

N. 2/2019



ZURICH®

Zurich magazine

La migliore protezione per la sua impresa



04

Un partenariato già quasi perfetto

07

La tenacia ripaga



08

Il CEO Juan Beer parla delle maggiori preoccupazioni delle PMI

10

Tre neoimprenditori e le loro storie



EDITORIALE

Gentili imprenditori,

I tanti feedback positivi ricevuti dopo il primo numero di «Zurich Magazin» ci hanno mostrato che le piccole e medie imprese vogliono essere informate di prima mano. Ed è proprio quello che facciamo anche con questo numero. Hanno attirato l'attenzione soprattutto le storie dei clienti e per questo il secondo numero ne contiene ancora di più. Vi mostriamo in che modo, per un'azienda di impianti idraulici e lattoneria, Zurich si sia trasformata in un vero e proprio partner. O come la Zurigo Compagnia di Assicurazioni abbia contribuito, nell'ambito di una lunga controversia, a introdurre a livello nazionale una soluzione legislativa più equa e soprattutto più orientata ai clienti. Inoltre raccontiamo in che modo medici specialisti e dentisti, ma anche naturopati, possano beneficiare di soluzioni su misura grazie all'assicurazione di responsabilità civile professionale. Ma abbiamo anche ampliato

la sezione relativa all'assistenza. Così potete leggere tra l'altro come il tool digitale BIM semplifichi in modo considerevole il coordinamento e i processi nell'edilizia. O come potete proteggere al meglio la vostra PMI da un attacco informatico.

Un altro argomento rilevante è la previdenza per la vecchiaia, visto che per il secondo pilastro, la previdenza professionale, servono nuove soluzioni. Molte casse pensioni faticano sempre di più a conseguire i mezzi finanziari necessari con le proprie strategie d'investimento. Con «Vita Invest», Vita intraprende un nuovo e promettente cammino. Inoltre, a seguito di numerose richieste, ora «Zurich Magazin» è disponibile anche in italiano e francese. Buona lettura!

Zurich



14

Il nuovo prodotto previdenza

18

Tutto elettronico o cosa?



21

Il futuro delle costruzioni è digitale

24

Zurich dà sicurezza alle levatrici





Un partenariato già quasi perfetto

Dove le persone lavorano, si commettono errori. Non è diverso nell'edilizia. È un bene avere un partner assicurativo che può aiutarvi anche in situazioni difficili.

testo: Dominik Buholzer foto: Ruben Sprich

«Non può essere vero.»: Michael Torriani (50) ebbe un brutto presentimento quanto seppe dell'accaduto in Ticino. Il responsabile della copertura/lattomeria e membro della direzione presso la Preisig AG sa fin troppo bene quali dimensioni può assumere questa situazione.

Nel 2010/2011, su richiesta dei proprietari, l'azienda zurighese di impianti idraulici e lattomeria ha installato nuovi sistemi di sigillatura su 13 balconi e posti a sedere durante un intervento edilizio. Nell'estate del

2014 a Torriani viene comunicato che i balconi non sono stagni e che penetra acqua negli appartamenti quando piove. «Naturalmente è stato molto spiacevole per noi», afferma Torriani, «nessun imprenditore vuole che sorgano problemi in un progetto di costruzione.»

Difficile ricerca della causa

Torriani in questo periodo ha dormito male svariate volte. «Casi del genere non mi sono indifferenti», afferma. In particolare, teme che il problema possa assumere proporzioni maggiori. «L'incubo sarebbe stato se avessimo avuto improvvisamente delle perdite su tutti i nostri balconi», sottolinea.

Il worst case non si è verificato. Ma la ricerca delle cause si è rivelata difficile. Si è sviluppato un lungo processo che è esattamente ciò che la maggior parte degli imprenditori edili teme. «Non tutti gli imprenditori si prendono la responsabilità per i propri errori. C'è sempre chi fa lo scaricabarile sugli altri perché non vuole assumersi la responsabilità e denunciare il danno alla propria assicurazione», afferma Torriani.

Zurich si distingue per il suo pensiero pragmatico

Torriani stesso ha un rapporto completamente diverso con il suo assicuratore. «Zurich è per me un partner», dice. Qui non solo riceve aiuto quando si



tratta di regolare un sinistro, ma anche consigli affinché non si arrivi a questo punto. «Apprezzo particolarmente il pensiero pragmatico di Zurich», sottolinea.

Per Markus Gysi, Ispettore sinistri edili presso Zurich Svizzera, questo non succede per caso: «I membri del nostro team hanno quasi tutti un passato nell'edilizia». Quindi si sa di cosa si sta parlando.

Nel caso dei danni dell'intervento edilizio nel Canton Ticino, Zurich ha raccomandato alla Preisig AG di far eseguire un'indagine esterna da parte di un perito edile. Con il senno di poi, si è

dimostrata la scelta giusta. «L'indagine esterna ha portato a una distensione della situazione», chiarisce Torriani. Gysi non intendeva solo questo. «Il nostro obiettivo era quello di garantire che il problema potesse essere risolto rapidamente».

Anche il perito non è stato in grado di chiarire completamente tutte le questioni, essendo il caso troppo complesso. Le indagini hanno tuttavia mostrato che uno strato intermedio di impermeabilizzazione non era stato applicato ai balconi in corrispondenza del passaggio alla grondaia. In linea di principio, l'assenza di questo strato non può causare alcun danno, osserva

il perito. Per questo motivo sono state verificate e trovate altre influenze. Infine, il perito edile è giunto alla conclusione: c'è stata la combinazione di diversi fattori che di norma non hanno effetti noti, ma qui sì.

Torriani ha provato una certa soddisfazione per il fatto di non essere l'unico responsabile del danno, ma ancora oggi è adirato per l'accaduto. «Forse l'errore avrebbe potuto essere evitato con controlli ancora più approfonditi. Ma alla fine è stato semplicemente una cosa stupida e un piccolo errore ha avuto un grande impatto», afferma.

Succede sempre nel settore edile. Questo è dovuto principalmente alla pressione a cui sono soggette le imprese. «In realtà è pazzesco», nota Torriani. «Anche se oggi è molto economico costruire una casa e vi è abbastanza tempo per la progettazione, la pressione temporale è aumentata negli ultimi anni». Può accadere che i lavoratori arrivino in cantiere e che la progettazione non sia stata ancora completata. La conseguenza: il rischio di errori aumenta. Questo rende ancora più importante una buona intesa con l'assicuratore. «Abbiamo interesse ad essere informati il prima possibile riguardo un sinistro, in modo da poter contribuire con le nostre conoscenze», afferma il perito edile Gysi.

Nel caso dei balconi del Canton Ticino, i danni sono stati riparati da tempo e il caso è stato risolto dopo poco meno di quattro anni. Il danno complessivo ammontava a 300'000.– franchi, le prestazioni dell'assicurazione di Zurich a circa un terzo. I costi rimanenti sono stati ripartiti tra gli altri partecipanti secondo una chiave di ripartizione concordata.

Alla Preisig AG il caso ha avuto tuttavia ancora delle «conseguenze». «Teniamo regolarmente dei corsi di formazione interni, dove non solo informiamo i collaboratori sui nuovi prodotti e sulla loro applicazione, ma anche sui casi di sinistro in corso e sulle misure per prevenirli», spiega Torriani. L'errore rende astuti. ●

zurich.ch/responsabilitacivile



È richiesta precisione: Leolo Kaufmann taglia lamiere in rame.



Michael Torriani: «Non tutti gli imprenditori si prendono la responsabilità per i propri errori. C'è sempre chi fa lo scaricabarile sugli altri.»

Nel settore sinistri Zurich dispone di un team che si occupa specificamente delle **questioni di responsabilità civile** nel settore edile.

Si tratta di esperti, quasi tutti con **esperienza** indipendente nel settore edile.

Questo ripaga, come dimostra **l'esempio** dell'imprenditore zurighese Michael Torriani.



Markus Gysi, Ispettore sinistri edili presso Zurich

La tenacia ripaga

I consulenti fiscali sono responsabili della correttezza delle informazioni che forniscono a nome dei clienti. Un errore può costare caro agli esperti, come dimostrato da una serie di casi relativi all'imposta preventiva. Zurich ha prestato un aiuto non convenzionale.

testo: Dominik Buholzer foto: Ruben Sprich

La Confederazione riscuote la cosiddetta imposta preventiva soprattutto sui redditi di capitale quali interessi e dividendi. L'aliquota fiscale applicata alle distribuzioni di dividendi è del 35 per cento. Il legislatore intende così soprattutto garantire la salvaguardia dell'imposta sul reddito.

L'imposta preventiva può essere recuperata da tutti i residenti in Svizzera soggetti all'obbligo fiscale. Tuttavia se i redditi non sono stati dichiarati in modo corretto e tempestivo, il diritto decade pur sussistendo i requisiti materiali e l'imposta sul reddito è dovuta sull'intero importo, anche se si è percepito solo il 65 per cento.

Questo è stato fatale non solo per molti privati, ma anche per numerosi esperti fiscali e fiduciari a cui tali privati si affidavano. Avendo omesso la dichiarazione, i clienti li hanno ritenuti responsabili quando l'autorità fiscale ha notato l'omissione e hanno preteso i danni patrimoniali: un caso emblematico per l'assicurazione responsabilità civile professionale.

