

PMI Magazine

La migliore protezione per la vostra impresa



Sommario



| | |
|--|----|
| CEO Juan Beer Previdenza per la vecchiaia in Svizzera | 4 |
| Clienti Contratti firmati in modalità digitale con Sysmosoft | 18 |
| Clienti velocorner ha una marcia in più | 19 |
| Buono a sapersi Fornitura di corrente ben assicurata | 22 |
| Buono a sapersi Una maggiore protezione per i nostri clienti | 26 |

Sicurezza dei dati

**Gli hacker
sono sempre in
agguato**

6

Sostenibilità

**Il potenziale
dell'idrogeno**

9

Previdenza per la vecchiaia

**La tempesta
perfetta**

12

Prevenzione

**Sostenibilità in
tutto e per tutto**

16

Responsabilità civile per imprese

**Un partner,
non solo
un'assicurazione**

20

Gestione del rischio

**Analisi del rischio
semplificata**

24

Gentili imprenditrici e imprenditori,

La previdenza per la vecchiaia in Svizzera rimane un problema irrisolto che inquieta la popolazione. Persino durante la pandemia resta ostinatamente al secondo posto nel barometro delle apprensioni Credit Suisse.

Il nostro sistema previdenziale, che si basa su tre pilastri e serve da modello in tutto il mondo, soffre ormai da tempo perché i politici e i gruppi di interesse non riescono a trovare compromessi lungimiranti per il primo e il secondo pilastro in grado di superare la prova delle urne. Se consideriamo la previdenza professionale, cioè il secondo pilastro (LPP), scopriamo che la riforma è in stallo da quasi vent'anni. È una situazione grave e inaccettabile. Lo sviluppo demografico, con l'aspettativa di vita in costante aumento, e il livello persistentemente basso dei tassi d'interesse mettono la nostra previdenza professionale in una situazione sempre più difficile. Come se non bastasse, la generazione dei cosiddetti «baby boomer» è in fase di pensionamento. Per poter continuare a percepire pensioni che permettano a tutti di vivere in modo dignitoso, è necessario ammodernare al più presto il sistema.

Anche lo stallo della riforma contribuisce senz'altro al fatto che la popolazione attiva non si rende conto del valore reale del proprio avere della cassa pensioni. Ad esempio, il 56 per cento delle persone attive non considera i risparmi del secondo pilastro come parte del proprio patrimonio. Nella fascia di età tra i 26 e i 35 anni questo dato raggiunge persino il 73 per cento. Questo è il risultato di un recente sondaggio rappresentativo condotto dall'istituto di ricerca Sotomo per conto di Zurich Svizzera e Vita.

Il risultato forse più importante del nostro sondaggio mi dà da pensare: sebbene l'avere del secondo pilastro

rappresenti la quota maggiore del risparmio per gran parte della popolazione attiva svizzera, oltre la metà non lo considera parte del proprio patrimonio.

La realtà, ovviamente, è diversa: l'avere LPP risparmiato nel corso della vita lavorativa fa indubbiamente parte del patrimonio dell'assicurato. La previdenza professionale obbligatoria si basa sul principio della capitalizzazione. Ciò significa che ogni persona risparmia per la propria previdenza per la vecchiaia. Dopo il pensionamento, gli assicurati possono scegliere di ricevere una rendita mensile o il risparmio totale sotto forma di pagamento una tantum. Sono possibili anche forme miste. Attualmente le casse pensioni hanno circa 4,3 milioni di assicurati attivi. I loro valori patrimoniali ammontano a oltre 1'000 miliardi di franchi. Si tratta di un importo enorme che supera anche le riserve in valuta estera della Banca Nazionale Svizzera nel 2019.

Un altro importante risultato del sondaggio rappresentativo di Zurich e Vita è che, non identificandosi appieno con il proprio avere di vecchiaia, la popolazione non è consapevole del problema della redistribuzione nel secondo pilastro, pari a miliardi di franchi e in gran parte a spese della popolazione attiva. In concreto, ciò significa che la popolazione attiva versa una parte dei suoi redditi da capitale per finanziare potenzialmente i pagamenti delle pensioni altrui. La redistribuzione è un meccanismo voluto e ben accettato dall'AVS, ma che non era mai stato contemplato nella previdenza professionale. Tuttavia,

questo fatto non è noto ai più. A ignorarlo sono in particolare i giovani di età compresa tra i 18 e i 35 anni. Eppure è proprio la costituzione del loro patrimonio a risentirne maggiormente. Complessivamente, poco più del 10 per cento di tutti i lavoratori intervistati sa che i redditi da capitale del proprio avere di vecchiaia del secondo pilastro sono utilizzati per i pagamenti delle pensioni attuali. Allo stesso tempo, quasi l'80 per cento suppone che l'opposizione a questa circostanza aumenterebbe se fosse meglio conosciuta.

Questa è la sfida che vogliamo raccogliere. Zurich e Vita si sono poste l'obiettivo di fornire alle aziende e al pubblico informazioni trasparenti sulla redistribuzione indesiderata nel secondo pilastro. Insieme, ci impegniamo a favore di una previdenza professionale equa, sostenibile e flessibile che garantisca che la maggior parte dei redditi da investimento raggiunga gli assicurati. Creiamo prodotti previdenziali che guardano al futuro e sosteniamo le PMI svizzere nella scelta della soluzione giusta per loro.

Gentili imprenditrici e imprenditori, vi auguro salute, forza e sufficiente serenità in questo periodo insolito, e naturalmente buoni affari.

Juan Beer
CEO di Zurich Svizzera

“
Insieme, ci impegniamo a favore di una previdenza professionale equa, sostenibile e flessibile.
”



Gli hacker sono sempre in agguato

Il numero degli attacchi sferzati dagli hacker è in continuo aumento. Nel frattempo, anche gli ospedali sono diventati un bersaglio. Una Cyber assicurazione risparmia alle PMI molte seccature – e non solo.

 Dominik Buholzer

A marzo di quest'anno si è iniziato a parlare di un virus per una volta diverso dal SARS-CoV-2, ovvero di «DoejoCrypt». Gli hacker l'hanno utilizzato per ottenere il controllo su innumerevoli server di posta elettronica di aziende. In questo modo sono riusciti a leggere tranquillamente le e-mail e a criptarle per ricattare le imprese. A offrire libero accesso ai cybercriminali è stata una vulnerabilità nella sicurezza di Microsoft Exchange. A quanto pare, attraverso questa «porta sul retro» una decina di bande di hacker si è intrufolata nei server di moltissime aziende. Microsoft stima che in tutto il mondo sono state colpite 600'000 aziende, di cui oltre 2'500 in Svizzera.

