un’evoluzione ulteriore della compagnia nella gestione degli *analytics*.



F.A.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Sara, l’assemblea approva il bilancio 2016

L’assemblea degli azionisti di **Sara Assicurazioni**, ha dato il suo ok al bilancio 2016, che ha riportato un utile netto pari a 60,4 milioni di euro, e al bilancio consolidato, che chiude con profitti dopo le tasse pari a 71 milioni.

L’assemblea della compagnia, controllata dall’**Automobile Club Italia**, ha inoltre approvato la proposta di ripartizione degli utili, che consiste in 31,7 milioni destinati alla riserva straordinaria e 28,6 milioni che saranno invece dedicati alla distribuzione dei dividendi. Il dividendo per ciascuna azione ordinaria sarà pari a 1,565 euro, mentre per ciascuna azione privilegiata sarà distribuito un dividendo pari a 1,625 euro.

RICERCHE

Studi professionali sempre più digitali

Gli investimenti tecnologici nel settore sono cresciuti del 2,5% nel 2016, trainati da cloud computing e smart data per aumentare l'efficienza interna. Nell'innovazione dei servizi è boom dei social network

Il 2016 è stato l'anno della maturità *hi tech* per gli studi professionali italiani, secondo la ricerca realizzata dall'*Osservatorio professionisti e innovazione digitale* della *School of management* del **Politecnico di Milano**. La spesa media nell'ambito tecnologico si è assestata sui 9 mila euro, con un'incidenza sul budget complessivo pari al 16%. I più propensi alla digitalizzazione sono gli studi multidisciplinari, seguiti da commercialisti e consulenti del lavoro: fanalino di coda, invece, gli studi legali. Più della metà delle strutture giudica significativi i benefici ottenuti, che si concentrano sul miglioramento della produttività individuale (33%) e sulla capacità di offrire servizi e ampliare la clientela (18%), anche se resta un 35% per cui gli impatti delle nuove tecnologie sono ancora modesti o ininfluenti.

La pervasività della tecnologia

L'adozione di nuovi strumenti viene percepita come leva strategica per migliorare l'efficienza interna, organizzativa e di comunicazione, con progetti che puntano a migliorare la produttività e ridurre i tempi di esecuzione di alcuni compiti. Sono strumenti ormai diffusi la firma elettronica e le banche dati digitali, presenti rispettivamente nel 91% e 72% delle strutture, insieme alla fatturazione elettronica, adottata dal 55%. Oltre un terzo degli studi professionali (36%) ha introdotto il cloud computing, i cui principali benefici percepiti sono la diminuzione di rischi e costi, il miglioramento del servizio, l'aumento del tempo a disposizione e della velocità dei processi. A fronte di un 32% che non l'ha ancora adottato, ma è interessato ad introdurlo a breve termine, una percentuale identica resta ancora scettica, principalmente per timori legati a sicurezza e privacy delle informazioni e alla poca chiarezza sulle responsabilità in caso di violazione dei dati. Prassi ormai diffusa in quasi 9 studi su 10 è il lavoro in mobilità, facilitato da strumenti quali smartphone e tablet, che permettano di ottimizzare la gestione del personale.

Supporti per il servizio al cliente

Sempre più strategici per il business risultano big data e analytics, sfruttati dal 24% degli studi per migliorare la gestione della clientela. Le analisi che ne derivano hanno come obiettivo prevalente perfezionare l'organizzazione del portafoglio, ridurre i livelli di contenzioso e rendere più efficaci le azioni di recupero del credito, tramite una più precisa profilazione degli utenti. Si cercano inoltre nuovi canali per proporre i propri servizi e raggiungere online i clienti direttamente, senza filtri. Un'esigenza a cui si rivelano particolarmente adatti i social network,



che hanno registrato un vero e proprio boom con un incremento in un anno dal 44% al 63%. Sono cambiamenti che hanno dato ottimi riscontri sul mercato: le soluzioni tecnologiche aumentano la velocità di erogazione del servizio, migliorano l'immagine dello studio, che appare più moderno e orientato al progresso, e aumentano la fidelizzazione della clientela, trasformando il rapporto studio-cliente in una partnership reciproca, in cui entrambi i soggetti collaborano nella definizione e costruzione dell'offerta più adatta ad ogni esigenza.

I progetti per affrontare il futuro

Il 25% dei progetti di innovazione riguarda lo sviluppo di servizi agiuntivi. Grazie alle nuove tecnologie, gli studi professionali possono oggi strutturare a costi contenuti sistemi di consulenza online, formazione a distanza e informazione alla community di riferimento. In particolare, cresce di dimensioni la consulenza, ormai messa a disposizione dal 52% degli studi, in cui è fonte di quasi un terzo del reddito complessivo. Per il prossimo futuro, le soluzioni che le aziende sono più interessate ad introdurre sono gli *smart contract*, il supporto nella gestione della finanza agevolata e dei bandi, l'e-commerce, il change management, oltre a strumenti per il miglioramento della formazione. Più di un terzo del campione ritiene infatti che siano da potenziare, nell'ottica di un crescente progresso digitale, le competenze interne, soprattutto quelle che riguardano la gestione degli strumenti informatici evoluti (come intelligenza artificiale e business intelligence), il social media management e l'utilizzo dei tool a supporto dei processi lavorativi (portali, Crm, workflow).

Chiara Zaccariotto

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