Zurich ha coordinato di recente oltre una decina di casi simili di responsabilità civile in cui consulenti fiscali e fiduciari assicurati e i loro clienti si sono trovati di fronte alle autorità fiscali. L'importo totale in questione ammonta a 1,3 milioni di franchi. Nella gestione dei casi Zurich ha scelto una via inconsueta. Mentre da una parte i clienti venivano risarciti, gli esperti di Zurich hanno coinvolto diversi avvocati, coordinato l'azione facendo in modo di mantenere pendenti tutti i reclami fi-

scali il più a lungo possibile. A livello politico stava infatti crescendo la resistenza alla prassi attuale. Si andava delineando una revisione di legge.

In una mozione, Daniela Schneeberger (PLR; Basilea Campagna) ha chiesto che il diritto al rimborso in caso di mancata dichiarazione non decada più se le informazioni sono fornite in un secondo momento o se sono le stesse autorità fiscali a determinare e calcolare i redditi. Schneeberger ha parlato di sproporzionalità.

Le persone residenti in Svizzera hanno generalmente diritto al **rimborso** dell'imposta preventiva.

Se il reddito corrispondente non è stato debitamente dichiarato nella dichiarazione di imposta, il **diritto** decade immediatamente.

C'è stata una resistenza a questa pratica, anche da parte di Zurich. Dall'inizio dell'anno è in vigore una revisione della **legge**.

«Il procedimento della Confederazione era ingiusto e insensato. Un esperto fiscale o fiduciario e i suoi clienti non hanno alcun interesse a nascondere questi dividendi», afferma Manuela Römer, Senior Legal Counsel di Financial Lines Claims Zurich. I primi non avrebbero alcun motivo per una sottrazione di imposta e i secondi non la troverebbero finanziariamente utile. «Inoltre, la persona giuridica ha dichiarato correttamente la distribuzione di dividendi, motivo per cui l'omissione della dichiarazione da parte dei ricevitori non sarebbe comun-



Marcel Schulthess, Head Financial Lines/
Marine Claims Zurich

que un mezzo adeguato di evasione fiscale», afferma Römer.

Il 1° gennaio 2019 la prassi attuale è stata abbandonata, anche se con una importante restrizione: dichiarazione tardiva o compensazione devono avvenire prima che la tassazione passi in giudicato. Inoltre, i crediti possono essere rivendicati solo con effetto retroattivo fino all'esercizio fiscale 2014.

«Non abbiamo agito completamente senza interesse proprio», afferma Römer. «In considerazione del fatto che si stava delineando un cambiamento nella prassi, era opportuno rivolgersi a un avvocato per mantenere le cause pendenti a partire dall'anno fiscale 2014». In questi casi sono sempre dovuti gli interessi sui danni; per redditi non dichiarati di poco meno di un milione di franchi svizzeri e una controversa imposta preventiva di 280'000.– franchi svizzeri, è dovuto un importo ordinario. «Per far fronte a questo rischio, Zurich ha versato anticipi ai clienti dei suoi contraenti in singoli casi, nonostante la pendenza delle controversie legali», afferma Römer.

Tuttavia, la procedura non è insolita per Zurich. «Quando si accumulano casi simili, mettiamo sempre la mano sul fuoco», afferma Ralph Echensberger, Responsabile Sinistri. Zurich si avvale della sua rete esterna di avvocati e cerca di trovare la soluzione migliore per il cliente. Nel caso del recupero dell'imposta preventiva, Zurich è stata pioniera nel sostenere una legislazione fiscale più favorevole alla clientela. Di certo, tutti i contribuenti ringraziano. ●

zurich.ch/avvocatieconsulenti

Cyber-criminalità: nessuna PMI è troppo piccola per essere attaccata

Gentili imprenditori,

Quando avete fondato o rilevato la vostra azienda, avevate soprattutto un obiettivo: svolgere un lavoro convincente nel vostro campo. Volevate mettere buoni prodotti e servizi a disposizione di una clientela soddisfatta e, pertanto, fedele. Già questo obiettivo è di per sé una grande sfida, visto che la concorrenza dominante e l'influsso della tecnologia sulle aspettative e sul comportamento dei vostri clienti vi pongono quotidianamente davanti a nuove questioni da risolvere.

A ciò si aggiunge anche un crescente numero di sfide, realtà e tendenze a livello locale, regionale e/o globale, con cui le direzioni e i consigli di amministrazione si devono necessariamente confrontare nell'ambito della loro attività commerciale.

Nel 2016 un sondaggio condotto da Zurich tra gli imprenditori metteva in luce che la forte concorrenza e la conseguente pressione sui prezzi erano ritenute il rischio principale. Dai nuovi sondaggi emerge che anche gli attacchi informatici rappresentano ormai la preoccupazione maggiore. Spam, phishing, malware, virus, trojan, perdita o furto dei

dati, ricatto, arresto della produzione. La lista è lunga.

La vostra attenzione verso questi temi è giustificata. Maggiore è il progresso tecnologico impiegato per la digitalizzazione dei processi aziendali e la creazione di opportunità, maggiore è il rischio di subire attacchi informatici. In effetti nessuna impresa è troppo piccola per essere vittima di un attacco. In materia di misure di protezione, la maggior parte delle PMI pensa soprattutto a soluzioni tecniche come i firewall o i back-up. Invece i corsi di formazione dei collaboratori per l'uso sicuro dei sistemi IT o il riconoscimento delle e-mail di spam/phishing sono spesso ancora troppo trascurati. In questo campo si riscontra una grande necessità di competenza. L'assenza di un Risk Management professionale mette infatti a rischio la sopravvivenza di una PMI. Le imprese dovrebbero inoltre considerare che già a medio termine la corretta gestione dei dati sarà un importante criterio decisionale per i partner di affari e i consumatori. La corretta gestione dei dati in ogni relazione d'affari influenzerà dunque le decisioni di acquisto.

L'economia svizzera è estremamente globalizzata. Numerose PMI esportano i propri prodotti in mercati esteri in forte crescita. Oppure importano in Svizzera materie prime e semilavorati esteri, per trasformarli e poi vendere i loro prodotti in tutto il mondo. Le crisi politiche che provocano tensioni tra gli stati sono puro veleno per queste ditte. Tali conflitti rischiano, da un lato, di interrompere la catena distributiva delle PMI, con conseguente possibile riduzione o cessazione della produzione. Dall'altro, possono rendere impossibili le consegne nei mercati di sbocco esteri. Proteggere le catene di fornitura e assicurarsi contro le perdite di produzione sono compiti urgenti delle PMI, che richiedono una consulenza specializzata.

E come se tutte queste sfide non bastassero, le PMI si trovano a confrontarsi con questioni come: che cosa comporta la Brexit per la mia azienda? Come regolamentiamo il nostro rapporto con l'Unione Europea? Com'è l'andamento del franco svizzero rispetto all'euro, al dollaro? Dove porta la politica monetaria espansiva? Quali sono le ripercussioni dei conflitti interstatali e delle guerre

commerciali? Quale strategia d'investimento è opportuno perseguire?

E poi vi sono anche il cambiamento climatico e l'energia, temi che hanno ormai raggiunto non solo ampie fasce della popolazione, ma anche quasi tutti i partiti politici. Le imprese devono prepararsi al fatto che nuove leggi, norme o tasse d'incentivazione influenzeranno le condizioni quadro, i prezzi e probabilmente costosi investimenti.

Zurich Svizzera non ha la bacchetta magica per risolvere una volta per tutte questi problemi, ma possiamo indicarvi come gestirli con successo. Zurich Svizzera vuole essere il vostro partner fidato che punta ad analizzare i pericoli e a far fronte ai rischi. Vi aiutiamo a mantenere il controllo in una giungla che diventa sempre più complessa. E, almeno altrettanto importante, vi aiutiamo riducendo proprio la complessità laddove possibile.



La nostra assicurazione di cose è un passo forse piccolo, ma comunque importante verso una minore complessità. Quando, quasi due anni fa, assunsi la guida di Zurich Svizzera, una cosa mi era chiara: le soluzioni assicurative a vostra disposizione non erano quelle semplici e comprensibili che desideravate per la vostra impresa. Mi era altrettanto chiaro che intendevo cambiare questa situazione. Nel frattempo Zurich Svizzera ha sviluppato per la vostra PMI la migliore assicurazione modulare All Risk della Svizzera. Mai prima d'ora un'assicurazione per le PMI aveva sollevato in così poco tempo tanto interesse presso le imprese di ogni regione del nostro paese. A maggio Zurich Svizzera ha lanciato il nuovo pacchetto All Risk. Fino all'inizio dell'autunno oltre 20'000 aziende ci hanno già chiesto un'offerta. Naturalmente non mi sorprende che gli imprenditori come voi sappiano esattamente che cosa serve alla propria attività. Nessuno lo sa meglio di voi. Per questo motivo il vostro riscontro positivo mi ha fatto molto piacere. Ci ha confermato che stiamo facendo la cosa giusta e ci sprona a dare sempre il meglio per voi.

E, per concludere, non mi resta che ringraziarvi di cuore per la fiducia riposta nei confronti di Zurich. Vi auguro di ottenere grandi successi e di non avere mai bisogno della vostra assicurazione. Ma, in caso contrario, noi saremo al vostro fianco pronti ad assistervi.

