

QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Novembre 2017

In Primo Piano

L'attenzione alla Supply Chain

Anche le *supply chain* sono obiettivo sensibile di **attacchi informatici** e le minacce, nei prossimi mesi, sono destinate a crescere per numero e per diffusione geografica. Secondo le previsioni di *Kaspersky Lab*, gli attacchi alla *supply chain* permetteranno ai criminali di ottenere l'**accesso alle reti aziendali** di settori critici, eludendo i sistemi di sicurezza e l'attenzione degli amministratori. Bersagli preferiti dagli *hacker* saranno sempre i *router* e i *modem*, con un aumento di *malware mobile* di alto livello. La conoscenza e la tutela della catena distributiva sono una priorità per **QBE Insurance Group** che ha elaborato un **indice** per offrire al *management* delle imprese uno **strumento integrativo** che possa valutare l'evoluzione del rischio nei Paesi europei e ottimizzare le azioni di copertura. Secondo QBE, la valutazione del rischio e l'allocatione ottimale delle risorse impiegate per la sua gestione, devono essere l'esito di un'analisi incrociata tra **fattori di rischio interni** (processo produttivo, tecnologie in uso, materie prime) ed **esterni** (scenari politico-economici e fattori ambientali). Il *QBE Supply Chain Index* fornisce un aiuto in più all'analisi condotta dai *risk manager* che oggi si trovano di fronte a rischi sempre più complessi e hanno bisogno di nuovi supporti informativi per compiere scelte strategiche di gestione e sviluppo. QBE ha inoltre redatto una **guida** pratica per aiutare le aziende a **mappare** la propria *supply chain* e individuare le maggiori aree di rischio (la guida è disponibile sul sito della compagnia, all'indirizzo www.qbeitalia.com).

Per saperne di più: www.assinews.it (21 novembre) e www.intermediachannel.it (20 novembre)

Lex

Dati personali: norme uniche in Europa

Il 25 maggio 2018 entrerà in vigore il **GDPR** (*General Data Protection Regulation*), il nuovo regolamento europeo sul trattamento dei dati che introduce norme per la gestione dei dati personali uniche per l'Unione Europea e valide in tutto il mondo. Tra le novità, il nuovo regolamento impone alle imprese, nei casi di violazione dei dati, l'**obbligo di comunicazione del sinistro** sia al diretto interessato sia all'autorità nazionale, entro 72 ore dall'accaduto. I provvedimenti per mancata comunicazione hanno carattere penale e possono raggiungere sanzioni pari al 4% del fatturato, con limite massimo di 20 milioni di euro. I **processi aziendali** dovranno essere ridisegnati tenendo conto della riservatezza e protezione dei dati personali e le aziende si dovranno dotare di una **nuova figura professionale**, il *Data Protection Officer* che dovrà assistere il titolare del trattamento dei dati per assicurarsi del rispetto delle nuove norme previste dal Regolamento. Una volta entrata in vigore, la normativa sostituirà le singole legislazioni nazionali, surrogando in Italia il Codice per la protezione dei dati personali (D.Lgs. 196/2003). Per l'utente poco cambia, se non un

Numeri

Priorità cyber risk

I rischi informatici sono rapidamente diventati una priorità per le aziende: per il 65% dei *senior executive* di un campione di imprese a livello europeo, oggi la principale preoccupazione attiene al tema **cibersecurity**; solo un anno fa, il 32% di un simile *panel* aveva inserito il rischio informatico tra i primi cinque in agenda. Preoccupa l'avvicinarsi della data di validità del **nuovo Regolamento sulla protezione dei dati**, il GDPR che sarà efficace dal 25 maggio 2018 (si legga per i dettagli l'articolo *Lex* dedicato), dal momento che solo il 29% delle grandi imprese (fatturati superiori ai 5 miliardi di dollari annui) appare conforme ai nuovi dettami regolamentari. Il 57% del campione sta lavorando ai piani di conformità per la protezione dei dati personali, l'11% non ha ancora intrapreso alcuna azione in merito e solo il 3% non conosce i nuovi requisiti che tra

QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Novembre 2017

aumento di chiarezza e semplicità nei testi di accettazione dei termini, e **più diritti** come la portabilità dei dati (trasferimento dati a un altro soggetto senza la necessaria autorizzazione del precedente titolare del trattamento), o il diritto di accesso per conoscere in qualunque momento le finalità del trattamento dati.