La pandemia non ferma gli hacker

DoejoCrypt è un cosiddetto ransomware, ossia un programma informatico che gli hacker infiltrano attraverso le falle nel sistema per ottenere così accesso a computer e dati di terzi. In seguito a un attacco, nella maggior parte dei casi il legittimo proprietario dei dati può avere di nuovo accesso ai suoi dati solo se paga il «risatto».

«L'uso di trojan a scopo estorsivo è aumentato molto negli ultimi anni», afferma Stephan von Watzdorf di Zurich. Nel suo ruolo di Head Cyber Risk Switzerland ha a che fare ogni giorno con gli attacchi informatici. L'anno scorso, quando molte persone lavoravano in smart working, è stato particolarmente intenso. Von Watzdorf e il suo team hanno registrato

una crescita dei sinistri informatici pari al 250 per cento. «Molte aziende sono state costrette a convertire in breve tempo il proprio sistema IT per permettere il telelavoro. L'apertura delle reti ha agevolato gli attacchi e ha attirato l'attenzione degli hacker», spiega von Watzdorf.

Le PMI spesso nel mirino

Secondo il Centro nazionale per la cibersicurezza della Confederazione (NCSC), nell'80 per cento dei casi le vittime dei trojan a scopo di estorsione sono le piccole e medie imprese. Nei loro attacchi, gli hacker non sono selettivi: se le soluzioni di sicurezza informatica di un'azienda sono efficaci, tentano la fortuna con la prossima. Ultimamente anche gli ospedali sono entrati nel mirino dei ricattatori.

Per esempio, l'ospedale di Wetzikon: nell'ottobre 2019 il nosocomio, che fornisce assistenza medica di base a circa 55'000 persone nell'Oberland zurighese, ha subito un attacco di hacker. Un trojan è entrato nel sistema tramite un'e-mail contraffatta e si è quindi diffuso in tutta la rete, scaricando altri programmi dannosi.

Fortunatamente, i criminali non sono riusciti nel loro intento. La sicurezza informatica riveste una grande importanza nell'ospedale di Wetzikon, pertanto l'attacco è andato a vuoto. Se, però, un simile tentativo va a segno, può avere conseguenze disastrose: in un ospedale

“
L'uso di trojan a scopo estorsivo è aumentato molto negli ultimi anni.
”



tedesco, a causa di un attacco di hacker, non è stato possibile eseguire alcun intervento chirurgico. È stato necessario chiudere il pronto soccorso e dirottare le ambulanze verso altri ospedali.

Le vittime messe sotto pressione

Gli hacker hanno un unico obiettivo: il denaro. Per esercitare maggiore pressione, secondo il NCSC alcuni hanno iniziato anche a telefonare alle vittime per minacciarle di rendere pubblica la lacuna di sicurezza in azienda o di pubblicare documenti sensibili su siti dedicati alle fughe di dati. Per l'impresa interessata sarebbe un danno immenso.

Cyber assicurazione: una protezione per ogni evenienza

Le aziende fanno dunque bene a essere preparate a eventuali attacchi. Misure tecniche di sicurezza sempre aggiornate riducono di molto il rischio. «Chi concepisce la protezione dei dati e dei sistemi IT come un mero problema tecnico e informatico non affronta adeguatamente la sfida», avverte Stephan von Watzdorf, specialista in

informatica di Zurich. Spesso, infatti, gli hacker sfruttano il fatto che l'elemento umano è l'anello più debole nella catena della sicurezza. «La mancanza di conoscenze aumenta notevolmente il rischio di cadere vittima di un attacco informatico», aggiunge von Watzdorf.

Zurich Svizzera tiene conto di questo aspetto e, insieme alla Cyber assicurazione, propone offerte di prevenzione per le aziende, tra cui corsi di formazione per il personale. Il programma si intitola «Training sulla sicurezza online» ed è composto da sei video formativi con i relativi moduli di apprendimento. Per la realizzazione dei training sulla cybersicurezza, Zurich Svizzera si avvale della collaborazione dell'azienda di fama internazionale SoSafe. Lo scopo della formazione è sensibilizzare i collaboratori nei confronti dei pericoli e insegnare loro come comportarsi in caso di attacco. L'offerta è stata appositamente concepita per le piccole e medie imprese. «La cybersicurezza richiede un impegno costante», sottolinea von Watzdorf. «Non bisogna mai abbassare la guardia.»

La sicurezza assoluta, però, non esiste. Ecco perché, in caso di sinistro, le aziende che hanno stipulato una Cyber assicurazione Zurich possono contare sul supporto di un'unità di crisi 24 ore su 24. E non a caso: «In casi di emergenza, un intervento rapido e adeguato è essenziale per il successo delle misure», afferma per esperienza von Watzdorf.

Zurich Svizzera offre inoltre sostegno per il ripristino dei sistemi e dei dati e assiste gli assicurati anche in caso di pretese di risarcimento danni da parte di clienti o partner. L'assicuratore dispone infatti di una rete di specialisti a cui può fare ricorso qualora non sia possibile eliminare il danno in maniera tradizionale. Con la Cyber assicurazione Zurich, inoltre, le aziende possono tutelarsi dall'interruzione d'esercizio e dalle spese aggiuntive nonché da frodi o dal furto di dati.

zurich.ch/cyber
ncsc.admin.ch

Server di posta elettronica: le regole

Per quanto riguarda i server di posta elettronica, il Centro nazionale per la cibersicurezza della Confederazione (NCSC) consiglia di attuare le seguenti misure di sicurezza:

- ✓ I server Exchange non devono essere direttamente accessibili da Internet. Attivate un WAF («Web Application Firewall») oppure un proxy SMTP che filtri il traffico dati prima del server Exchange.
- ✓ Elaborate un processo per l'installazione di aggiornamenti di sicurezza in caso di emergenza e assicuratevi che gli aggiornamenti possano essere installati entro poche ore. Questo vale soprattutto per i sistemi direttamente accessibili da Internet.
- ✓ Sorvegliate tutti i file di log dei server Exchange, memorizzateli in un SIEM («Security Information and Event Management») e cercate modelli inusuali.
- ✓ Impostate un'autenticazione a due fattori su tutti i sistemi per tutti gli utenti.
- ✓ Utilizzate un «management framework» dedicato con privilegi elevati per l'accesso ai server Exchange.
- ✓ Registrate in modo centralizzato tutti i log di Active Directory e analizzateli regolarmente.
- ✓ Aumentate la visibilità dei nodi terminali («end point») utilizzando un tool EDR («Endpoint Detection and Response»).