Juan Beer
CEO Zurich Svizzera



Nicolas Huxley, fondatore dell'azienda Elephbo

I sacchi per il cemento diventano borse di design svizzero

Il cliente di Zurich, Elephbo, trasforma i sacchi per il cemento della Cambogia in borse, scarpe da ginnastica e cappellini alla moda. E prende così due piccioni con una fava: crea posti di lavoro in un paese in via di sviluppo e riduce l'impatto ambientale.

testo: Sunitha Balakrishnan
foto: Ruben Sprich/Elephbo

In Cambogia, sono migliaia i sacchi vuoti per il cemento, fatti in materiale plastico a causa dell'elevata umidità, a finire per strada. Nicolas Huxley, fondatore dell'azienda Elephbo, ha creato un team di undici persone in Cambogia per raccogliere i sacchi per il cemento scartati, pulirli e prepararli per la spedizione verso l'Europa. In combinazione con materiali di alta qualità, Elephbo utilizza il robusto tessuto plastico per creare accessori alla moda. «In futuro vogliamo implementare questo modello di business in paesi come la Nigeria, le Filippine o il Benin», questa la visione dell'imprenditore. «In questo modo creiamo posti di lavoro equi in questi paesi e, allo stesso tempo, sensibilizziamo la popolazione per l'attuale problema dei rifiuti di plastica.»

L'idea di fare qualcosa di creativo con i sacchi per il cemento che giacciono

ovunque è nata durante un viaggio in Cambogia nel 2011. «La mia passione per il paese, tuttavia, è stata la più grande forza motrice alla base della fondazione di Elephbo. Ho sentito l'esigenza di fare qualcosa in loco», chiarisce Huxley. Tornato in Svizzera, ha sviluppato il design delle prime 100 borse in collaborazione con una studentessa della scuola universitaria tessile. Questa prima serie è stata prodotta a Zurigo Altstetten. A metà del 2015, Huxley ha deciso di abbandonare il suo lavoro di consulente e di dedicare tutte le sue energie al proprio progetto.

Huxley descrive il suo comportamento inizialmente irregolare come una delle maggiori sfide sulla strada dell'indipendenza: «Volevo troppo e troppo in fretta. Abbiamo iniziato troppo presto a diversificare il nostro portafoglio e ad aprire altre sedi. Questo ha comportato errori e perdite in termini di qualità». Una lezione importante per il giovane titolare dell'azienda. Oggi

si concentra su due categorie di prodotti, partner locali selezionati e siti produttivi in Europa. Il suo consiglio più importante per chi è alle prime armi è la forza di volontà. «È importante essere consapevoli del fatto che si presentano continuamente nuovi problemi. È necessario tenere duro e migliorare costantemente ciò che già esiste invece di iniziare sempre qualcosa di nuovo».

Gli zaini alla moda, il prodotto più popolare, e gli altri accessori sono in vendita in oltre 50 negozi in Svizzera. Elephbo vende ogni anno diverse migliaia di borse, zaini e scarpe da ginnastica attraverso il proprio negozio online. Queste cifre di vendita lasciano prevedere un break-even nel primo trimestre del 2020. ●

elephbo.com



Recycling Credit Card Holder 19
Blue Full



Zaino riciclabile Rolltop 19
Red Elephant



Recycling Sneaker High 18
Green Cement

Con successo senza imballaggio

Spaghetti, farina, caffè e addirittura ketchup. Tutto questo è disponibile senza imballaggio a Uster. Il cliente di Zurich, Unverpackt Zürioberland, ha dichiarato guerra ai rifiuti plastici.

testo: Nathalie Vidal foto: Ruben Sprich

Una manciata di mandorle, 50 grammi di riso e un bicchiere di pasta alimentare. I prodotti più richiesti sono noci, muesli, latte crudo e yogurt, cosmetici naturali e detersivi. I clienti di Unverpackt Zürioberland possono acquistare a Uster la quantità di qualsiasi prodotto di cui hanno bisogno. Qui nessuno viene a mani vuote: «Si portano i propri contenitori in vetro o plastica», spiega Markus Bertschinger, che in estate ha aperto il negozio insieme alla compagna Pascale Roth. In primo luogo, ogni contenitore vie-

ne pesato vuoto e su di esso viene annotato il peso. Dopo il riempimento si paga alla cassa secondo il peso, i prezzi sono in linea con quelli di un negozio di prodotti biologici. «Vogliamo che si faccia la spesa in modo più consapevole e si acquisisca una nuova mentalità al riguardo», afferma Pascale Roth. «Ha senso che il prodotto venga ad esempio davvero trasportato per mezzo mondo? Ha bisogno di questo imballaggio?».

L'idea imprenditoriale è nata circa un anno e mezzo fa: «In un documentario alla TV abbiamo visto un negozio che non prevede imballaggi», ricorda

Bertschinger. «Questo ha suscitato la nostra curiosità, perché non eravamo entusiasti della spesa nei grandi magazzini». Poco dopo, la coppia di imprenditori andò a fare la spesa in negozi con prodotti sfusi per uno scambio di idee e opinioni con i proprietari. «Ci hanno dato consigli preziosi su come evitare alcuni errori», afferma Bertschinger. Poi hanno cercato i fornitori adatti a vendere prodotti sfusi. La maggior parte proviene dalla regione e alcuni dall'estero con certificato biologico.

La semplice collaborazione con i piccoli produttori è stato uno degli aspetti più positivi per i neoimprenditori. La sfida più grande: prendere la decisione di aprire effettivamente il negozio. Sono state quindi sostenute le prime spese. Per i proprietari era chiaro che avrebbero continuato a svolgere le precedenti professioni, ma con un carico di lavoro ridotto. Una soluzione fattibile, visto che hanno assunto collaboratori part-time per dare una mano al negozio. «Nella divisione del lavoro abbiamo sottovalutato i lavori accessori come il riordino, la pulizia, gli ordini e la contabilità». Per questo motivo hanno dovuto modificare l'orario di lavoro dei collaboratori già poco dopo l'apertura.

Il passo verso la libera professione è stata la scelta giusta per la coppia di imprenditori: «Anche se le cifre di vendita sono ancora al di sotto delle aspettative dopo i primi mesi, personalmente siamo molto più soddisfatti», afferma Roth. Entrambi lavorano più che mai, «ma la piacevole sensazione, l'atmosfera nel negozio e i volti raggianti dei clienti sono semplicemente meravigliosi». ●

unverpackt-zuerioberland.ch



Markus Bertschinger e Pascale Roth: «Vogliamo che si faccia la spesa in modo più consapevole e si acquisisca una nuova mentalità al riguardo».



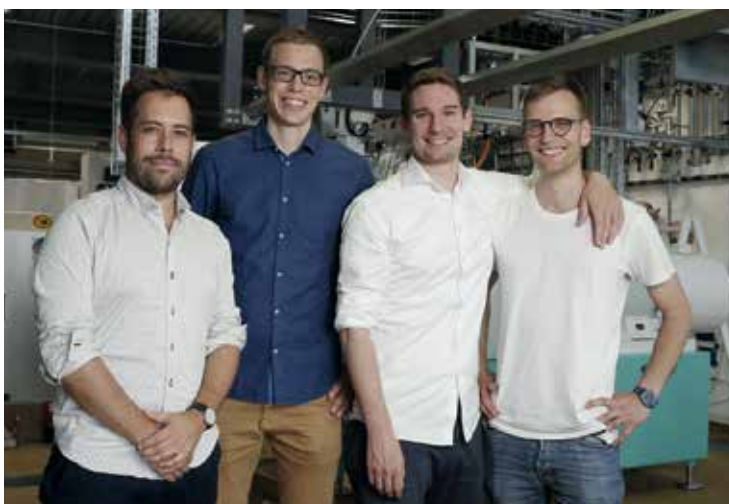
Come i piselli diventano pollo

Grazie alla tecnologia innovativa, la start-up dell'ETH e cliente di Zurich *planted.* trattano le proteine dei piselli, trasformandole in carne di pollo vegetale, che si avvicina sorprendentemente al gusto, alla consistenza e all'aspetto dell'originale.

testo: Sunitha Balakrishnan
foto: Ruben Sprich

Con un processo termobiologico, il team dei quattro membri fondatori, Lukas Böni, Eric Stirnemann, Christoph Jenny e Pascal Bieri, trasforma le proteine vegetali in una struttura simile alla carne, senza additivi chimici. Il primo prodotto della start-up fondata nel maggio 2019 si chiama *planted.chicken* ed è simile alla carne animale, come dimostrato dall'auto-sperimentazione. La produzione avviene presso il Politecnico federale di Zurigo (ETH), circa 30 chili all'ora, e da quest'estate il pollo «piantato» è disponibile in oltre 20 ristoranti in tutta la Svizzera e nel negozio online dell'azienda.

Pascal Bieri, economista e co-fondatore, è entrato in contatto per la prima volta nel 2016 negli Stati Uniti con tecnologie che producono prodotti vegetali simili alla carne e fu subito entusiasta di ciò che è possibile ottenere con la tecnologia alimentare creativa. Tornato in Svizzera, insieme al cugino Lukas Böni e a Eric



I quattro membri fondatori di *planted.*: Pascal Bieri, Eric Stirnemann, Christoph Jenny e Lukas Böni.

Stirnemann, entrambi scienziati nel settore alimentare, ha sviluppato il business plan per *planted.* «La nostra visione: offrire al consumatore un'alternativa gustosa, nutriente e sostenibile che possa competere con l'originale sotto tutti gli aspetti», afferma Bieri. «Ma soprattutto, il gusto deve essere convincente. Nessuno mangia *planted.chicken.* solo per la sostenibilità.» Anche l'ETH era convinto dell'idea imprenditoriale e ha sostenuto i giovani imprenditori con una borsa di studio Pioneer Fellowship.