Per saperne di più: www.smartweek.it – 13 novembre

L'omissione della prestazione genera un pregiudizio

L'avvocato o il commercialista rispondono anche **senza prova certa** del danno causato da una loro inattività, come può essere una mancata impugnazione che genera un pregiudizio al cliente. Così sostiene la Suprema Corte che, con sentenza n. 25112 del 24 ottobre 2017, respinge il ricorso di due legali che non hanno riassunto il giudizio di rinvio nell'ambito di una causa di illegittimo licenziamento. La difesa sosteneva la tesi dell'assenza di prova certa che l'impugnazione avrebbe determinato una vittoria processuale ma la Suprema Corte poggia la sua sentenza sul **mancato vantaggio** che il cliente avrebbe conseguito se il professionista avesse svolto diligentemente le sue mansioni. In tema di responsabilità per colpa professionale, generata dall'**omissione dello svolgimento** di un'**attività** che avrebbe potuto generare un vantaggio personale o patrimoniale per il cliente, si applica la regola **"del più probabile che non"** (la probabilità relativa) non solo all'accertamento del nesso di causalità tra l'omissione e l'evento dannoso, ma anche all'accertamento del rapporto causale tra il danno e le conseguenze risarcibili. Il pregiudizio al cliente è più probabile in caso di omissione della prestazione.

Per saperne di più: *ItaliaOggi* – 25 ottobre

Trend

Il fattore strategico "cultura"

L'industria della cultura e della creatività in Italia genera sempre più valore e si presenta solida e in crescita. Capace di esportare la professionalità del *Made in Italy* in Europa, il **sistema produttivo culturale e creativo** italiano genera circa **90 miliardi di euro**, ovvero il 6% della ricchezza prodotta nel Paese. E' un'industria che dà lavoro a un milione e mezzo di persone, 22 mila in più rispetto al 2015, e che traina anche altri settori. Ne beneficia ad esempio l'industria del turismo che deve un terzo dei suoi introiti proprio alla

pochi mesi entreranno in vigore. Le **piccole e medie imprese** (società con fatturati entro i 50 milioni di dollari annui) sono certamente quelle **più esposte** ai rischi *cyber* anche perché meno attrezzate e meno organizzate nella loro gestione. Il 55% di questo campione non ha ancora definito un progetto di miglioramento della gestione dei dati e solo il 18% è *compliant* con la nuova normativa. In generale però, il 78% degli intervistati conferma l'intenzione di **incrementare la spesa** nella gestione del *cyber risk*, cogliendo l'occasione offerta dall'entrata in vigore del Gdpr per minimizzare i rischi e rendere più efficace il sistema di gestione dei dati.

Per saperne di più: *Insurance Daily* – 23.10

In cima alla classifica delle grandi

La 52esima edizione della ricerca sulle **"Principali società italiane"**, condotta da Mediobanca, assegna il primo posto al gruppo industriale *Enel*, con fatturato pari a 69,1 milioni di euro, seguito da *Eni* nonostante una riduzione del fatturato pari al 22,9%, a causa della contrazione dei prezzi del greggio. Il terzo posto è del gruppo *Gse*, società pubblica di compravendita di energia elettrica, che nel 2016 ha sfiorato i 30 miliardi di vendite. *Poste Italiane* si aggiudica il primo posto per il numero dei dipendenti, se ne contano 141 mila, mentre il secondo posto è di *Luxottica* che dà lavoro a 82 mila persone. Ben 8 società su 20 sono controllate da azionisti esteri e alcuni gruppi manifatturieri non sono compresi nelle classifiche perché, seppur di proprietà italiana, non redigono un bilancio consolidato in Italia. Di questa categoria fanno parte il gruppo *Techint* che sarebbe il sesto gruppo italiano della classifica per fatturato con 14,4 miliardi di euro, *Stmicroelectronics*, 17esima con 6,6 miliardi di euro, e il gruppo *Ferrero*,

QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Novembre 2017



cultura e alla creatività. L'Unione Europea ha attivato il programma **"Europa creativa"**, con iniziative creative, culturali e audiovisive che coinvolgono 39 paesi e un budget di 1,5 miliardi di euro, per il periodo 2014-2020. In Italia, l'effetto *Art Bonus*, un credito d'imposta per le erogazioni liberali in denaro a sostegno della cultura e dello spettacolo, ha favorito la donazione di 123 milioni di euro, rappresentando un elemento con potenziali ricadute economiche per le imprese che si sono avvicinate al **patrimonio storico artistico italiano**. Così, il gruppo *Tod's* ha investito diversi milioni nel restauro del Colosseo, *Brunello Cucinelli* ha contribuito a restaurare la Porta Etrusca della sua Perugia, con una donazione di 1 milione e 300 mila euro, mentre *Renzo Rosso* ha investito ben 5,5 milioni di euro per il Ponte di Rialto a Venezia.

Per saperne di più: Affari&Finanza – 23 ottobre

Più sicurezza con lo sviluppo tecnologico

L'evoluzione digitale ha favorito lo sviluppo di **soluzioni integrate di sicurezza** che rispondono al bisogno di protezione di ogni ambiente della vita quotidiana. I sistemi di prevenzione con videosorveglianza e dissuasori intelligenti rappresentano uno strumento in più contro il rischio terrorismo, essendo in grado di rilevare le targhe dei veicoli e le possibili minacce, anche in condizioni di oscurità, grazie alle telecamere termiche. Fabbriche, uffici, stazioni, aeroporti, aree residenziali trovano nelle tecnologie informatiche, sistemi di gestione evoluti e sempre più semplici, che permettono un continuo monitoraggio dei flussi di traffico, la raccolta e l'analisi dei dati con segnalazioni in caso di pericolo. La **sicurezza 4.0** arriva anche nei luoghi affollati, obiettivi sensibili, dove le telecamere di ultima generazione, con sensori 3D, permettono di individuare e tracciare il movimento di persone anche in situazioni complicate da un'alta densità di popolazione. La Fondazione che prende il nome da *Enzo Hruby*, pioniere in Italia della sicurezza elettronica, diventato punto di riferimento per gli operatori del settore, promuove progetti di sicurezza di beni artistici e culturali, mediante l'utilizzo dei più aggiornati ed evoluti sistemi antintrusione e di videosorveglianza. Ne hanno beneficiato il Duomo di Milano, il Mercato Sonato di Bologna, la Biblioteca Ambrosiana e il Conservatorio di Venezia, luoghi più protetti oggi grazie alla **security 4.0**.

Per saperne di più: Affari&Finanza – 13 novembre

ottavo con 10,3 miliardi di euro di fatturato ma primo nella categoria alimentare a controllo italiano.

Per saperne di più: Corriere della Sera – 25.10

Curiosità

Tutti pazzi per il **Black Friday**

La frenesia degli acquisti a prezzi scontati ha monopolizzato l'attenzione collettiva negli ultimi giorni. La grande distribuzione, i siti *e-commerce* ma anche i venditori più piccoli si sono sbizzarriti tra **offerte a tempo** e **sconti eccezionali** per spingere i consumatori ad aumentare il volume di acquisti. Nato da una tradizione americana, il **"Black Friday"** è diventato ormai il giorno dello shopping, o meglio il giorno degli affari, che apre ufficialmente il periodo degli acquisti natalizi. Il "venerdì nero" infatti ricorre tradizionalmente il giorno successivo a quello del Ringraziamento, festeggiato il quarto giovedì del mese di novembre. Era il 1924 quando la catena di negozi *Macy's* organizzò per la prima volta a New York, una giornata eccezionale di saldi il venerdì successivo al Giorno del Ringraziamento. Da quel momento, l'usanza si è ripetuta e diffusa ormai in tutto il mondo. Nel 2005 è nata l'iniziativa **"Cyber Monday"**, una giornata di sconti su elettronica e *hi-tech* per lo *shopping on-line*, che ricorre il lunedì successivo al *Black Friday*. Di fatto però, col passare del tempo e la crescita dei siti *e-commerce*, la scontistica di questo periodo si protrae per tutta la settimana o quanto meno per tutto il *week end* del *Black Friday*. Il risultato è che sono decisamente **cresciuti i volumi di vendita** via web. Dalle prime rilevazioni, si conta che quest'anno durante il *Black Friday* sono stati spesi oltre **5 miliardi di dollari** con una crescita del **18%** rispetto ai 3,34 miliardi dello scorso anno.