“
Le aziende fanno bene a essere preparate a eventuali attacchi.
”

«Il potenziale dell'idrogeno oggi viene ancora ignorato»

I veicoli a idrogeno (FCEV) sono meno rumorosi e, rispetto alle auto elettriche, assicurano tempi di rifornimento più brevi. Eppure, oggi svolgono ancora un ruolo marginale. Kurt-Christoph von Knobelsdorff dell'Organizzazione nazionale tedesca per la tecnologia dell'idrogeno e delle celle a combustibile ne è convinto: «La situazione è destinata a cambiare!»

 Dominik Buholzer

Attualmente tutti parlano di auto elettriche a batteria, e quasi per nulla dei veicoli a idrogeno. Perché?

Ciò è dovuto alla pressione politica. Oggi le case automobilistiche devono mettere in circolazione veicoli a emissioni zero in tempi molto brevi per poter rispettare i valori limite di CO₂ imposti dall'UE. Il sistema a batteria viene privilegiato perché è più maturo dal punto di vista tecnologico.

Il potenziale dell'idrogeno viene ignorato?

Per quanto riguarda il trasporto su strada e, nello specifico, le automobili, direi indubbiamente di sì.

Da cosa dipende?

In Germania, la discussione si limita all'efficienza dei veicoli a celle a combustibile. Perché l'idrogeno sia «verde», ossia neutro dal punto di vista climatico, deve essere prodotto da fonti energetiche rinnovabili. Ciò si traduce in perdite

di conversione che, rispetto a un veicolo a batteria, portano a una minore efficienza o a una minore efficienza nell'uso dell'energia. In un contesto in cui le capacità di produzione di elettricità verde e di idrogeno verde sono finora insufficienti, si dà la preferenza alla propulsione a batteria e, in alcuni casi, l'uso dell'idrogeno nelle automobili deve essere perfino escluso.

Questa argomentazione non è carente?

Innanzitutto, la cella a combustibile non è un'alternativa alla batteria, ma semmai un complemento utile per determinati profili di utilizzo o esigenze del cliente. Nel complesso, per motivi di protezione del clima non vi sono alternative all'elettrificazione ma, oltre all'elettrificazione diretta con batteria, esiste anche l'elettrificazione indiretta con l'idrogeno e le celle a combustibile o con i cosiddetti e-fuel. Per rispondere alla sua domanda: sì, l'argomentazione è carente perché

fa perdere di vista i requisiti che devono essere soddisfatti per un sistema globale efficiente. Oltre all'energia elettrica, infatti, serve un vettore energetico immagazzinabile e facilmente trasportabile. In un sistema energetico a impatto zero, tale vettore è l'idrogeno prodotto da fonti rinnovabili. Solo grazie a esso l'uso dell'energia diventa indipendente non solo dal luogo di produzione dell'elettricità, come nel caso della batteria che deve essere ricaricata parallelamente alla produzione di elettricità, ma anche dal momento in cui l'energia elettrica viene prodotta. Questo vantaggio sistemico del vettore energetico idrogeno compensa senz'altro le perdite di conversione. Se tenuto in considerazione, fa apparire il potenziale dell'idrogeno per il traffico stradale sotto una luce completamente diversa. Soprattutto nei paesi industrializzati è opportuno tenerne conto in vista dello sviluppo dinamico verso la neutralità climatica.

Cosa serve per un cambio di mentalità?

Credo che sarà la naturale conseguenza degli sviluppi futuri. Da un lato, l'infrastruttura di rifornimento di idrogeno sarà ulteriormente ampliata in ogni caso per soddisfare le esigenze dei veicoli commerciali: il pacchetto «Fit for 55» della Commissione europea prevede l'obbligo per gli Stati membri di predisporre una stazione di rifornimento di idrogeno con tecnologia a 700 bar ogni 150 km sulla rete transeuropea di trasporto. Questo risolverebbe in gran parte il paradosso dell'uovo e della gallina. D'altro canto, nel momento in cui verrà creata un'infrastruttura di ricarica a livello europeo per i veicoli a batteria, ci si renderà conto della vasta portata di questo compito, soprattutto per quanto riguarda i requisiti relativi alle reti elettriche. Infine, quanto più procediamo nella conversione completa del nostro sistema in energie rinnovabili altamente fluttuanti, tanto più urgente sarà il bisogno di un vettore energetico immagazzinabile, vale a dire l'idrogeno. Per questo sono convinto che anche il tema delle celle a combustibile nelle automobili tornerà alla ribalta, anche tra le case automobilistiche tedesche. La BMW, per esempio, sta perseguendo attivamente questo percorso tecnologico. Alla fine, saranno la domanda e l'offerta a determinare quale soluzione si affermerà e per quale applicazione.

Oggi le vetture a idrogeno sono ancora troppo costose. Potrà esserci un mercato per questo settore in futuro?

Almeno nella fase attuale di sviluppo, la tecnologia delle celle a combustibile non si addice alle utilitarie economiche, bensì è più adatta alla categoria delle berline da turismo. In particolare per le persone che viaggiano molto e devono percorrere lunghe distanze, i veicoli a idrogeno potranno essere un'alternativa ai veicoli a batteria in futuro. Un'altra classe di veicoli in cui la cella a combustibile può rappresentare una buona alternativa sono i furgoni; anch'essi spesso devono coprire tragitti più lunghi di quelli percorribili attualmente con le batterie. Con l'entrata a regime della produzione in serie, i prezzi diminuiranno. La Toyota Mirai 2, ad esempio, è già molto più economica del modello precedente.

L'UE vuole vietare completamente il motore a combustione interna entro il 2035. Tale divieto darà slancio ai veicoli a idrogeno?

Per chiarezza va ribadito che il divieto riguarda le nuove immatricolazioni e non si tratta di un divieto di circolazione per motori a combustione. Ma è così: con questa misura, la Commissione europea segnala chiaramente che le tecnologie di guida sostenibili sono imprescindibili. Ciò andrà anche a vantaggio della tecnologia delle celle a combustibile.

