

# QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Gennaio 2017

## Insieme per crescere

È con grande piacere e orgoglio che assumo la Responsabilità della branch italiana di QBE Insurance (Europe) Limited. Una realtà dinamica e internazionale che in questi 10 anni di presenza stabile sul mercato ha avuto modo di farsi conoscere e apprezzare per dinamismo e flessibilità, un team di professionisti che riesce sempre a trovare soluzioni esclusive per i propri Clienti e i propri Partners. Riprendendo le parole di Thomas Huber che ha accompagnato nei mesi trascorsi la branch verso un risultato 2016 oltre le attese in termini di crescita, sono anch'io convinta che questa realtà, le sue dimensioni e il team di esperti di cui è dotata siano la risposta giusta per un mercato di aziende e professionisti che ricercano un interlocutore attento e preparato. La capacità di ascolto e la facoltà di tradurre in soluzioni e servizi assicurativi i bisogni di protezione sono la miglior garanzia di tranquillità che QBE sa offrire ai suoi clienti, lavorando fianco a fianco come un partner forte e professionale sul quale poter sempre contare. Ne parleremo in maniera più approfondita nelle prossime settimane per illustrarvi le strategie 2017 del Gruppo QBE in Italia e individuare insieme nuove aree di collaborazione. A presto!

Angela Rebecchi – General Manager Italia – QBE Insurance (Europe) Limited

## In Primo Piano

### Trasparenza della Pubblica Amministrazione

Ha preso il via dallo scorso 23 dicembre il “Freedom of information act”, la procedura che semplifica l'accesso da parte di cittadini e associazioni, a **documenti e informazioni della Pubblica Amministrazione**. Basta ora una *e-mail* inviata all'ufficio competente, con copia del documento di identità, per richiedere una consultazione - ai sensi del Dlgs 97/2016 - anche degli atti finora non accessibili perché non soggetti a pubblicazione obbligatoria. Sarà quindi possibile per esempio chiedere la spesa di ogni singolo ufficio comunale, distinta per funzioni o ruoli, o ancora conoscere i certificati di collaudo di scuole e istituti pubblici o il grado di rischio sismico. Ora il **diritto all'accesso** diventa la **regola** mentre le eccezioni sono deroghe da motivare. La PA in caso di diniego è tenuta (entro 30 giorni dalla richiesta) a indicare le categorie di interessi pubblici o privati che si intendono tutelare e le fonti normative che prevedono l'esclusione o la limitazione del diritto di accesso. Le linee guida dell'Autorità anticorruzione hanno descritto i meccanismi di questa nuova trasparenza, consigliando agli enti pubblici di dotarsi di un **regolamento per l'accesso**, con indicazione dello sportello a cui inoltrare ogni specifica domanda, e di istituire un **registro** di tutte le domande presentate.

Per saperne di più: *Il Sole 24 Ore - 9 gennaio*

<sup>1</sup>  
QBE Insurance (Europe) Limited, Rappresentanza Generale per l'Italia,  
Via Melchiorre Gioia, n. 8, 20124 Milano, Italy.  
Telephone: +39 02 3626 3500, e-mail: qbemilan@it.qbe.com,  
www.QBEItalia.com

## Lex

### Sicurezza degli impianti

La Corte di Cassazione, con sentenza n.53326 del 15 dicembre 2016, ribadisce che, in tema di sicurezza degli impianti, l'imprenditore è garante non solo nei confronti dei lavoratori subordinati ma anche nei riguardi di tutti coloro che si trovano nell'area della operatività. Il caso è quello della tragica morte di una bimba di 4 anni, rimasta folgorata nel maneggiare un videogioco difettoso in uno stabilimento balneare. La suprema Corte ha ritenuto **responsabile il titolare dello stabilimento** per l'assenza di un impianto a norma e per la violazione della norma antinfortunistica. È fatto certo che il datore di lavoro mantiene l'**obbligo di garantire la sicurezza** dell'ambiente di lavoro, ovvero di verificare che i macchinari messi a disposizione dei lavoratori siano **idonei all'uso e sicuri**. In caso di omessa verifica, l'imprenditore è tenuto a rispondere dei danni provocati dal cattivo funzionamento dei macchinari, indipendentemente da eventuali co-responsabilità in capo ai fabbricanti o fornitori dei macchinari stessi.

