

## PRIMO PIANO

## L'assemblea dei soci di Generali

Via libera con maggioranza schiacciante al bilancio e al dividendo di Generali. L'assemblea dei soci del Leone di Trieste, che si è svolta oggi in modalità virtuale, era chiamata ad approvare, tra l'altro, il bilancio 2025 e la destinazione dell'utile di esercizio, oltre alla nomina del collegio sindacale, al nuovo piano di azionariato per i dipendenti e al buyback da mezzo miliardo. A partecipare è stato il 69,695% del capitale sociale, in lieve aumento rispetto al 68,73% del 2025, quando si nominava il cda. Sono stati approvati tutti i punti all'ordine del giorno con oltre il 99% dei favorevoli tra i soci presenti: tra questi Unicredit, salita nel capitale fino all'8,72%.

Per quanto riguarda la nomina del collegio sindacale, la maggioranza è stata conquistata da Assogestioni, la cui lista ha avuto il 72,42% dei voti del capitale presente, contro l'11,56% della lista presentata dal gruppo Caltagirone; astenuto il 15,96% dei presenti. Il collegio sindacale sarà dunque composto dal presidente Carlo Schiavone (tratto dalla lista presentata da Caltagirone) e da Paolo Ratti e Sara Landini (entrambi Assogestioni).

Nel suo intervento, il presidente di Generali, Andrea Sironi, ha precisato che lo svolgimento da remoto dell'assemblea è stato dovuto al fatto che "le tensioni geopolitiche avrebbero potuto ripercuotersi sul suo ordinato svolgimento. Da diversi anni – ha spiegato – operiamo in un contesto segnato da una profonda discontinuità rispetto agli equilibri dell'epoca pre-pandemica". Per la news completa, [clicca qui](#).

**Beniamino Musto**

## RICERCHE

## Sostenibilità, indietro non si torna

**Sempre più investitori istituzionali in Italia, secondo l'ultima indagine di Itinerari Previdenziali, hanno integrato i parametri Esg nelle proprie strategie di investimento: la novità potrebbe presto rivelarsi una nuova normalità per il settore. Il mercato, dopo gli slanci degli ultimi anni, è ormai entrato nella fase della maturità**

Il mercato degli investitori istituzionali in Italia si fa sempre più sostenibile. Oltre la metà degli operatori del settore (59%), secondo l'ultima edizione dell'indagine curata dal centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali**, ha infatti aderito ai principi della finanza sostenibile, più noti con la formula inglese di *Sustainable and Responsible Investment* (Sri), e integrato quindi i parametri Esg nelle sue strategie di investimento. Un dato che potrebbe già oggi risultare in realtà ancora più elevato, visto che, stando all'analisi dei portafogli finanziari che è illustrata all'interno della ricerca, numerosi operatori che non hanno ancora aderito formalmente ai nuovi principi di investimento hanno comunque sottoscritto prodotti e soluzioni che promuovono la sostenibilità ambientale e l'inclusione sociale.

Presentata ieri a Roma, la ricerca evidenzia come quello della finanza sostenibile sia ormai un trend da cui sarà sempre più difficile tornare indietro. Anzi, è anche probabile che nel prossimo futuro una simile strategia possa imporsi come la nuova normalità per il mercato degli investitori istituzionali in Italia. Il rapporto, a tal proposito, evidenzia che il 41% delle società che non hanno ancora integrato (almeno dal punto di vista formale) i parametri Esg nelle proprie politiche di investimento ha comunque avuto modo di affrontare la questione all'interno del consiglio di amministrazione per valutare l'adozione di una simile strategia in futuro: se tutti i propositi dovessero tradursi in realtà, nei prossimi anni circa il 90% risulterebbe in linea con i principi della finanza sostenibile.

### OPPORTUNITÀ E SFIDE DEL SETTORE

Alla base del fenomeno, stando ai risultati dell'indagine, si conferma innanzitutto, per il settimo anno consecutivo, la volontà di contribuire allo sviluppo sostenibile del pianeta dal punto di vista ambientale e sociale (82%). Alle sue spalle si colloca quindi la mitigazione dei rischi in portafoglio (61%), mentre sul gradino più basso del podio si ferma l'impatto positivo che una simile strategia può generare sul brand e sulla reputazione della società (49%). Più indietro, molto più staccati, si collocano le pressioni del regolatore (19%) e la possibilità di centrare migliori risultati finanziari (16%). Spesso tuttavia le ragioni si combinano: nelle risposte aperte concesse nel corso dell'indagine, molti intervistati hanno sottolineato come le



Gianmaria Fragassi, curatore per Itinerari Previdenziali del quaderno di approfondimento che ospita la ricerca

politiche di investimento sostenibile consentono di coniugare l'impatto dal punto di vista socio-ambientale con un congruo ritorno.