Quanto tempo ci vorrà prima che la tecnologia a idrogeno prenda piede?

Ormai non manca molto. La tecnologia c'è, come anche la pressione politica per la protezione del clima. In Giappone, Corea del Sud e Cina è già realtà. Allo stato attuale, l'idrogeno svolgerà dapprima un ruolo più importante nel settore dei veicoli commerciali. Come ho detto, suppongo che in futuro anche i costruttori tedeschi ricorrono a questa tecnologia per le autovetture.

In Svizzera, l'azienda H2 Energy, in collaborazione con grandi imprese, intende mettere in circolazione un totale di 1'600 autocarri a idrogeno entro il 2025 e ampliare la rete di stazioni di rifornimento. Come giudica questo approccio?

Il progetto in programma Svizzera è molto apprezzato in Germania e ha un carattere esemplare. Ci sono grandi speranze che possa servire da modello per progetti analoghi da noi. Guardando alla Svizzera, si può provare in effetti un pizzico di invidia.

Perché invidia?

Perché un quadro politico intelligente – il pedaggio basato sulle emissioni di CO₂ in Svizzera – è stato sufficiente per indurre gli attori del settore privato ad agire. Non sono serviti né ulteriore pressione politica né altri incentivi.

Con il coordinamento di programmi del governo federale, la consulenza politica e la creazione di reti tra la politica, l'industria, i comuni e la scienza, NOW GmbH fornisce un importante contributo per la realizzazione degli obiettivi climatici che la Germania si è impegnata a raggiungere.

now-gmbh.de

Kurt-Christoph von Knobelsdorff
è il direttore dell'Organizzazione nazionale tedesca per la tecnologia dell'idrogeno e delle celle a combustibile (NOW GmbH).



Idrogeno – in nome della legge

Da maggio dello scorso anno, la polizia cantonale di Zurigo circola con una Hyundai Nexo. L'auto di pattuglia alimentata a idrogeno con equipaggiamento completo è destinata anche agli interventi in autostrada. È concepita per percorrere fino a 300'000 chilometri. Già dal 2003 la polizia cantonale di Zurigo punta sempre più su sistemi di propulsione alternativi.

Tutto questo è impressionante. Inoltre, gli operatori svizzeri erano liberi di decidere quale tecnologia utilizzare e hanno scelto la tecnologia dell'idrogeno. Questo fatto è un altro spunto importante di discussione in Germania.

Siamo davvero in grado di produrre idrogeno in quantità sufficiente?

In Germania, oggi importiamo gran parte dell'energia. E sarà così anche in futuro. L'idrogeno verde sarà importato di preferenza da regioni in cui le condizioni di produzione sono particolarmente favorevoli, ossia da zone molto ventose e soleggiate. Il grande interrogativo è quanto tempo ci vorrà per sviluppare tali capacità produttive e organizzare i trasporti in tutto il mondo.

La sua previsione?

Se considero la rapidità con cui di recente sono stati sviluppati progetti per la produzione di idrogeno a livello internazionale, sono molto ottimista. Sembra che un nuovo mercato globale stia emergendo rapidamente. In Europa, la produzione riceverà ulteriore impulso quando l'UE avrà stabilito finalmente le condizioni per la produzione di idrogeno verde. Questo accadrà entro la fine dell'anno.

La produzione è una cosa, gli ambiti di utilizzo un'altra.

Esatto. In particolare in Germania ci complichiamo inutilmente la vita, a mio parere, indulgendo in discussioni accese su dove l'idrogeno possa o non possa essere utilizzato. In passato abbiamo dimostrato che può funzionare e potremmo imparare dai nostri successi. L'energia rinnovabile è oggi così conveniente in termini di costi di produzione perché negli ultimi 20 anni in Germania

è stata costantemente promossa sul versante dell'offerta attraverso la legge tedesca sulle energie rinnovabili. Chi produceva veniva incentivato. Nessuno ha mai detto: gli incentivi sono previsti solo se l'energia elettrica viene utilizzata per XY. E proprio così dovremmo procedere con l'idrogeno, altrimenti disperdiamo gli sforzi e perdiamo tempo – cosa che non possiamo permetterci in considerazione degli ambiziosi obiettivi climatici.

Zurich sostiene il progetto svizzero

H2 Energy SA vuole contribuire all'affermazione dell'idrogeno come fonte di energia alternativa: entro il 2025, in Svizzera saranno immessi in commercio 1'600 camion alimentati a idrogeno (H₂) e sarà creata una rete capillare di stazioni di rifornimento a idrogeno. Zurigo Svizzera sostiene il progetto come partner assicurativo.

L'idrogeno prodotto nel rispetto del clima consente di ridurre significati-

vamente le emissioni di CO₂, in particolare nell'industria e nei trasporti, dove l'efficienza energetica e l'utilizzo diretto di corrente elettrica da energie rinnovabili non sono sufficienti. Inoltre, i veicoli alimentati a idrogeno sono più silenziosi, hanno maggiore autonomia e, a differenza delle auto elettriche a batterie, offrono tempi di rifornimento più brevi.

h2energy.ch

La tempesta perfetta

Tre cambiamenti radicali minacciano la previdenza per la vecchiaia in Svizzera: l'aumento dell'aspettativa di vita, i tassi d'interesse bassi e il pensionamento dei baby boomer.

David Schaffner

All'orizzonte della previdenza per la vecchiaia si sta profilando la tempesta perfetta: tre tendenze stanno sconvolgendo il sistema e, oltre a provocare una riduzione delle rendite, rischiano di minarne le fondamenta. Da un sondaggio condotto per conto di Vita e Zurich è emerso come mai tale dinamica non sia maggiormente contrastata (v. intervista a Sandro Meyer).

1. La questione dell'aspettativa di vita

Gli svizzeri vivono sempre più a lungo. Nel 1985, anno in cui è stata introdotta la previdenza professionale obbligatoria, l'aspettativa media di vita era di 74 anni per gli uomini e di 80 anni per le donne. Oggi è rispettivamente di 82 e 85 anni. Questo significa che i risparmi devono bastare rispettivamente per otto e cinque anni in più rispetto a prima. Per gli uomini il periodo di riscossione della rendita è quasi raddoppiato (v. grafico).