Per saperne di più: *Assinews - 17.01*

# QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Gennaio 2017

## QBE

### Andare all'estero con la giusta protezione

Esportare il proprio *business* all'estero è diventata ormai una necessità per molte imprese italiane che, in attesa della ripresa della domanda interna e per cercare nuove opportunità di crescita, hanno esteso l'attività in nuovi mercati. Questa scelta però apre uno scenario di **nuovi rischi** di natura politica, economica, normativa e ambientale che possono essere gestiti solo attraverso un approccio di *risk management* in termini di organizzazione e procedure. Occorre conoscere e dotarsi di strumenti atti a monitorare costantemente l'evoluzione dei rischi e prevenire i danni, adeguando le coperture assicurative e affidandosi alla competenza di **specialisti in materia**. Con la sua vocazione globale e la conoscenza diretta delle realtà locali, **QBE Insurance Group** è il partner ideale per affrontare questo "viaggio". Ne parliamo nel numero di dicembre della newsletter *Risk Management News* di ANRA. Per saperne di più:

<http://www.qbeitalia.com/media-center/index.asp>

### Approccio graduale per i professionisti

Nel numero di dicembre della rivista *Insurance Review*, si parla dell'importanza della gestione dei rischi nell'esercizio delle **attività professionali** e del **valore** degli **strumenti assicurativi** soprattutto quando costruiti su misura e considerando le peculiarità dei diversi profili. Questo è ciò che **QBE Insurance Group** offre oggi al mercato italiano delle assicurazioni professionali, scegliendo un approccio strutturato e analitico: parte dallo studio dei bisogni delle diverse categorie professionali, progetta e prepara polizze adeguate per ogni categoria e offre un valido servizio a supporto. "L'obiettivo – spiega Simone Jurina, *Market Manager* di QBE - è costruire relazioni solide con i clienti, relazioni fondate sulla fiducia e sulla creazione di valore aggiunto". Personalizzazione, qualità del servizio e strategia distributiva basata sui bisogni: sono questi i punti di forza e le chiavi del successo dell'offerta di QBE. Punto di arrivo della combinazione tra prodotti e servizi è la costruzione di una **forte partnership** con i clienti. Per saperne di più: [www.qbeitalia.com/media-center/index.asp](http://www.qbeitalia.com/media-center/index.asp)

### Onorario in base alle attività svolte

il Tribunale di Monza si è espresso in merito al **compenso** di un **professionista** che ha eseguito solo in parte la prestazione richiesta, precisando che, in questi casi, l'onorario non può corrispondere a quanto previsto nella lettera di incarico, ma va riconsiderato in base alle attività effettivamente svolte. Il caso è quello di un commercialista incaricato da una società che voleva accedere al concordato preventivo, di redigere una relazione in base all'articolo 161 della legge fallimentare, sulla veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano. L'azienda però era stata dichiarata fallita mentre il commercialista avanzava domanda di insinuazione al passivo dell'intero importo del suo onorario. Il giudice delegato però fissava un compenso per il professionista pari al 64% di quello previsto poiché l'incarico conferito non contemplava l'onorario in caso di impossibilità di rilascio dell'attestazione del piano. I giudici di Monza confermano che negli adempimenti previsti dall'articolo 161 della legge fallimentare il **credito del professionista** incaricato dovrà essere ammesso in pre-deduzione e con prelievo ma **solo per la parte** relativa alla prestazione effettivamente **eseguita**.

Per saperne di più: *Il Sole 24 Ore* – 14.01

## Smart Things

### Protezione dei dati prima di tutto

L'*Internet of Things* non è solo una tecnologia che permette la connessione e quindi la comunicazione tra oggetti, ma è una rivoluzione del modello di *business* che passa dalla fornitura di prodotti all'offerta di servizi. Per le attività B2B relative soprattutto alle tecnologie dell'industria 4.0, l'approccio IoT permette un modello di **revenue share** (condivisione di progetti e guadagni) tra

# QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Gennaio 2017

## Attenzione al sociale

QBE Italia rinnova il suo impegno nel sociale, sostenendo le iniziative di due organizzazioni che operano in ambito sociale e sanitario, prendendosi cura di bambini in difficoltà. **Associazione Italiana Mucopolisaccaridosi e Malattie Affini** promuove la ricerca nell'ambito di sindromi genetiche del metabolismo, rarissime e molto gravi, non riconoscibili alla nascita. L'Associazione supporta le famiglie, creando una rete di scambio d'informazioni ed esperienze che coinvolge anche le autorità locali con iniziative di raccolta fondi e azioni di sensibilizzazione in tutta Italia ([www.mucopolisaccaridosi.it](http://www.mucopolisaccaridosi.it)).