Per saperne di più: Il Sole 24 Ore – 26.11

QBE mail

Newsletter mensile sul mondo assicurativo

Novembre 2017

Accade in QBE

Relazioni virtuose

Il successo di una partnership: QBE e Solution4You

Essere presenti sul territorio e offrire un servizio sempre migliore. Sono oggi queste le due priorità assolute per gli assicuratori internazionali, chiamati a ripensare i propri modelli distributivi e di offerta. E' la vigilia di una rivoluzione? Probabilmente no ma, nel necessario percorso di crescita ed efficienza, le compagnie dovranno **innovare i modelli** fin qui utilizzati integrandoli con diverse soluzioni. **QBE Insurance Group**, tra i primi venti gruppi assicurativi al mondo, che in Italia distribuisce i propri prodotti attraverso circa 70 società di brokeraggio, sta investendo nella collaborazione con le *Underwriting Agencies*. Un primo esempio concreto è la **partnership** con **Solution4You**, *Underwriting Agency* con sede a Roma, dotata di una radicata presenza sul territorio e una struttura tecnologica performante.

La scelta rientra nella strategia di crescita di QBE che punta con decisione a incrementare la penetrazione nei segmenti: **Professionisti e Affinity**. La partnership con Solution4You, avviata due anni fa, ha già portato risultati tangibili contribuendo in misura rilevante alla crescita del portafoglio *Professional Indemnity* di QBE Italia. "Per le compagnie multinazionali che, come QBE, non dispongono di una rete agenziale tradizionale e non sono strutturate internamente per gestire molti rapporti distributivi, il supporto di strutture locali specializzate e dotate di competenze e tecnologie adeguate è oggi una **soluzione strategica** per conservare ed espandere quote di mercato", dichiara **Simone Jurina**, *Market Manager* di QBE. "Essere affiancati da un intermediario", spiega inoltre, "facilita una più precisa valutazione del rischio, garantisce una vicinanza al Cliente con tutti i conseguenti vantaggi in termini di *customer satisfaction, retention e reputation*".

"Lo sviluppo di una partnership con una compagnia multinazionale richiede un'organizzazione ben strutturata, a cominciare dai sistemi informatici", commenta **Luca Mangano**, *Head of Client & Broker Management* di Solution4You. "perché oggi una *Underwriting Agency* deve essere anzitutto un'azienda efficiente. Dotarsi di **sistemi tecnologicamente avanzati** per la raccolta, la gestione e l'utilizzo delle informazioni è una precondizione per costruire **prodotti**

personalizzati, in linea con i livelli attesi di risultati per le compagnie e i livelli attesi di protezione per i Clienti. Per supportare QBE abbiamo studiato apposite procedure, implementato un *Business Continuity Plan* e costituito un team esperto ed affidabile composto da sottoscrittori e responsabili di processo". La combinazione tra la **solidità** di un grande gruppo e le **competenze professionali** di un intermediario che sa muoversi sul territorio non può che essere vincente. "Solution4You ha fin qui dimostrato di operare con particolare efficacia ed efficienza.", continua Jurina, "La partnership ha portato a sviluppare la raccolta in **nuovi segmenti di business** per QBE in ambito di RC professionale quali, a titolo esemplificativo: commercialisti, avvocati, architetti e ingegneri, enti certificatori, agenti immobiliari, amministratori di condominio, agronomi e geologi. La sfida è soltanto all'inizio, e la partenza promette bene."

"Il mercato dei servizi assicurativi è in profonda trasformazione", sottolinea Mangano. "Le grandi compagnie sono chiamate a trovare un equilibrio sostenibile tra le complessità di funzionamento delle loro organizzazioni globali e la ricerca di risultati positivi. E' un'equazione non sempre facile: la nostra **flessibilità operativa** può dare un contributo".

Una visione pienamente condivisa da QBE quella di Mangano. "La scelta di un partner come Solution4you", conclude, infatti, Jurina, "rientra nella strategia di crescita da noi intrapresa sul mercato italiano, che mira a sviluppare **soluzioni di business innovative ed efficienti** che garantiscono la giusta **protezione** ed il giusto **livello di servizio** per i clienti finali, ponendo appunto questi ultimi al centro della nostra *Vision*".