Le rendite, per contro, sono rimaste identiche per molto tempo per via dell'aliquota di conversione. Tale parametro determina la quota dell'avere di vecchiaia che viene convertita in una rendita annua. Se tale aliquota rimane invariata, come è accaduto per lungo tempo, anche le rendite rimangono uguali. Da

un punto di vista matematico è tuttavia chiaro a prima vista che l'attuale importo dell'avere di vecchiaia non è sufficiente per un periodo di tempo quasi doppio. Per far tornare i conti, gli istituti di previdenza ridistribuiscono ai pensionati i fondi che spetterebbero di fatto alle persone attive. Queste somme vengono prelevate dai rendimenti degli averi di vecchiaia. Anziché accreditare ai lavoratori il rendimento totale dei loro averi di vecchiaia, molti istituti di previdenza ne utilizzano una quota sempre più elevata per finanziare il maggior numero di rendite dei pensionati. Secondo la Commissione di alta vigilanza della previdenza professionale, negli ultimi anni gli istituti di previdenza svizzeri hanno ridistribuito tra i 4,4 e i 7,2 miliardi di franchi svizzeri all'anno.

2. La questione dei tassi bassi

Dall'introduzione del regime obbligatorio della previdenza professionale, il livello generale dei tassi d'interesse è diminuito notevolmente. Se nel 1991 le obbligazioni della Confederazione a 10 anni rendevano ancora il 6,4 per cento, oggi tali obbligazioni sicure presentano un tasso d'interesse negativo del -0,4 per cento (dati aggiornati a gennaio 2021). Chi investe, fra 10 anni otterrà in cambio meno di quanto ha versato inizialmente.

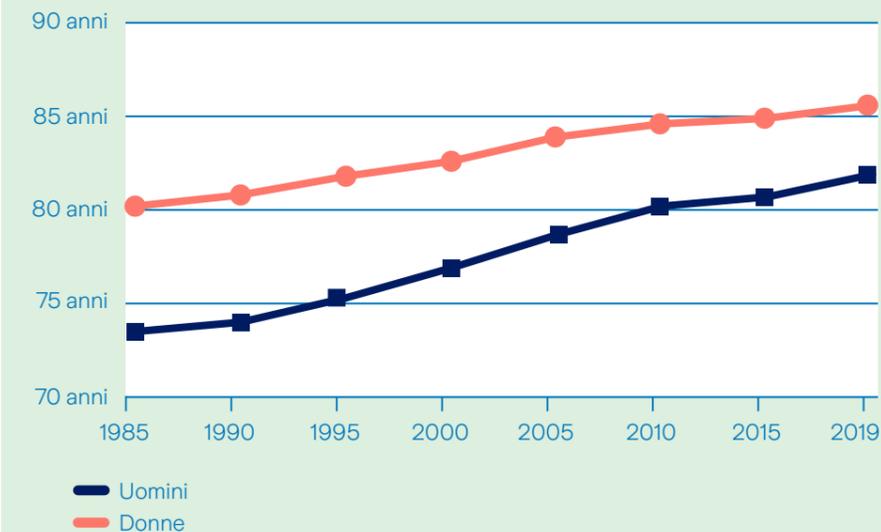
I tassi d'interesse negativi hanno pesanti ripercussioni sugli istituti di previdenza: per decenni questi ultimi hanno investito gran parte dei contributi di risparmio in titoli di stato e obbligazioni, poiché offrono la massima sicurezza e per lungo tempo hanno assicurato comunque un buon rendimento. Non a caso gli interessi vengono chiamati comunemente il «terzo contribuente». Insieme ai contributi di risparmio dei lavoratori e dei datori di lavoro, gli interessi hanno contribuito alla forte crescita dei patrimoni nel corso degli anni.

Oggi gli istituti di previdenza sono costretti a ottenere rendimenti più elevati con altri investimenti quali le azioni, gli immobili o gli investimenti alternativi. Questi investimenti sono più volatili e presentano maggiori rischi. Finora gli istituti di previdenza sono riusciti a recuperare una parte dei rendimenti erosi investendo in altri strumenti finanziari. Tuttavia, il vantaggio per le persone attive è piuttosto ridotto perché, per effetto della redistribuzione, una quota di tali rendimenti finisce ai pensionati.

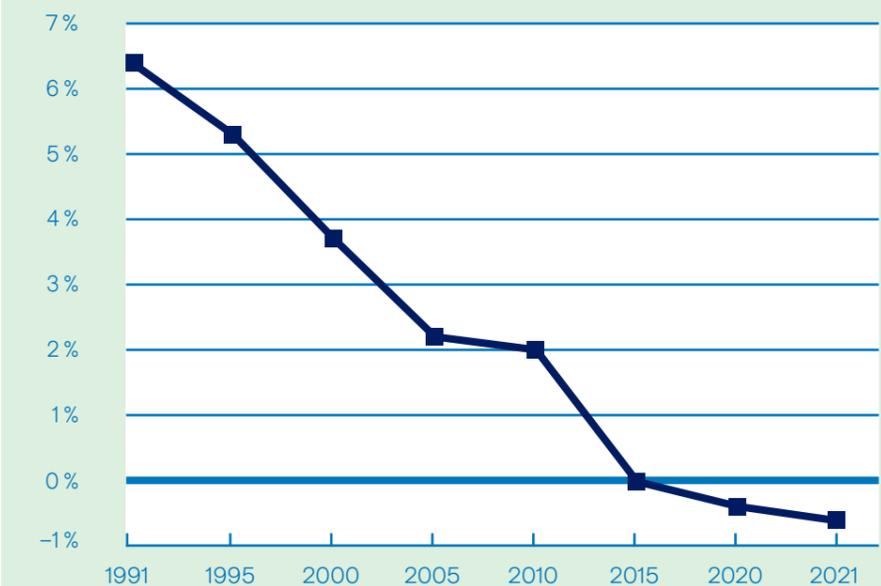
3. La questione dei baby boomer

Da alcuni anni stanno andando in pensione i lavoratori che appartengono alla generazione dei baby boomer.