Tutto bene, dunque? Non proprio, perché comunque una simile strategia porta con sé anche qualche sfida. Secondo la ricerca, la barriera principale all'implementazione di politiche di investimento Esg è rappresentata dalla difficile misurabilità di impatti e performance (52%). Pesa poi la mancanza di una definizione chiara e univoca del concetto di "sostenibilità" (46%), così come la mancanza di una ben definita disciplina di settore, gli elevati costi in termini di risorse e tempo necessari per sostenere una strategia in linea con i parametri Esg e le difficoltà (economiche, ma non solo) nel reperire dati e metriche.

### UN MERCATO PONDERATO E MATURO

In ogni caso, come detto, la finanza sostenibile è ormai una realtà solida e consolidata nel mercato degli investitori istituzionali in Italia. Gli operatori del settore ci stanno puntando parecchio. E lo fanno in maniera decisa. Il 52% delle società, in aumento rispetto al 47% che era stato rilevato nell'indagine dello scorso anno, ha affermato di aver destinato agli investimenti sostenibili e responsabili una quota compresa fra il 75% e il 100% del proprio patrimonio. E il 30% delle imprese del settore ha dichiarato di aver adottato un orizzonte temporale di lungo periodo, superiore ai cinque anni, nelle sue strategie di investimento. A testimonianza del fatto che la finanza sostenibile non sarà una moda passeggera. E che, come già accennato in apertura, indietro non si torna.

Il mercato, dopo la foga dei primi anni, sembra dunque entrato nella fase della maturità. "I numeri sono senza dubbio in crescita, ma i risultati della survey non descrivono uno slancio impetuoso verso la finanza Sri, quanto piuttosto un atteggiamento ponderato, e soprattutto maturo, da parte della platea istituzionale, ormai consapevole tanto delle opportunità quanto delle possibili sfide e difficoltà connesse agli investimenti sostenibili", ha commentato **Gianmaria Fragassi**, curatore per Itinerari Previdenziali del quaderno di approfondimento che ospita la ricerca. "Tanto più nel corso di scenari incerti come quelli degli ultimi mesi, che invitano a scelte prudenti anche ben al di fuori dell'universo Esg", ha aggiunto.

### UN'ESPOSIZIONE IN CRESCITA

Fragassi, proprio alla luce dell'attuale scenario internazionale, definisce "non scontato" il risultato che emerge dall'indagine. "Prima le incertezze normative e il riposizionamento di un colosso come gli Stati Uniti sul tema, quindi l'acuirsi, ancora di più con il recente conflitto in Medio Oriente, della distanza tra obiettivi sostenibili e necessità geopolitiche, hanno determinato uno scenario decisamente meno favorevole agli investimenti Esg", ha commentato l'esperto.

Eppure, come visto, la propensione degli investitori istituzionali verso la finanza sostenibile è cresciuta nell'ultimo anno. Ed è probabile che continui a crescere anche nel prossimo futuro. L'indagine, più nel dettaglio, evidenzia in chiusura che il 55% degli operatori del settore si propone di incrementare la sua esposizione a strumenti e strategie Esg. Si punterà soprattutto sul meccanismo delle esclusioni (66%), investimenti tematici (49%) e strumenti di *impact investing* (39%), ormai in procinto di scalzare dal podio la strategia *best in class*. In merito alle aree di investimento, i fondi del mercato dovrebbero confluire principalmente sul settore delle energie rinnovabili (48%), misure di *social housing* (28%) e intelligenza artificiale (21%). In ogni caso, ha concluso l'esperto, "i risultati della survey confermano il consolidamento dell'impegno degli investitori istituzionali nei confronti della sostenibilità". Arrivati a questo punto, una marcia indietro appare sempre più fuori discussione.