Bieri descrive la sua decisione di testare il prodotto sul mercato in una fase molto precoce come una scelta vincente sulla strada verso l'indipendenza. «I preziosi feedback da parte dei consumatori e degli chef sono stati estremamente utili per sviluppare ulteriormente *planted.chicken*».

La domanda di alternative alla carne è in aumento: infatti sempre più ristoranti vogliono essere in grado di offrire ai clienti piatti vegani. Nei prossimi mesi l'azienda

aprirà un proprio stabilimento di produzione nel Canton Zurigo, in modo che i consumatori possano acquistare l'imitazione del pollo anche nel commercio al dettaglio. La capacità di produzione verrà così decuplicata, cioè fino a 300 chili all'ora.

Oltre a un libro di cucina sviluppato dai quattro fondatori della start-up insieme a influencer, chef e sportivi, il prossimo prodotto *planted.* è già sui blocchi di partenza: *planted.tuna.* ●

planted.ch

Ottimizzare il reddito in vecchiaia

Il secondo pilastro risente dell'andamento demografico, ma ancora più degli attuali bassi tassi d'interesse. Per ottenere le migliori prestazioni di vecchiaia possibili, la Fondazione collettiva Vita Invest ha sviluppato un nuovo prodotto.

testo: Dominik Buholzer
foto: Ruben Sprich & Shutterstock

Sandro Meyer, il secondo pilastro è sotto pressione. Da cosa dipende? Dallo sviluppo demografico?

Per le casse pensioni è diventato sempre più difficile produrre dei tassi d'interesse garantiti per le rendite di vecchiaia per mezzo di strategie d'investimento sicure. L'aliquota di conversione prevista per legge del 6,8 per cento presuppone un rendimento del capitale di copertura degli aventi diritto alle rendite di circa il 5 per cento. Se tuttavia le rendite di vecchiaia vengono investite senza rischi, l'utile nell'attuale ambiente d'investimento è pari allo 0 per cento o addirittura negativo. Il risultato è una lacuna finanziaria.

E questo a spese dei lavoratori attivi?

Esattamente. Poiché i pensionati non contribuiscono più attivamente e la loro rendita non può essere ridotta, per colmare la lacuna vengono utilizzati i soldi dei lavoratori attivi. Questo vale soprattutto per coloro che possiedono un avere sovraobbligatorio, quindi che effettuano volontariamente pagamenti supplementari. La Commissione di alta vigilanza della previdenza professionale (CAV PP) quantifica la redistribuzione degli assicurati attivi agli aventi diritto di rendita a circa 7 miliardi di franchi all'anno.

Ed è per questo che Vita Invest riduce l'aliquota di conversione al 3,7 per cento?

A questo proposito devo fare qualche precisazione. L'aliquota di conversione si attesta al valore atteso del 5,0

Per le casse pensioni sarà sempre più difficile produrre dei tassi d'interesse garantiti per le rendite di vecchiaia per mezzo di strategie d'investimento sicure.

Vita Invest ha perciò lanciato un nuovo sistema con **retribuzioni minime** garantite con un supplemento variabile.

Sono inoltre escluse le **ridistribuzioni**. Sotto l'egida della Fondazione collettiva Vita Invest verrà redatto un bilancio per ogni cassa di previdenza affiliata.

per cento. Di questo, il 3,7 per cento è garantito e l'1,3 per cento dipende dalle prestazioni d'investimento. Il punto centrale, tuttavia, è che l'aliquota di conversione può essere applicata a un avere di vecchiaia notevolmente più elevato e pertanto si riesce ad accumulare così tanto perché durante il periodo attivo non è necessario effettuare redistribuzioni. La nuova aliquota di conversione contiene solamente l'aspettativa di vita nonché la rendita per conviventi e per i figli. L'aliquota di conversione del 3,7 per cento si basa su un tasso d'interesse tecnico dello 0 per cento. Il tasso d'interesse tecnico poggia sulla supposizione che ogni anno sarà prodotta almeno tale rendita.

Ma il 3,7 per cento non è poi tanto.

Questo è ingannevole. Le aliquote di conversione sono tendenzialmente

sopravalutate. Il fattore decisivo è l'aver di vecchiaia che si risparmia sino al pensionamento. Vita Invest è la prima fondazione collettiva a offrire una soluzione previdenziale a tutti coloro che vogliono ottenere di più dal proprio avere di vecchiaia e sono disposti ad assumersi un certo rischio.

Ovvero?

Garantiamo una rendita di base con un tasso d'interesse tecnico dello 0 per cento. Otteniamo così uno spazio di manovra che utilizziamo per poter produrre a lungo termine una maggiore rendita d'investimento e questo va a beneficio dei pensionati.

Come volete però soddisfare l'aliquota di conversione delle rendite del 6,8 per cento prevista per legge con un'aliquota di conversione del 3,7 per cento?

Le prestazioni minime previste per legge per la previdenza professionale LPP vengono soddisfatte in ogni caso. L'aliquota di conversione del 6,8 per cento prevista per legge si applica all'aver di vecchiaia obbligatorio. Il regime obbligatorio LPP si estende fino a un salario annuo di 85'320.– franchi. Le componenti salariali eccedenti, la cosiddetta parte sovraobbligatoria, non sono soggette ad alcuna restrizione. Le prestazioni minime secondo LPP sono soddisfatte in ogni caso anche da Vita Invest, tuttavia senza redistribuzione a imprese terze. Affinché ciò sia possibile, è necessaria una rispettiva quota dell'aver di vecchiaia sovraobbligatorio. Attraverso garanzie più basse è possibile però produrre rendite maggiori, al fine di massimizzare il reddito disponibile in vecchiaia per tutte le generazioni.



Il modello di rendita Vita Invest si basa su una rendita minima garantita e un supplemento variabile.

A chi vi rivolgete principalmente con il nuovo modello previdenziale?

Vita Invest è interessante per le aziende con più di 20 assicurati. È un prodotto di nicchia per le medie imprese che cercano una soluzione di cassa pensione che si distingua dalle offerte esistenti e che, in particolare, escluda la redistribuzione. Per coprire la lacuna della promessa di rendita, un numero sempre maggiore di casse è costretto a utilizzare il denaro dei propri lavoratori attivi. Nel caso delle fondazioni collettive vi è anche una redistribuzione tra le casse dei datori di lavoro affiliati. Noi di Vita Invest possiamo escluderla quasi completamente.

Come gestite esattamente la situazione?

Sotto l'egida della Fondazione collettiva Vita Invest saranno redatti un bilancio e un consuntivo annuale per ogni cassa di previdenza affiliata. I da-

tori di lavoro affiliati agiscono quindi in completa autonomia e senza dipendenza finanziaria da altre casse di previdenza. Le redistribuzioni, che oggi sono quasi la norma, non esistono da Vita Invest. A ogni persona assicurata, oltre a una remunerazione dell'aver di vecchiaia, verrà attribuita una quota individuale delle riserve per l'oscillazione del valore e dei fondi liberi della cassa di previdenza del datore di lavoro. Il modello di rendita si basa su una rendita di vecchiaia garantita, alla quale si aggiunge l'utilizzo della quota delle riserve per l'oscillazione del valore e dei fondi liberi nonché la partecipazione alle performance.

Per questo si cercano soprattutto persone con un'elevata quota sovraobbligatoria.

Vita Invest è molto interessante per queste persone, anche perché sono disposte ad accettare un certo

rischio in aggiunta alla rendita di base garantita.

Che riscontro trova Vita Invest nel mercato?

Riceviamo da clienti e broker riscontri decisamente positivi. Ma notiamo anche che la materia non è facilmente comprensibile. Che non è ancora sorprendente e che con Vita Invest siamo un passo avanti rispetto al mercato. E che c'è quindi ancora bisogno di chiarimenti da parte nostra.

Qual è lo scopo ultimo di Vita Invest?

Vogliamo dare un contributo all'ulteriore sviluppo della previdenza professionale. Con Vita Invest ci concentriamo sull'accumulo di capitale. In definitiva è l'ammontare dell'aver di vecchiaia a determinare l'ammontare della rendita. Attualmente in Svizzera non vi sono altre fondazioni collettive capaci di sfruttare in modo così coerente



Sandro Meyer di Zurich: «Siamo un passo avanti rispetto al mercato»

le possibilità tecniche a disposizione della propria strategia d'investimento, come facciamo noi di Vita Invest.

Così facendo, compiamo un atto per certi aspetti temerario.

Questo è esattamente ciò che contraddistingue il brand Vita. Ben 15 anni fa abbiamo lanciato con successo la Fondazione collettiva Vita con semiautonomia, poi abbiamo lanciato l'innovativo modello di remunerazione Vita Classic e ora arriva Vita Invest.

Come mai però ci sono così tante fondazioni collettive con il brand Vita?

Con il marchio Vita offriamo diverse soluzioni di previdenza professionale adatte a un'impresa. E siamo così in grado di coprire tutte le esigenze.

Ma in questo modo non togliete terreno sotto i piedi a Vita Classic, il vostro prodotto di successo?

Al contrario, Vita Invest si inserisce bene nella famiglia Vita e rappresenta un complemento ideale all'offerta. Vita Classic resterà il nostro prodotto di punta, perché soddisfa le esigenze di molte aziende. Questo è confermato anche dai numeri: Vita Classic comprende 21'828 datori di lavoro affiliati con un capitale complessivo di 11 miliardi di franchi. La quota azionaria si attesta sul 28 per cento. In Vita Invest abbiamo attualmente 59 datori di lavoro affiliati con un capitale di 762 milioni di franchi, la quota azionaria oscilla tra il 24,5 e il 50 per cento a seconda della strategia d'investimento. ●

Quattro volte Vita – le soluzioni previdenziali di Zurich

Vita Classic

La Fondazione collettiva con le sue 21'000 aziende è la più grande sotto l'egida «Vita – previdenza professionale». Con Vita Classic, Zurich Svizzera offre soluzioni sostenibili nella previdenza professionale che possono essere adattate in modo flessibile a ogni esigenza.