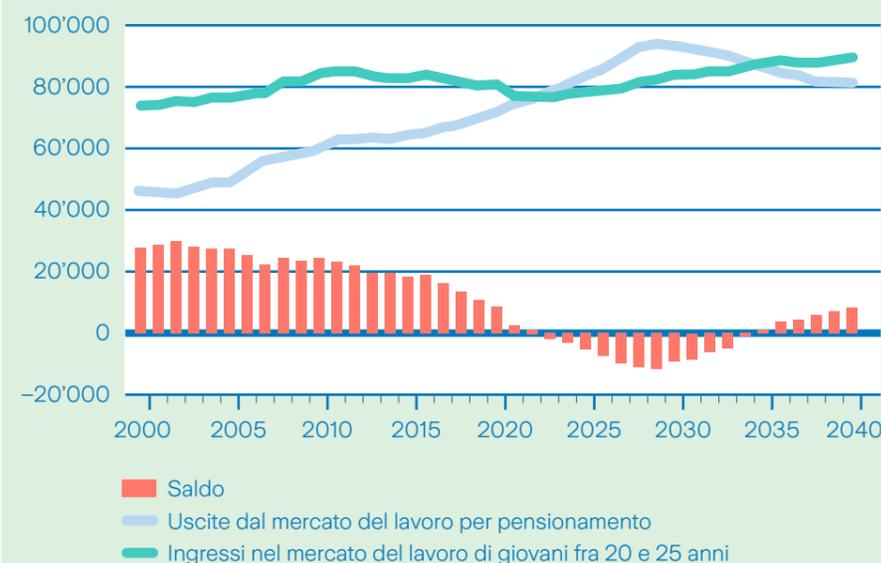
Aspettativa di vita in aumento



Il livello dei tassi di interesse è in calo



Il rapporto tra lavoratori e pensionati sta cambiando



Blocco delle riforme

Nonostante il continuo peggioramento dei parametri nella previdenza, in Svizzera da circa 20 anni non è stata attuata alcuna riforma. Il motivo: le opinioni dei partiti su come dovrebbe configurarsi esattamente la riforma sono diametralmente opposte, tanto che non è mai stata raggiunta la maggioranza per un progetto di legge. Quello che sorprende è l'apparente noncuranza della popolazione nei confronti del continuo declino di un sistema previdenziale considerato un tempo esemplare. Uno studio condotto dall'istituto di ricerca Sotomo per conto di Vita e di Zurich spiega da cosa dipende tutto ciò. Nella seguente intervista, Sandro Meyer, Head of Life e membro della Direzione di Zurich Svizzera, illustra i principali risultati del sondaggio.

«Poco prima del pensionamento è troppo tardi»

Signor Meyer, con quale frequenza si occupa del suo pensionamento?

Almeno due volte all'anno. La prima volta quando compilo la dichiarazione d'imposta. In tale occasione vedo come sarà a grandi linee la mia condizione finanziaria nell'anno in corso. La seconda volta verso la fine dell'anno, quando verifico la situazione di cassa. A novembre controllo quanto denaro ho a disposizione per i riscatti nella cassa pensioni. Consiglio a tutti di accantonare risparmi supplementari per la vecchiaia. Capita che amici e conoscenti mi consultino sul tema e spesso mi stupisco di quanto poco ne sappiano sul sistema pensionistico – persino gli stessi dirigenti.

Che cosa consiglia ai suoi amici?

Dico a tutti, indipendentemente da quanto siano facoltosi: occupatevi il prima possibile della previdenza. Poco prima del pensionamento è troppo tardi. Le persone dovrebbero richiedere una consulenza professionale per ricevere una stima del proprio potenziale di risparmio e scoprire come investire al meglio il denaro in base all'età. Nei decenni possono così accumulare un avere di risparmio cospicuo. Prima del pensionamento si pone la questione se conviene optare per una rendita o per una liquidazione in capitale. Molte più persone dovrebbero considerare una liquidazione o una combinazione di rendita e prelievo parziale del capitale. Una rendita fissa può comportare dei rischi, ad esempio quello dell'inflazione che riduce di molto il potere d'acquisto. Una liquidazione presuppone tuttavia che i fondi vengano

investiti in modo professionale. Il capitale offre la possibilità di reagire ai cambiamenti. Una rendita rimane costante.

Ha dei sogni che desidera realizzare quando andrà in pensione?

Sì, sogno una casa al mare e una barca. Nel golf mi sono posto l'obiettivo di raggiungere il singolo handicap. Per me il golf è l'unico sport in cui posso ancora migliorare. Questi sogni dimostrano che oggi molti sessantenni e ultrasessantenni sono in forma e in buona salute. Gli anziani si muovono di più. Credo che in futuro più pensionati si trasferiranno all'estero o acquisteranno una seconda abitazione. All'estero, infatti, il potere d'acquisto dell'aver di vecchiaia in franchi svizzeri è spesso maggiore.

Per molte persone in Svizzera l'aver di vecchiaia nella cassa pensioni costituisce il patrimonio più ingente. Eppure, la situazione di stallo della riforma non suscita quasi alcuna opposizione.

È incredibile! In genere la gente è molto sensibile alle questioni di denaro. Per scoprire come mai questo non accade proprio per un patrimonio così importante, Zurich e Vita hanno incaricato l'istituto di ricerca Sotomo di condurre uno studio. Ecco la risposta: molte persone non sanno che l'aver di vecchiaia fa parte del loro patrimonio.

A cosa è dovuta la mancanza di consapevolezza?

Diversamente da altri patrimoni, non è possibile disporre liberamente dell'aver di vecchiaia. Inoltre, i datori di lavoro detraggono i contributi di risparmio direttamente dal salario. A differenza degli averi nel terzo pilastro,

che ognuno mette da parte autonomamente. Nonostante queste differenze è importante che le persone capiscano che gli averi previdenziali appartengono a loro. Un giorno saranno la loro fonte di sostentamento. Dal loro ammontare dipenderà lo stile di vita che potranno permettersi. Se la popolazione inizia a identificarsi maggiormente con l'aver di vecchiaia, aumenta la probabilità che vengano realizzate riforme urgenti.

Cosa si può fare contro questa mancanza di consapevolezza?

Per noi di Zurich e Vita è importante fornire un contributo affinché le persone si interessino maggiormente alla previdenza. Abbiamo lanciato una vasta campagna per mostrare alle persone che il denaro nel secondo pilastro non sparisce in un sistema anonimo, bensì finisce su un conto che appartiene a loro. Inoltre, abbiamo spiegato che oggi alla popolazione attiva viene sottratta una quota notevole di redditi da investimento. Ogni anno i lavoratori perdono in media 1'000 franchi per via della redistribuzione.