**Fondazione Mission Bambini** promuove e sostiene progetti orientati all'assistenza e all'istruzione di bambini poveri, emarginati o soggetti a forme di disagio sociale. In particolare, il sostegno va a favore dei progetti "Emergenza Centro Italia" che intervengono nel ripristino di alcune strutture scolastiche gravemente colpite dai violenti terremoti di agosto e ottobre 2016, nel Centro Italia ([www.missionbambini.org](http://www.missionbambini.org)).



## Numeri

### La ripresa del mattone

La crescita del mercato immobiliare si presenta con una geografia differenziata, guidata dall'accelerazione delle grandi città ma frenata dal segno negativo di alcune periferie del meridione. Il 2016 si chiude con **517 mila compravendite**, in aumento del 28% rispetto ai minimi del 2013, anno in cui si conclusero solo 403 mila operazioni, la metà del picco del 2008. Le **grandi aree urbane** trainano la ripresa, con Firenze che in tre anni cresce del 46,3% e Bologna del 40,6%. Sorprendono i numeri di Prato (+55%) e Livorno (+54,2%) che scontavano un ridimensionamento eccezionale causato probabilmente anche dalla crisi bancaria di alcuni istituti storici, presenti sul territorio. Fanalino di coda,

fornitori e beneficiari del servizio. I sensori, presenti su tutti gli oggetti connessi infatti, consentono di ottenere un gran numero di elementi sui clienti, in termini di dati personali, di informazioni riservate o di segreti industriali, aprendo un delicatissimo e quanto mai discusso **tema di privacy e protezione dei dati, proprietà intellettuale, cyber security e responsabilità del prodotto**. Parliamo ad esempio di banche e assicurazioni. Per questo *business*, la connettività e la digitalizzazione non sono una scelta: per sopravvivere dovranno innovare e farlo in fretta. *FinTech* e *InsuranceTech* sono già all'ordine del giorno, imponendo per le aziende un cambio rapido di approccio al *business*. L'IoT favorisce **partnership tra differenti realtà** ma spesso il *management* delle aziende non è preparato a gestire i nuovi rischi che si presentano in questo *sharing*, in particolare quando si parla di proprietà e protezione dei dati.

Per saperne di più: *TechEconomy* – 03.01

## Trend

### Investire nelle start-up

Il piano Industria 4.0 per le imprese che investono in ricerca e sviluppo, contenuto nella legge di bilancio, prevede **nuove agevolazioni** per chi scommette in **start-up** innovative. La prima novità riguarda le aziende sponsor quotate (o le loro controllate) che potranno ora acquistare le perdite dei primi quattro esercizi di *start-up* di cui detengono il 20% del capitale, potendo scaricare per intero le perdite subite.

Aumentano nel contempo le **agevolazioni fiscali** che raggiungono il 30% di detrazioni sull'Irpef sia per i privati sia per le imprese che decidono di investire in una *start-up* di qualunque tipologia. Gli interventi vanno nella direzione di favorire lo sviluppo delle

# QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Gennaio 2017

le province di Vibo Valentia (-12,2%), Isernia (-11%) ed Enna (-9,4%). Continuano però in calo ovunque i **prezzi delle case** anche là dove le compravendite registrano segno positivo. Dal 2013, a Milano i prezzi subiscono una flessione del 6,5%, a Bologna del 9,90% mentre a Bari le case costano il 10,55% in meno rispetto a tre anni fa. La ripresa del mattone è senza dubbio favorita da una **maggior disponibilità di credito** da parte delle banche che hanno mediamente raddoppiato il numero di mutui concessi dal 2013, un po' in tutte le province a livello nazionale. Anche il fisco contribuisce a dare fiato al mercato immobiliare con l'abolizione di Imu e Tasi sulle prime case non di lusso e gli **incentivi**, confermati anche nel 2017, sugli interventi di ristrutturazione, ampliati per portata e durata a favore degli interventi antisismici.