Vita Invest

La Fondazione collettiva è ideale per le medie e grandi imprese che desiderano avere voce in capitolo nella configurazione della propria previdenza professionale e nell'investimento del proprio patrimonio previdenziale. Vita Invest è particolarmente indicata per coloro che desiderano costruire un elevato avere di vecchiaia.

Vita Select

La Fondazione collettiva offre soluzioni previdenziali 1e nell'ambito sovraobbligatorio. I collaboratori con salario annuale da 127'980.– franchi svizzeri scelgono tra cinque diverse strategie di investimento e stabiliscono autonomamente come deve essere investito il loro patrimonio previdenziale.

Vita Plus

Con le soluzioni previdenziali di Vita Plus, le imprese definiscono un catalogo delle prestazioni su misura per i collaboratori che possono mantenere separato dalla previdenza di base LPP. I collaboratori beneficiano della remunerazione garantita del proprio avere nonché delle eccedenze di interessi e rischio.

«Gli averi previdenziali sono come dei frutti», afferma Markus Wenger: «Quanto più li si cura, tanto più ricco sarà il raccolto». Wenger lavora presso lo studio legale BOHEST AG, è rappresentante dei dipendenti nel Consiglio di fondazione della Fondazione collettiva Vita Invest e ne è attualmente il presidente.

Nel 2003 la fondazione di previdenza per il personale di BOHEST AG è stata trasferita alla Zurich Assicurazioni. Ciò che all'epoca ha deposto a favore del passaggio vale ancora oggi: «Grazie al know-how globale e a team di specialisti selezionati, Zurich garantisce soluzioni ottimali e su misura nel settore degli investimenti e della previdenza», sottolinea Wenger. Anche il servizio lo trova idoneo: «Riceviamo una relazione semestrale dettagliata con informazioni sull'andamento e l'attività degli investimenti nonché un benchmark».

BOHEST AG ha deciso di voler beneficiare in futuro del nuovo modello Vita Invest, poiché, secondo Wenger, l'azienda si aspetta prestazioni di vecchiaia più interessanti: «I pensionati partecipano al reddito d'investimento del loro capitale previdenziale e ricevono pagamenti supplementari».

Una soluzione di cassa pensione interessante può essere un vantaggio anche sul mercato del lavoro, soprattutto per un'azienda come BOHEST AG. L'impresa è stata fondata nel 1888 ed è pertanto uno degli studi legali brevettuali più longevi della Svizzera. Oggi BOHEST AG impiega 29 collaboratrici

Ecco perché le aziende si affidano a Vita Invest

Una rendita di base garantita con un supplemento variabile: Vita Invest utilizza il suo margine di manovra finanziario come nessun'altra fondazione collettiva in Svizzera e definisce così un nuovo standard. Questo risponde a un'esigenza, come dimostrano gli esempi di due imprese.

e collaboratori nelle sedi di Basilea e Buchs (SG).

Le regole del gioco sono cambiate da tempo

La BOHEST AG si occupa di tutte le questioni in materia di proprietà intellettuale per un gran numero di clienti nazionali ed esteri, in particolare per brevetti, marchi, design e licenze.

La nuova soluzione previdenziale con Vita Invest è una novità nel panorama delle fondazioni collettive. Wenger accoglie con favore il fatto che Vita Invest sfrutti maggiormente il proprio margine di manovra finanziario.

La legge sulla previdenza professionale è entrata in vigore nel 1985. «Da allora l'aspettativa di vita è aumentata di cinque anni. Di conseguenza oggi lavoriamo fino all'età di 70 anni», calcola Wenger. Tuttavia, le regole del gioco sono cambiate solo lentamente. «Questo ha messo il secondo pilastro in una posizione scomoda», lamenta Wenger: «Personalmente non riesco a comprendere perché il legislatore insista sull'aliquota di conversione del 6,8 per cento». BOHEST AG con Vita Invest ha creato le premesse per una maggiore disponibilità di denaro per i propri assicurati in caso di pensionamento.

La situazione di Aerni AG, con sede a Pratteln, era diversa. Alla fine, non ha avuto scelta: doveva cercare una nuova cassa pensioni. «Nel 2003 il nostro assicuratore LPP di lunga data ha cessato il nostro rapporto a causa di un'esperienza sfavorevole in materia di sinistri

e della "crisi" che imperversava nel settore LPP», racconta l'amministratore delegato Bernhard Aerni. Una voce importante per una PMI che opera nel settore della costruzione di macchinari e apparecchi di alta qualità, che si è fatta un nome nella lavorazione di lamiera in metallo e che grazie alla passione per i prodotti innovativi ha sviluppato un proprio sistema di scaffalature in metallo per la conservazione del vino.

Ancora più incisiva è stata la ricerca di un nuovo assicuratore. «Alla fine abbiamo ricevuto un'offerta finanziariamente sostenibile solo da Zurich», afferma Aerni, che pochi anni fa è stato eletto nel Consiglio di fondazione di Vita Invest come rappresentante dei datori di lavoro ed attualmente ne è vicepresidente.

A posteriori, questa si è rivelata una fortunata coincidenza. La cassa di previdenza di Aerni AG ha avuto uno sviluppo molto soddisfacente. «Con un periodo più lungo di eccesso di finanziamento e una strategia d'investimento conservativa ed equilibrata, abbiamo un tasso di copertura superiore alla media», dice Aerni. La previdenza professionale di Aerni AG è attualmente così positiva, che il personale nel settore rischio e amministrazione non paga più premi da anni, ovvero beneficia delle cosiddette esenzioni del premio.

Risposta alle ridistribuzioni

Dal 2020 Vita Invest si presenterà sul mercato con il nuovo modello previdenziale. Per Aerni AG è chiaro già oggi che lo adotterà per i suoi 40 dipendenti

soggetti alla LPP. «Siamo colpiti dall'opportunità di beneficiare di tutta la performance e di una regolamentazione dei costi estremamente trasparente», afferma Bernhard Aerni. C'è un altro motivo per cui Aerni è così interessata al nuovo modello Vita Invest. «Considero la rendita flessibile una risposta chiara all'ingiusta redistribuzione degli attivi ai pensionati nonché all'incerta performance sui mercati degli investimenti», sottolinea l'amministratore delegato.

Aerni non solo ritiene che la redistribuzione sia una spina nel fianco ma è anche turbato dalla mancanza di interesse dei lavoratori attivi per la propria previdenza di vecchiaia. «La riduzione dell'aliquota di conversione non ha nulla a che vedere con il furto della pensione, ma con l'aumento dell'aspettativa di vita», sottolinea, facendo il seguente calcolo: «In passato, un avere di vecchiaia di 200'000.– franchi doveva bastare per 15 anni, oggi invece gli anni sono 20 anni, quindi non avanza molto».

Con Vita Invest c'è una buona probabilità che gli assicurati di Aerni AG abbiano a disposizione un avere di vecchiaia maggiore quando andranno in pensione. ●

vita.ch



Tutto elettronico o cosa?

Scandalo diesel, Fridays for Future, cambiamento climatico e protesta contro i SUV: al momento chi è impegnato ad acquistare un'auto nuova è confuso e disorientato. Su quale motorizzazione dovrebbe fare affidamento una PMI? Noi abbiamo testato l'EQC, il SUV elettrico di Mercedes-Benz.

testo: Dieter Liechti foto: Ruben Sprich

Benzina o diesel? Ibrido o ibrido plug-in? Elettrico o a metano? Non esiste una risposta chiara a queste domande, né per un acquirente privato né per una PMI. «Se neanche l'industria automobilistica è sicura di quale sarà la motorizzazione a prevalere, come dovrebbe saperlo il consumatore finale?», conferma lo scienziato tedesco, Prof. Ferdinand Dudenhöffer, esperto nel settore automobilistico. Ciononostante, è convinto del fatto che l'auto elettrica sia inarrestabile.

Secondo Dudenhöffer, tra massimo cinque anni l'autonomia media dei veicoli elettrici sarà di circa 500 chilometri.

«Quindi ci sono pochi motivi per non passare a un'auto elettrica», afferma il professore dell'Università di Duisburg-Essen. Dudenhöffer lo sa bene: il responsabile del Center Automotive Research ha infatti conquistato il sesto posto della Top 100 nella classifica degli economisti pubblicata a settembre dal «Frankfurter Allgemeine Zeitung».

Quota di mercato del 3,6 percento

Nonostante la difesa da parte di Dudenhöffer e gli sforzi dei costruttori, in Svizzera nel 2019 (da gennaio ad agosto) sono state immatricolate solo 7'313 auto esclusivamente elettriche: valore che corrisponde a una quota di mercato del 3,6 percento. Dopotutto, rispetto allo stesso periodo dell'anno

precedente, il numero di veicoli elettrici è aumentato del 148,2 percento e nel 2020 verranno lanciati tantissimi nuovi modelli.