Giacomo Corvi

Per approfondire su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it):

- [Ania: longevità, un paradosso e una sfida per il Paese](#)
- [Itinerari Previdenziali, le pensioni sono sostenibili](#)



## NORMATIVA

## Cosa succede se muore il contraente di una polizza vita (ma non l'assicurato)

**Enrico La Pergola, consulente assicurativo e formatore, riporta un caso paradigmatico: quello di un contratto nato male per un grave fraintendimento della reale volontà del contraente; dopo la sua morte, la persona indicata come "l'assicurata", ma che avrebbe dovuto essere indicata come "la beneficiaria", non sarà in grado di entrare in possesso della somma a lei spettante se non dopo un lungo e complesso iter giudiziario**

Sappiamo tutti che una polizza vita esprime i suoi effetti e le sue coperture quando decede l'assicurato. Ma quando muore il contraente, se non è già previsto in polizza il subentro automatico dell'assicurato come nuovo contraente, come viene regolata la continuità della polizza stessa? Molti dei miei competenti lettori risponderebbe subito: va agli eredi. La risposta è esatta ma parte da un assunto: l'erede che assume la figura giuridica di nuovo contraente deve avere il consenso degli altri eredi; e questo non è sempre scontato.

### L'analisi di un caso particolare

Un padre a 28 anni si sposa; ha due figli ma a 31 anni rimane vedovo e si risposa avendo dalla seconda moglie altri tre figli. Fra i figli unilaterali consanguinei, cioè, nati dallo stesso padre e da due madri diverse, nel tempo, i rapporti si deteriorano in modo profondo.

Il padre, a 65 anni, decide di stipulare una polizza di rendita differita per l'ultima nata, la più fragile, di 20 anni: trova un dipendente di banca, probabilmente privo di formazione adeguata, il quale stravolge la volontà del padre inserendo in qualità di contraente il padre, come assicurata la figlia e come beneficiari gli eredi della figlia ventenne. La figlia non avrebbe quindi mai avuto i benefici della polizza e solo morendo avrebbe favorito i suoi eredi, cioè i suoi fratelli, compresi quelli di primo letto.

Appare chiaro che l'architettura della polizza siglata risulti quanto meno strampalata e sicuramente illogica anche ai meno esperti di polizze vita. Tuttavia, come era facilmente prevedibile in base alla fisiologia della vita, il padre muore all'età di 75 anni e la polizza va in successione. Qui nasce la profonda differenza nel modo con cui trasferisce il contratto: la polizza non si trasmette *iure proprio* ma *iure*

*successionis* in quanto è morto il contraente e non l'assicurato, quindi, il diritto di contraenza va agli eredi come un bene qualsiasi: un fabbricato, un terreno, un'auto.

La figlia, l'assicurata della polizza in questione, non può subentrare al padre, occorrendo il consenso di tutti gli altri coeredi. I suoi fratellastri non lo concedono, né lo negano, né con assenso né con dissenso, ma con voluto e assoluto disinteresse, lasciano la polizza in un limbo, non consentendo alla sorellastra di poter subentrare nei diritti di contraenza del contratto, e così pure poter continuare a proseguire nel versamento dei premi.

Poniamo l'attenzione sul fatto che la polizza non rimane dormiente come un contratto che giunge a scadenza e che, per mancanza di individuazione dei beneficiari dopo 10 anni, va a un fondo dedicato ma rimane congelata fino alla morte dell'assicurata, che pertanto nulla potrà fare per proseguire nel rapporto contrattuale.

Grandi sono stati gli sforzi dei fratelli di secondo letto per sbloccare la situazione anche dopo più di 10 anni dalla morte del padre. Secondo la compagnia assicuratrice, l'istituto della prescrizione ex articolo 2934 C.C. sull'estinzione dei diritti non espressi dai fratellastri in questo caso non troverebbe applicazione. In realtà non esiste prescrizione per un soggetto erede. Vale il detto delle istituzioni di diritto romano: *heres olim heres semper*. La mancanza di volontà di uscire dall'impasse complica la situazione.

### L'obiettivo, la realtà, il paradosso

In sintesi possiamo riassumere così:

- l'obiettivo (stravolto in fase iniziale): una rendita vitalizia differita per la figlia;
- la realtà: per errore è stata stipulata una polizza mal strutturata dove il beneficio scatta solo alla morte dell'assicurata (la figlia) che non avrebbe alcun vantaggio diretto dalla polizza in questione;
- il paradosso: la figlia non può proseguire nel rapporto contrattuale né chiedere il riscatto delle somme versate dal padre finché è in vita; se muore i quattrini vanno agli eredi, anche quelli indesiderati. È una polizza che non serve allo scopo previdenziale per cui era nata.