*Per saperne di più: Il Sole 24 Ore – 9 gennaio*

## Investimenti in sicurezza

Il **bando Isi 2016** dell'Inail mette a disposizione **244 milioni di euro** alle imprese, anche individuali, iscritte alla Camera di Commercio e impegnate nella realizzazione di **progetti di miglioramento** dei livelli di **salute e sicurezza** nei luoghi di lavoro. Si tratta per l'esattezza di 244.507.756 euro di incentivi a fondo perduto, assegnati dalle regioni, fino a esaurimento fondi, in base all'ordine di arrivo delle domande. E' la settima edizione dell'iniziativa che fino ad ora ha visto stanziare contributi pari a **1,5 miliardi di euro**. L'Inail finanzia fino al **65% dell'investimento** previsto per progetti di sviluppo e adozione di modelli organizzativi e di responsabilità, bonifica da materiali contenenti amianto, progetti di micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività. Il contributo massimo ammonta a 130 mila euro che scendono a 50 mila per i progetti che rientrano nell'asse di finanziamento per le micro e piccole imprese. Se il finanziamento del progetto raggiunge o supera i 30 mila euro, l'impresa può chiedere un anticipo fino al 50% compilando semplicemente l'apposita sezione del modulo di domanda *on-line*. Le risorse verranno erogate previa **valutazione tecnico-amministrativa** e successiva verifica della realizzazione del progetto. Per inoltrare la domanda di iscrizione, ci sarà tempo fino al 5 giugno, accedendo ai servizi *on-line* dell'Istituto.

*Per saperne di più: Il Sole 24 Ore – 24 dicembre*

4

QBE Insurance (Europe) Limited, Rappresentanza Generale per l'Italia,  
Via Melchiorre Gioia, n. 8, 20124 Milano, Italy.  
Telephone: +39 02 3626 3500, e-mail: qbemilan@it.qbe.com,  
www.QBEItalia.com

nuove iniziative, incrementando il sostegno alle *start-up* in fase di *early stage*, il momento di sviluppo successivo all'avvio.

L'Osservatorio *start-up* del Politecnico di Milano ha calcolato che nel 2015 queste realtà hanno ricevuto finanziamenti pari a **133 milioni di euro**, mentre il 2016 si dovrebbe chiudere a 180 milioni: obiettivo è raggiungere il miliardo nel 2020. Nel biennio 2012-2015 mentre l'Italia investiva 259 milioni di euro nelle aziende innovative, il sostegno in Francia ha raggiunto 1,7 miliardi, in Gran Bretagna 1,8 e in Germania i 2 miliardi di euro.

*Per saperne di più: Capital – 05.01*

## Il mercato ortofrutticolo

Sarà un anno importante per i **produttori italiani di ortofrutta** che, per fronteggiare la concorrenza europea ed extraeuropea, dovranno mettere a punto una strategia comune di settore. Per stare al passo degli altri Paesi, ora è necessaria una **regia di sistema** e una collaborazione tra pubblico e privato. Il Centro servizi ortofrutticoli (Cso) è pronto per essere un aggregatore delle nuove strategie: entro aprile presenterà due progetti di promozione per i mercati di Cina ed Emirati Arabi, mentre i produttori guardano anche ad Asia, e America Latina. La strada dell'**export** è fondamentale, considerando che la capacità produttiva di ortofrutta italiana raggiunge i 26 milioni di tonnellate e i consumi interni non superano gli 8,5 milioni. E' comunque un trend in crescita sia quello dei consumi interni, +8% dal 2013, sia quello dell'esportazioni, +9% nel decennio 2005-2015. Il Parlamento Ue in febbraio ratificherà l'accordo commerciale con il Canada, mentre è già pronto quello con il Giappone. Si tratta di **sbocchi commerciali** fondamentali per il settore che dovrà essere incisivo e preparato per entrare in questi nuovi mercati.

*Per saperne di più: Il Sole 24 Ore – 14.01*