Le ragioni principali dello scetticismo nei confronti dell'elettromobilità sono ancora l'autonomia, la mancanza di infrastrutture di ricarica, la gamma incompleta di modelli, ma anche il prezzo di acquisto piuttosto elevato, che viene compensato da minori costi di manutenzione, ma solo dopo qualche decina di migliaia di chilometri. E, a seconda del Cantone, vengono ridotte anche le tasse sui veicoli. Più grave è il problema dell'autonomia. «Se un installatore di impianti sanitari deve spostarsi a causa di una perdita d'acqua, non è possibile fare anche una



pausa di mezz'ora per ricaricare il veicolo di servizio», spiega Dudenhöffer. «Quindi, per le auto elettriche aziendali, servono per forza stazioni di ricarica presso l'immobile commerciale».

Mentre l'installazione di una wallbox presso i proprietari di immobili si ottiene di solito con una telefonata al fornitore di energia elettrica, i comproprietari di piano e i locatari devono chiarire in anticipo se sono autorizzati a installare una stazione di ricarica nel parcheggio di proprietà o in locazione. E al momento questo richiede ancora molta pazienza, come documenta l'esempio relativo al nostro veicolo elettrico:

Giugno: «L'installazione è possibile dalla distribuzione principale», scrive

l'azienda che si occupa dell'installazione delle wallbox (stazioni di ricarica) per Mercedes-Benz. «Abbiamo intenzione di montare un contatore privato, in modo che i costi effettivi possano essere conteggiati con l'amministrazione dello stabile».

Luglio: «Dovete far allestire uno studio di fattibilità», risponde l'amministrazione del deposito. «Bisogna assicurarsi che ci sia abbastanza corrente, nel caso in cui anche gli altri utenti passino ai veicoli elettrici».

Settembre: «Non possiamo fornire alcuna informazione sulla potenza disponibile nell'immobile», scrive il fornitore di energia. «Dovete iniziare una misurazione a lungo termine per

avere una visione d'insieme sui carichi esistenti».

Fino all'installazione della wallbox, non resta altro che ricaricare l'auto di prova ritirata a luglio presso le stazioni pubbliche e tenere sotto controllo l'autonomia. Ma non è affatto un problema con l'EQC: infatti Mercedes conosce le risposte alle domande specifiche relative alle auto elettriche, come il flusso di energia, le regolazioni per la ricarica o la posizione della stazione di ricarica più vicina. Il sistema di navigazione pianifica automaticamente i percorsi, comprese le fermate per la ricarica, tenendo conto di dati quali il flusso stradale, il consumo di energia elettrica e le stazioni di ricarica disponibili. Tutto ciò può essere controllato



Nuovo «mondo»: chi sceglie un'auto elettrica deve cambiare mentalità.

tramite smartphone, compreso l'accesso alle colonnine di ricarica di diversi fornitori e il relativo pagamento.

Presso una stazione di ricarica rapida si ottiene l'80 per cento in 40 minuti

Per quanto possa sembrare futuristico, l'EQC è del tutto normale: solo gli appassionati di auto riconoscono «l'estetica all'avanguardia di un modello elettrico» dall'esterno. Infatti all'interno il SUV elettrico non cambia e rimane una Mercedes. E questo vale anche in viaggio. A meno che non si spinga troppo sul pedale dell'acceleratore, perché in quel caso il comodo SUV diventa una sportiva grazie ai 300 kW (408 CV) di potenza. Chi ne può fare a meno, viene ricompensato con un'autonomia massima di 430 chilometri, sufficiente per portare a termine (quasi) tutti i «compiti». Chi non riesce comunque ad arrivare al traguardo senza «pit stop»: un processo di ricarica veloce permette di ottenere l'80 per cento circa della capacità in 40 minuti, mentre con una wallbox ci vogliono undici ore prima

che le batterie del veicolo elettrico da almeno 84'900.– franchi siano completamente cariche.

Dato che l'autonomia delle auto elettriche raggiungerà in media 500 chilometri in cinque anni e che dal 2020 la gamma di modelli verrà ampliata già quasi ogni settimana, «il guru delle auto» Dudenhöffer non ha dubbi sul futuro dell'elettromobilità. «Una PMI che già oggi si affida alla mobilità elettrica non fa qualcosa solo per l'ambiente e il clima, ma anche per l'immagine dell'azienda!». E questo, al giorno d'oggi, è più importante che mai.

In altre parole, le auto elettriche non sono ancora un'alternativa ai modelli a benzina o a diesel per tutte le aziende. Chiunque prenda in considerazione l'ipotesi di acquistare una nuova auto dovrebbe, tuttavia, conoscere le differenze tra un'unità elettrica e un motore a combustione e verificare concretamente se un veicolo elettrico convenga e sia utile per le rispettive esigenze di mobilità. ●

Protezione dagli attacchi informatici



Negli ultimi anni le auto si sono trasformate da veicoli «tradizionali» a supercomputer in movimento. Mentre in passato venivano premiate le auto nuove più sportive o esteticamente più belle, oggi si assegna il «Connected Car Award». I nuovi assistenti alla guida, i servizi, l'interconnessione e gli sforzi nel campo della guida autonoma rendono le automobili più vulnerabili e gli hacker diventano così una nuova minaccia.

Zurich è il primo e unico assicuratore a offrire una copertura in caso di attacchi informatici all'auto. L'assicurazione copre la cifratura, il danneggiamento e la distruzione del software causati da un malware sul veicolo assicurato, che lo rendono inutilizzabile o ne compromettono le funzioni. Zurich si assume anche le spese per il ripristino del software fino alla somma di assicurazione stabilita nella polizza (fino a 2'000.– o fino a 5'000.– franchi svizzeri).

zurich.ch/auto



Il futuro delle costruzioni è digitale

La digitalizzazione capovolge l'edilizia. Con il Building Information Modeling (BIM) tutti gli addetti ai lavori edili creano un «gemello» digitale dello stabile, una specie di modello 3D. «Questo riduce gli errori già nella fase di progettazione», afferma Daniel Hauser di Zurich Svizzera.

testo: Nathalie Vidal
foto: Reto Camenisch

Prima un progetto edile cominciava con carta e matita. L'idea si traduceva su carta e si faceva uno schizzo di come sarebbe apparso in seguito lo stabile. Ma ciò che un tempo si vedeva solamente nei film di fantascienza è oggi realtà: infatti gli stabili vengono già progettati in maniera digitale con l'aiuto di computer e vari programmi di costruzione. Ed è così possibile visitare virtualmente lo stabile già prima della fine dei lavori di costruzione.

In questo modo cambia la modalità di lavoro dei progettisti, degli appaltatori edili e degli operai. «BIM, che sta per Building Information Modeling, è il futuro dell'edilizia che nessuno può ignorare», afferma Daniel Hauser, Re-

sponsabile Assicurazioni costruzioni presso Zurich Svizzera. Il BIM incarna il lavoro congiunto di tutti gli addetti ai lavori di costruzione. Questa nuova modalità di lavoro dice addio alla rigidità di pensiero nelle fasi di progettazione, esecutive e operative. A ragione, visto che spesso vi erano problemi di comunicazione tra gli attori delle singole fasi che alla fine causavano problemi in cantiere. Ad esempio, se l'architetto modificava il progetto senza inoltrare tutte le informazioni al capocantiere. O se il capocantiere convocava troppo tardi gli operai, poiché il progetto era stato aggiornato e non tutti ne erano stati informati.

«Grazie al migliore scambio di informazioni tramite il BIM, aumenterà la qualità in cantiere e verranno semplificati i processi, facendo risparmiare tempo e denaro», afferma Hauser. In

tal modo dovrebbero venire ridotti anche i difetti di costruzione, ma Hauser avverte: «Nonostante il BIM, anche in futuro non sarà possibile escludere completamente i difetti». Se ad esempio una guarnizione non viene installata correttamente e durante il fine settimana penetra acqua all'interno dello stabile, anche il programma BIM non è di utilità».

«Gemelli» virtuali per tutti gli stabili Il BIM viene utilizzato da architetti, ingegneri, progettisti nonché dal committente in qualità di mandante. «L'attenzione verte sul BIM soprattutto per progetti edilizi di grandi dimensioni, dove diverrà in futuro uno standard», afferma Hauser. In un software BIM viene registrato l'intero volume di dati per la costruzione: vengono creati i piani, tubature e condutture vengono posate online e in tal modo

mostrano immediatamente eventuali collisioni che possono quindi essere evitate già prima della costruzione. Il software elenca inoltre anche i materiali da utilizzare, nonché le informazioni sulla quantità e le tempistiche in cui i materiali devono essere installati secondo i piani. In altre parole, vengono registrati i più piccoli dettagli: porte, finestre, prese di corrente, cavi, spessore delle tubature, fino ai coefficienti energetici delle pareti. Il BIM crea un modello in 3D, un cosiddetto «gemello» digitale dello stabile reale. Le grandi quantità di dati sono memo-

rizzate su cloud, in modo che tutti gli addetti ai lavori di costruzione possano accedervi simultaneamente. Grazie al BIM è possibile lavorare parallelamente agli elementi dello stabile. Il software aggiorna automaticamente tutte le modifiche agli elementi collegati, in modo che tutti gli addetti ai lavori abbiano a disposizione sempre l'ultima versione.