Da cosa è corroborata la sua tesi secondo cui l'opposizione allo stallo delle riforme sarebbe maggiore se le persone disponessero di più conoscenze?

Dal sondaggio svolto tra 1'600 partecipanti è emerso che solo l'11 per cento è a conoscenza del fatto che i redditi da investimento del proprio capitale di previdenza vengono utilizzati per finanziare il maggior numero di rendite dei pensionati. Non appena compresa questa implicazione, il 78 per cento degli interpellati ha ipotizzato che l'opposizione alla redistribuzione aumenterebbe se questo fatto fosse più noto. Questi

dati mi inducono a credere che, con una campagna, possiamo contribuire a creare un terreno fertile per le riforme.

Come stanno le cose per quanto riguarda la disponibilità generale al risparmio? Spesso si sente dire che i giovani non risparmiano come le generazioni precedenti.

Il sondaggio dimostra che non è così. Oltre la metà dei giovani di età compresa tra i 18 e i 35 anni mette da parte denaro regolarmente. A mio avviso questo dato è molto positivo. Mostra che i giovani si assumono la propria responsabilità e sono disposti a risparmiare. Gli ultracinquantacinquenni, invece, sono i meno disposti a risparmiare, solo un terzo accantona denaro in modo mirato.

Quali riforme sarebbero auspicabili?

È fondamentale che l'aliquota di conversione non sia più sancita dalla legge. Il contesto della previdenza sta cambiando radicalmente. Non può essere che la legge prescriva un tasso fisso. È altresì importante che non sia più il Consiglio federale a decidere il tasso d'interesse minimo a cui le casse pensioni devono remunerare gli averi. In entrambi i casi l'entità deve dipendere dall'andamento del mercato. Un grande passo avanti potrebbe essere compiuto se in futuro le ragazze e i ragazzi imparassero a scuola come funziona il sistema previdenziale e come possono contribuire tempestivamente ad assicurarsi una buona qualità di vita in età avanzata.

Per scaricare lo studio (in tedesco):

vita.ch/sotomo



Sandro Meyer
Head of Life e membro
della Direzione di
Zurich Svizzera.

Sostenibilità in tutto e per tutto

Stipulare un'assicurazione di indennità giornaliera di malattia e poi basta? Zurigo sostiene le PMI anche sul fronte della prevenzione. Si tratta di un processo avvincente, come dimostra l'esempio del panificio zurighese John Baker.

 Dominik Buholzer

John Baker è quello che viene comunemente definito un trendsetter. Il panificio zurighese ha creduto nel ritorno ai metodi tradizionali ben prima che la sostenibilità fosse sulla bocca di tutti. Al posto delle miscele pronte e del lievito industriale, John Baker impiega ingredienti sostenibili, puntando esclusivamente su prodotti biologici e Demeter. Un'altra differenza è costituita dalla lievitazione lunga. L'impasto viene fatto lievitare per molto tempo. A tutto ciò si aggiunge l'esperienza di acquisto. Chi fa visita a una delle due sedi entra nel laboratorio dell'arte bianca. I clienti possono quindi osservare i panettieri al lavoro. Non c'è da stupirsi se John Baker è considerato «il panificio di culto di Zurigo».

John Baker è nato dalla mente di Jens Jung che nel 1995 ha sviluppato l'idea di un panificio biologico sostenibile e nel 2013 ha fondato l'azienda con tre amici. Oggi insieme gestiscono i due panifici John Baker e Jung & Jung AG, impiegano 120 persone, hanno due sedi a Zurigo (Stadelhofen e Helvetiaplatz) e altri quattro punti vendita.

John Baker punta sulla sostenibilità anche nella gestione del personale. «Le nostre collaboratrici e i nostri

collaboratori devono percepire che sono importanti per noi», sottolinea Chigme König, responsabile delle risorse umane. È più facile a dirsi che a farsi. Soprattutto in un'azienda dove tutto si svolge davanti agli occhi dei clienti. «Il nostro modello operativo è impegnativo. Riunisce un'ampia varietà di professioni e persone con background molto diversi. A ciò si aggiunge la pressione produttiva. Di conseguenza possono nascere delle difficoltà», spiega König.

Zurich: partner assicurativo sin dall'inizio

Un punto di vista esterno può essere utile in questo caso. Ecco perché il responsabile delle risorse umane ha avviato insieme a Rebecca Schuler, Corporate Health Consultant di Zurich Svizzera, un processo di cambiamento. Zurich è il partner assicurativo di John Baker fin dall'inizio e l'assiste anche in materia di gestione della salute in azienda.

L'obiettivo è chiaro: aumentare la soddisfazione dei dipendenti, riducendo così il tasso di fluttuazione e promuovendo al contempo lo spirito di iniziativa. A tal fine, tra le altre cose, John Baker effettua in collaborazione con Rebecca Schuler workshop regolari per il personale.

È una situazione vantaggiosa per tutti. «È provato: se i dipendenti sono soddisfatti e possono dare il loro contributo, si registrano meno assenze dovute a malattia. Questo è nell'interesse di tutti noi», afferma Schuler.

Tuttavia, un processo di questo tipo non si conclude entro una data stabilita. «È un compito da perseguire costantemente. Inoltre, serve un chiaro impegno da parte della direzione aziendale, e ne siamo consapevoli», dice König. Anche i referenti di entrambe le parti devono essere sulla stessa lunghezza d'onda.

Questo è il caso di John Baker e Zurich Svizzera. Non importa se, a causa della crisi legata al coronavirus, l'anno scorso il processo si è arenato. «Lo facciamo ripartire», afferma König. Ne è certa anche Schuler, nel suo ruolo di Corporate Health Consultant: «È fantastico vedere l'importanza che John Baker attribuisce alla prevenzione e tutto ciò che abbiamo già realizzato insieme.»



L'ideatore del panificio di culto zurighese: Jens Jung di John Baker (in alto). In basso a sinistra al lavoro e a destra a colloquio con Rebecca Schuler di Zurich Svizzera.

Più di una semplice firma

Sysmosoft consente di firmare contratti in modalità digitale in tutta sicurezza. Le banche private e al dettaglio in Svizzera apprezzano da tempo questa soluzione. Ora la scale-up di Yverdon-les-Bains si prepara a fare il suo ingresso su mercati fuori dai confini nazionali.