Ma veniamo al nodo giuridico. Morto il padre (contraen-



te), la proprietà del contratto (non del beneficio, ma del contratto stesso) è passata in successione. La polizza ora è un bene in comunione ereditaria:

- come per una casa ereditata da cinque fratelli: per venderla (o nel caso della polizza, per riscattarla, cambiare beneficiario o modificarla) serve l'unanimità;
- il silenzio dei due fratellastri impedisce l'unanimità. La compagnia, per tutelarsi da future cause, blocca tutto finché non vede le cinque firme, non dimenticando che la res della questione è un piccolo capitale che non raggiunge nemmeno i 30mila euro.

### Come uscirne: lo scioglimento

Il diritto di essere erede non si prescrive. Ma c'è un altro principio fondamentale del nostro ordinamento: nessuno può essere costretto a restare in comunione contro la propria volontà (articolo 1111 del Codice Civile). I fratelli attivi (di secondo letto) non devono aspettare la morte della sorella. Devono agire per sciogliere la comunione su quel bene specifico. Ci vuole però una divisione giudiziale (l'unica via per lo sblocco).

Dato che l'accordo bonario è impossibile per il disinteressamento dei fratelli di primo letto, si deve agire legalmente. Non serve il loro consenso per andare davanti al giudice.

1. Mediazione obbligatoria: il legale convoca i fratellastri in mediazione. Se non si presentano (probabile), il mediatore verbalizza l'assenza. Questo verbale è fondamentale.
2. Causa di divisione: si citano in giudizio i fratellastri chiedendo lo scioglimento della comunione ereditaria limitatamente alla polizza visto che anche i fratelli di primo letto hanno accettato l'eredità.
3. La richiesta al giudice: o si chiede che la titolarità della polizza sia assegnata interamente alla sorella (assicurata); oppure il valore di riscatto della polizza la sorella lo dovrà liquidare per quote teoriche dei fratellastri (ad esempio versando loro la parte che gli spetterebbe, oppure compensando con altri beni ereditari).
4. Risultato: la sentenza del giudice sostituisce il consenso dei fratelli. Con la sentenza in mano, l'assicurazione deve sbloccare la polizza, permettere il riscatto o il cambio beneficiario.

### Le risposte delle compagnie

Ma quale può essere il comportamento delle compagnie? Alcune, temendo una contestazione all'Ivass per inadeguatezza sulla valutazione dell'adeguatezza (oggi evoluta nel concetto di demands and needs regolata dal Regolamento



Ivass n. 40 del 2 agosto 2018, ma di fatto già presente nelle pieghe del Codice Civile), se l'importo è non superiore a 30mila euro, tendono a liquidare la polizza in parti uguali a tutti gli aventi diritto.

Per altre compagnie (ed è questo il caso in questione) la componente legal, per il terrore di uscire dai rigidi canoni giuridici, blocca ogni tipo di azione lasciando la situazione di status quo, rivalutando sì con correttezza il capitale maturato sulla polizza, ma di fatto congelando la polizza sine die o, meglio, fino alla morte dell'assicurato, che ipoteticamente potrebbe avvenire anche 40 anni dopo la morte del contraente.

Capite che situazioni del genere non migliorano la percezione che le persone comuni e la società civile hanno dell'istituto assicurativo in genere. Nell'opinione comune, magari più emotiva che concreta, il caso viene percepito come una sorta di appropriazione indebita del proprio risparmio.

Non spetta a me colmare questa sorta di *vacatio legis* (anche se basterebbe un po' più di coraggio e di volontà per uscire da questa palude): sono casi per fortuna rari, di bassa frequenza ma di alta gravità, per dirla in termini di risk management, comunque possibili in una società sempre più complessa, divisa e intollerante.

Spero che chi leggerà questo articolo, e ha titolo per porre fine a questa distorsione del ramo vita, ne possa prendere atto, evitando delusioni, lungaggini burocratiche, necessarie e inevitabili azioni legali a chi ha creduto nel risparmio assicurativo, sperando anche nel buon senso e in un maggior coraggio di chi guida importanti gruppi finanziari e assicurativi.

Enrico La Pergola

### 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 email: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare: [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 23 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577