Meno carta

Non vi è necessità di mostrare e consegnare faticosamente documenti cartacei e si riduce il numero di riunioni di

coordinamento tra gli addetti ai lavori. Il BIM semplifica la modalità di lavoro, automatizza lo scambio di informazioni e riduce la percentuale di errore. Anche l'ingombrante utilizzo di metro a nastro, doppio metro e planimetria non è più necessario. Tablet e tachimetro, un dispositivo di misurazione che mostra tutto in maniera precisa, diventano i nuovi strumenti di lavoro degli operai. Il ferraiolo collega il proprio strumento di misura, quindi il proprio tachimetro, al software BIM, imposta sul tablet la posizione esatta in cui deve installare i prossimi elementi in ferro e gli verrà mostrato il punto fisso desiderato tramite laser. Oltre a ciò, il BIM influenza la gestione delle tempistiche e dei costi. Dato che tutte le informazioni sono disponibili in un solo sistema, il ferraiolo, ad esempio, sa con esattezza quando e quali materiali sono necessari in cantiere, quanto costano e quanti collaboratori devono essere in loco per posare il ferro.



Daniel Hauser, Responsabile Assicurazioni costruzioni presso Zurich: «Grazie al BIM nascono nuove opportunità».



Il BIM salva grandi quantità di dati su cloud, in modo che tutti i soggetti coinvolti possano accedervi simultaneamente.

L'obiettivo a lungo termine è che il BIM possa essere utilizzato per l'intero ciclo di vita di uno stabile, non solo da architetti, progettisti, ingegneri civili e operai, ma anche da custodi o successivamente per ristrutturazioni. Dall'invio di dati è possibile attivare con pochi clic il piano del bagno e così inizia la nuova progettazione. Ad esempio, è possibile vedere immediatamente dove scorrono le tubature e dove può essere ora posizionata la vasca da bagno. «I dati aiuteranno anche nella gestione di un danno, in quanto sono rapidamente disponibili e i pezzi di ricambio possono essere ordinati molto più rapidamente», afferma Hauser.

Tuttavia, l'accesso ai dati da parte di più persone comporta anche nuovi rischi: «Furto di dati e hacking possono essere nuovi rischi del progetto edilizio. Ma anche la perdita di dati può diventare un problema», dice Hauser. Anche le assicurazioni costruzioni in futuro saranno orientate a questi nuovi rischi. «Con il BIM nascono nuove opportunità e nuove sfide alle quali in futuro adegueremo le nostre soluzioni assicurative», sintetizza Hauser. ●

zurich.ch/costruzioni

Assicurazione costruzioni

L'assicurazione copre i danni impreveduti allo stabile durante l'intero periodo di costruzione. Sono assicurate tutte le persone addette ai lavori: dagli architetti agli operai fino ai committenti. Costi: dallo 0,05 fino allo 0,1 per cento circa del volume di costruzione e a seconda dell'ammontare della franchigia e delle assicurazioni complementari.

Assicurazione di responsabilità civile del committente

Sono assicurati i danni materiali e lesioni corporali contro terzi causati dai lavori di costruzione. Sono assicurati i danni materiali a stabili o fondi adiacenti inflitti a terzi a seguito dei lavori

di costruzione. Protegge il committente da rivendicazioni illecite. Costi: dallo 0,03 fino allo 0,05 per cento circa del volume di costruzione e a seconda dell'ammontare della somma di assicurazione e della franchigia.

Assicurazione di protezione giuridica per il committente

Protegge il committente dopo la presa in consegna dell'edificio in caso di controversie dovute a difetti di costruzione. Sono assicurati gli onorari di avvocati, dei periti e le spese di contenzioso. Costi: dall'inizio dei lavori di costruzione fino al quinto anno di garanzia, dallo 0,1 allo 0,3 per cento circa del volume di costruzione.

Nuova modalità di lavoro per l'edilizia

Il BIM richiede una nuova modalità di lavoro da parte di tutta l'edilizia. Prima tutti si preparavano da soli e in modo indipendente. Oggi la progettazione avviene quasi live, grazie al BIM. Tutti gli addetti ai lavori di costruzione possono accedere in qualsiasi momento alle ultime modifiche e ottenere le informazioni necessarie. Il BIM stimola tutti in modo diverso. Ma come esattamente?

Mathias Kuhn, esperto responsabile nella pianificazione digitale della società di ingegneria, progettazione e consulenza Basler & Hofmann AG

Quanto è importante il BIM oggi e per il futuro?

«Il ramo è ancora all'inizio della rivoluzione. Il BIM viene utilizzato solo per pochi progetti, ma la tendenza è in aumento. Il mercato è consapevole del fatto che il BIM sarà utilizzato sempre di più in futuro. Partiamo dal presupposto che tra qualche anno, soprattutto i progetti di una certa entità verranno sviluppati in questo modo.»

Quali vantaggi porta il BIM?

«Il BIM come metodo di progettazione può supportare la coordinazione tra gli svariati partner del progetto. Soprattutto nei sistemi piuttosto complessi, il BIM può ridurre il rischio di errori o decisioni sbagliate. Se il modello viene utilizzato anche per la costruzione e le attività operative, i vantaggi in termini di continuità dei dati diventano evidenti. Soprattutto per impianti industriali od ospedali, in futuro un modello dello stabile sarà una base importante per l'esercizio e un'eventuale trasformazione.»

Cosa cambierà nella sua quotidianità?

«Collaboreremo più strettamente insieme, l'interdisciplinarietà nel modo di pensare e lavorare acquisterà sempre maggiore importanza. Di conseguenza, i team consolidati dovrebbero avere un vantaggio. Ma anche nelle attività di tutti i giorni dovrebbe cambiare qualcosa: carta e pennarello saranno ancora gli strumenti di lavoro preferiti, soprattutto nelle fasi progettuali. Per documentare un progetto, tuttavia, gli ausili digitali, ossia modelli e ban-



Mathias Kuhn, esperto responsabile nella pianificazione digitale della società di ingegneria, progettazione e consulenza Basler & Hofmann AG



Roman Marti, responsabile del progetto KWL presso Meier-Kopp AG

che dati, saranno in primo piano. Mi aspetto che il lavoro impegnativo diventi meno importante a favore di un efficace lavoro di progettazione.»

Roman Marti, responsabile del progetto KWL presso Meier-Kopp AG

Quanto usa il BIM?

«Finora lo abbiamo usato per un solo progetto. Infatti il BIM non è ancora una realtà globale, ma siamo sulla strada giusta.»

Quanto è complesso imparare a usare il BIM?

«Abbastanza complesso. Lavorare con tablet e simili in un cantiere è ancora insolito. Ci vuole molto intuito per poter lavorare con i programmi BIM. Finora era un "learning by doing". Nel prossimo futuro investiremo nei nostri collaboratori e nel loro know-how relativo al BIM.»

In futuro dovrete ancora discutere faccia a faccia con altri operai e progettisti?

«Assolutamente sì. Il BIM facilita lo scambio di informazioni, visto che i dati sono sempre accessibili. Il margine per le modifiche durante la fase di costruzione è microscopico, in quanto una modifica può complicare il tutto e costare caro. Ecco perché la comunicazione reciproca sarà alla base del processo anche fra qualche anno. Infatti un tablet è intelligente quanto la persona che lo usa. E qui è particolarmente importante che si controllino regolarmente gli update per rimanere sempre perfettamente aggiornati.» ●



Claudia Krummenacher

Zurich è una delle società **leader** nel ramo delle assicurazioni responsabilità civile.

Già da tempo **collabora** con la Federazione svizzera delle levatrici.

Le levatrici libere professioniste beneficiano di **condizioni privilegiate** e di altri vantaggi.

Zurich dà sicurezza alle levatrici

Chiunque voglia lavorare da libera professionista come levatrice o infermiera, ha bisogno di un'assicurazione responsabilità civile professionale. Zurich si rivela il partner ideale, come dimostra l'esempio di Claudia Krummenacher.

testo: Dominik Buholzer
foto: Ruben Sprich

Ci sono giorni in cui anche i figli di Claudia Krummenacher si stupiscono di quante persone conosca la madre. «Mi fermano molto spesso quando faccio la spesa», afferma la trentottenne. Ciò ha a che fare con il suo lavoro: Claudia Krummenacher è una levatrice, libera professionista, a Dierikon. Due anni fa, questo comune dell'agglomerato di Lucerna ha fatto notizia a livello nazionale: l'8 novembre 2017 ha aperto le sue porte il Mall of Switzerland, il secondo centro commerciale più grande della Svizzera. Gli investitori sono stati il principale argomento di discussione: l'edificio, per un valore di 450 milioni di franchi, è stato finanziato dal fondo sovrano di Abu Dhabi.

A pochi passi dal tempio del consumo si trovano i locali di Krummenacher presso lo studio collettivo «Gesundheit im Rontal». Sapeva già di voler diventare levatrice a 20 anni, quando stava ancora seguendo la formazione come infermiera con specializzazione pediatrica. Dopo la formazione da levatrice a Zurigo, ha lavorato innanzitutto per alcuni anni nel reparto maternità degli ospedali cantonali di Lucerna e Obvaldo. Tuttavia, presto si rese conto che il suo futuro sarebbe stato caratterizzato dalla libera professione.

Nel 2010 fece il grande passo. Da allora, ha svolto controlli di gravidanza, ha tenuto corsi di preparazione al parto e recupero e fornisce assistenza in igiene materna e consulenza per l'allattamento. È un'attività fiorentissima. Krummenacher è al completo per mesi: «Nella prima metà del 2020 mi rimangono solo pochi appuntamenti liberi», afferma. Lo stress non fa parte della sua vita. «Questo è il lavoro dei miei sogni, questa è la mia passione»,

dice raggianti. Non ha mai investito molto nella pubblicità. Molto avviene tramite il passaparola.

Collaborazione con la Federazione svizzera delle levatrici

Zurich ha svolto un ruolo importante sulla via verso l'autonomia, visto che Krummenacher ha stipulato un'assicurazione responsabilità civile professionale proprio tramite Zurich. Quest'assicurazione è necessaria per ottenere una licenza professionale come levatrice. Dato che è attiva in quattro cantoni (Lucerna, Svitto, Zugo e Argovia), ha anche dovuto presentarla più volte.



Christian Straube, Responsabile Underwriting Assicurazione responsabilità civile clientela aziendale presso Zurich

Era ovvio che la scelta di Krummenacher sarebbe stata Zurich: l'assicuratore viene infatti raccomandato dalla Federazione svizzera delle levatrici. I membri della Federazione godono di condizioni speciali per la stipulazione di un'assicurazione responsabilità civile professionale e, in caso di sinistro, del supporto del team specializzato Medical Claims di Zurich. Il servizio comprende la liquidazione e l'assistenza legale in caso di sinistro e la protezione giuridica in caso di procedura penale.

Zurich è il principale fornitore di assicurazioni responsabilità civile per il

settore sanitario. «Con le nostre soluzioni assicurative siamo in grado di coprire le esigenze di imprese di qualsiasi dimensione», afferma Christian Straube, Head of Casualty Commercial Customers. Oltre alle levatrici, beneficiano dei servizi di Zurich Business Medic anche medici specialisti, dentisti, veterinari, naturopati, terapisti e membri di altre professioni del settore medico. Questi vengono supportati da un team specializzato di esperti assicurativi e giuristi con esperienza pluriennale nel campo della responsabilità civile ospedaliera e medica. Particolarmente importante per Krummenacher: può adattare le prestazioni dell'assicurazione in base al suo carico di lavoro. «Visto che ho tre figli in età scolare, questo è molto conveniente per me», afferma. «È davvero un'offerta eccezionale di Zurich».

Aumenta il numero dei lavoratori autonomi

La collaborazione con la Federazione svizzera delle levatrici esiste già da diversi anni e attualmente conta 3'301 membri, di cui più della metà, 1'822 per la precisione, sono lavoratrici autonome. Il numero di levatrici indipendenti è in aumento, solo poche non fanno parte della Federazione.

E il lavoro non manca: il numero di nascite in Svizzera è di nuovo aumentato leggermente, 87'851 nel 2018. Secondo Krummenacher, ci sono nuovamente più donne con un terzo o addirittura un quarto figlio. «Quando le donne si sentono a proprio agio con una levatrice, si affidano ai suoi servizi anche per il secondo o il terzo figlio». Nel suo caso ciò può essere detto anche per il rapporto con l'assicuratore responsabilità civile professionale. «Zurich è il mio partner ideale», afferma. ●

zurich.ch/medic

Buono a sapersi!

Vincete subito: tavolo VIP per il vostro team alla Coppa Spengler

In qualità di sponsor ufficiale della Coppa Spengler, Zurich Svizzera mette in palio un tavolo VIP per otto persone alla leggendaria Coppa Spengler a Davos il 27 dicembre (venerdì sera). Godetevi insieme al vostro team una squisita cena nell'EisDome e poi la vista migliore su una spettacolare partita di hockey su ghiaccio. L'HC Davos giocherà contro la squadra del Canada o contro i campioni cechi, Ocelari Trinec. In ogni caso, è chiaro: sarà una serata indimenticabile.



Volete vincere? Scriveteci brevemente per e-mail all'indirizzo sme@zurich.ch, perché sia il vostro team a dover vincere questo premio.

Ulteriori informazioni sulla Coppa Spengler sono disponibili all'indirizzo www.spenglercup.ch. In bocca al lupo!

Indirizzi utili:

sme@zurich.ch
zurich.ch/clientela-aziendale
zurich.ch/sapere
zurich.ch/pericolinaturali



Un attacco hacker sarebbe una catastrofe per la mia PMI. Come posso proteggermi?

Una protezione assoluta purtroppo non esiste. Anche se i software di sicurezza stanno migliorando sempre di più, gli hacker fanno altrettanto: è il gioco del gatto e del topo. Lasciatevi consigliare da un esperto su quale strategia di difesa vi offre la migliore protezione. Anche un regolare backup dei dati è molto importante. Assicuratevi di rimuoverlo dalla rete dopo averlo completato. Molti virus si attivano solo dopo settimane. Pertanto, è necessario conservare il backup e non sovrascriverlo permanentemente. Ad esempio, utilizzare al-

ternativamente più chiavette USB o dischi rigidi esterni.

E se comunque dovesse andare storto qualcosa, Zurich Assicurazione informatica sarà lieta di aiutarvi. Paghiamo le conseguenze finanziarie degli attacchi hacker, per esempio quando viene sottratto del denaro tramite l'e-banking. Aiutiamo anche nei casi di responsabilità civile. Se non avete un vostro partner IT, vi supportiamo con la nostra rete di esperti in modo che l'incidente non si trasformi in una catastrofe.

Quando alla domanda
«Come va?» si risponde
«Come va?», di solito si finisce
troppo lontano.

© Ernst Reinhardt (*1932), Dr. phil., Pubblicista e aforista svizzero

Un buon consiglio non è costoso, ma gratuito

«Uno dei miei collaboratori desidera un paio di mesi di congedo non retribuito. Sono obbligato a concedergli questo periodo?»

Non sussiste alcun diritto di carattere giuridico ad avere un congedo straordinario e non retribuito. Di conseguenza, lei non è obbligato a concedere un congedo non retribuito al suo collaboratore. Bisogna tuttavia essere consapevoli che un periodo sabbatico non fa bene solamente al suo collaboratore: quando un collaboratore ricarica le sue batterie e torna in azienda pieno di energia, ne beneficia anche

lei. È quindi consigliabile concedere il periodo sabbatico al suo collaboratore. In tal caso è importante concordare il congedo non retribuito col collaboratore per tempo, preferibilmente già un anno in anticipo, e documentare gli accordi in forma scritta. In questo modo lei ha la possibilità, in qualità di datore di lavoro, di trovare una soluzione per tale periodo.

«Uno dei miei collaboratori prende un periodo sabbatico di sei mesi. Il mio collaboratore continua a essere assicurato contro gli infortuni con me durante questo periodo?»

No, non automaticamente. Ai sensi della LAINF tutte le imprese dispongono di un'assicurazione infortuni per i propri collaboratori. La copertura assicurativa termina il 31° giorno successivo alla data in cui cessa il diritto a percepire almeno la metà del salario. Questo significa che, in caso di un congedo non retribuito superiore a un mese, il suo collaboratore non è più automaticamente assicurato

contro gli infortuni presso la sua impresa. Optando per l'assicurazione mediante accordo, il collaboratore può tuttavia prorogare la copertura assicurativa per infortuni non professionali (INP) fino a sei mesi complessivi e beneficia così appieno delle prestazioni dell'assicurazione ai sensi delle disposizioni della Legge federale sull'assicurazione infortuni (LAINF).

Accanto alle spese di cura, sono assicurate anche le prestazioni sostitutive come la diaria e la rendita d'invalidità e per superstiti. In qualità di datore di lavoro lei è obbligato a informare il collaboratore sulla possibilità di assicurazione mediante accordo. Zurich mette a disposizione dei datori di lavoro la documentazione relativa alle prestazioni dell'assicurazione dettagliate e all'assicurazione mediante accordo. Se l'Assicurazione mediante accordo non è un'opzione, il collaboratore deve assicurare la copertura delle spese di cura in caso di copertura infortuni nella propria assicurazione malattie.

Cos'è un periodo sabbatico?

Un periodo sabbatico o un congedo straordinario e non retribuito si configura quando un collaboratore, con il consenso del datore di lavoro, si congeda dalla propria attività professionale per un determinato periodo, durante il quale non percepisce alcun salario da parte del datore di lavoro. Sempre più collaboratori desiderano un periodo sabbatico per allontanarsi dalla stressante routine quotidiana e per riprendersi.

IMPRESSUM

Editore

Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA

Indirizzo della redazione

Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA
«Zurich Magazin», Hagenholzstrasse 60
8085 Zurigo, 043 505 14 55
sme@zurich.ch

Redazione

Marco Hebeisen (Direzione), collaborazione a questa edizione: Dominik Buholzer, Franco Tonozzi, Nathalie Vidal, Sunitha Balakrishnan, Katrin Schnettler Ruetz, Keete Wood, Dieter Liechti

Layout, Rewrite e Produzione

Content Media AG, Baar

Fotografi

Ruben Sprich e Reto Camenisch

Stampa e spedizione

Paul Buetiger AG, Biberist

Edizione PDF

Questa rivista è scaricabile anche come documento PDF
www.zurich.ch/kmu-magazin

Nota legale

© Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA. È vietata la riproduzione completa o parziale senza espressa autorizzazione di Zurich. Questa rivista si rivolge ai clienti aziendali di Zurich in Svizzera. Ha scopo informativo ed è ideata per l'utilizzo personale. Non rappresenta né un'offerta né una raccomandazione relativamente a prodotti assicurativi o di altro tipo. Zurich si riserva il diritto di modificare in qualsiasi momento prodotti, servizi e prezzi.

Disclaimer

Zurich non si assume nessuna responsabilità per informazioni errate o incomplete.



Avete domande, complimenti o critiche?

Desiderate ordinare ulteriori copie di questa edizione o non ricevere più Zurich Magazin in futuro?

Scriveteci, la vostra opinione ci interessa:

sme@zurich.ch

Zurich Assicurazione PMI: tutto da un'unica fonte