 Dominik Buholzer

Il marketing non è la specialità di Sysmosoft. «Preferiamo lasciarlo ai nostri clienti», dice ridendo il cofondatore Mark Vincent. Questa scale-up della Svizzera romanda, una giovane azienda che opera già in modo sostenibile, si concentra invece su ciò che le riesce meglio: la firma elettronica. Sysmosoft la conosce alla perfezione. Con «Let's Sign», l'azienda è tra le poche a soddisfare i requisiti legali in Svizzera per la firma digitale. In quest'ottica, Sysmosoft collabora con il Qualified Trust Service Provider (QTSP) nazionale, un fornitore di servizi fiduciari ampiamente riconosciuto in Europa. Non sorprende che le banche private e al dettaglio in Svizzera abbiano adottato questa soluzione già da tempo. «La nostra firma elettronica qualificata offre la stessa certezza giuridica di una firma autografa», sottolinea Vincent.

Facilità d'uso, tecnica complessa

Sysmosoft esiste da undici anni. Tutto è iniziato con le soluzioni di sicurezza per applicazioni mobili prima che l'azienda si dedicasse alla firma elettronica. Zurich Svizzera è stata coinvolta fin dall'inizio. La scelta del partner assicurativo è stata fatta con convinzione. «Ci piace lo spirito di Zurich», afferma Vincent. Apprezza soprattutto il fatto che la compagnia di assicurazioni mostri interesse per il lavoro che lui e il suo team svolgono. «Non ci sentiamo clienti anonimi, ma partner», commenta Vincent.

La firma digitale è facile da usare per i clienti, ma dietro c'è una tecnica complessa. Non si tratta solo dell'aspetto visivo: la firma elettronica deve poter essere attribuita esclusivamente al titolare

e per questo motivo è accompagnata da informazioni elettroniche. Queste ultime permettono di identificare il firmatario o il creatore della firma e di verificare l'integrità delle informazioni elettroniche firmate. I destinatari possono quindi sapere se il documento è stato modificato dopo la firma. Nel settore finanziario, con le sue innumerevoli transazioni elettroniche, una soluzione di questo tipo è assolutamente essenziale.

«Let's Sign» di Sysmosoft ha il vantaggio di poter essere utilizzata anche fuori dal settore finanziario, ad esempio nel settore energetico o da studi legali. La società della Svizzera romanda intende approfittarne e fare il suo ingresso in nuovi mercati fuori dai confini nazionali. A tal fine, Sysmosoft ha avviato una cooperazione con Entrust, un fornitore globale di firme elettroniche. Il label Swissness non può che essere un vantaggio. «Le normative in materia di firme elettroniche sono tra le più severe al mondo. Se le si soddisfa, la propria soluzione è considerata sicura», afferma Vincent. Quindi le prime basi sono state già gettate.

velocorner ha una marcia in più

Ciril Stebler e Mario Friedli hanno fondato velocorner.ch nel 2019. In due anni la piattaforma è diventata il più grande mercato digitale di biciclette della Svizzera. La pandemia ha persino dato ulteriore slancio all'azienda.

 Dominik Buholzer

Un'idea dimostratasi valida per il mercato automobilistico può funzionare anche con le biciclette? Chi desidera acquistare un'auto può trovare numerosi portali su Internet in cui confrontare marche e modelli diversi oppure auto nuove e usate. Fino a non molto tempo fa non era così per le biciclette.

Ciril Stebler e Mario Friedli hanno cambiato le cose fondando **velocorner.ch**, una piattaforma online in cui privati e rivenditori specializzati possono mettere in vendita biciclette. È anche possibile vendere la propria bicicletta usata in modo facile, veloce e sicuro.

La loro avventura è iniziata due anni fa e ora gestiscono il più grande mercato online di biciclette in Svizzera. Sul sito, che registra oltre 200'000 accessi individuali (clienti unici) al mese, sono disponibili più di 15'000 biciclette di ogni tipo e ogni mese arrivano da 3'000 a 3'500 richieste di vendita che tra 500 e 600 volte al mese si concludono con una vendita.

La chiave del successo è che sin dall'inizio i fondatori sono riusciti a convincere i rivenditori specializzati della loro idea. Oggi sono più di 300 a offrire i loro prodotti online su velocorner.ch. Grazie a una tecnologia ingegnosa è facilissimo. «Per rendere disponibile la propria merce online sulla nostra piattaforma basta un clic», afferma Stebler.

Stebler e Friedli sfruttano l'esperienza maturata durante il loro precedente lavoro presso un importante rivenditore



online europeo di auto nuove e usate, motocicli e veicoli commerciali. «Li abbiamo imparato cosa significa gestire una piattaforma online di successo», afferma Stebler.

Il coronavirus ha fatto esplodere la domanda

Le vendite online sono in forte espansione e anche quelle di biciclette, e non solo dall'inizio della pandemia. Tuttavia, con il coronavirus la domanda è esplosa. «Da un giorno all'altro le nostre cifre si sono quadruplicate», afferma Stebler. A rendere bene è soprattutto il mercato del tempo libero. Molte persone non comprano più solo una bicicletta per sé, ma per tutta la famiglia. «Si è sparsa la voce che nonostante i problemi di fornitura abbiamo ancora molte biciclette», afferma Stebler.

Attualmente le più richieste sono le e-bike, in particolare e-mountain bike,

ma anche le gravel bike. Queste ultime assomigliano a bici da corsa, ma hanno pneumatici più larghi che consentono di raggiungere una velocità elevata su sentieri boschivi e di campagna. Per questo tipo di bicicletta gli svizzeri sono disposti a spendere un po' di più. In media, su velocorner.ch per una bicicletta nuova vengono pagati 3'100 franchi, mentre la media di mercato è di 1'148 franchi.

Zurich Svizzera è partner assicurativo di velocorner.ch sin dall'inizio. Con un team di sette persone è ancora una piccola azienda, ma questo non si ripercuote sulla cooperazione con Zurich. «Apprezziamo che Zurich sia sempre attenta alle nostre preoccupazioni», afferma Stebler, aggiungendo: «Quando sento altre start-up parlare dei problemi che hanno con i loro partner assicurativi, posso solo dire che chiaramente abbiamo fatto la scelta giusta!»

«Un partner, non solo un'assicurazione»

Da più di 60 anni, autoweibel ag con sede ad Aarberg contribuisce all'espansione del marchio VW nel Seeland bernese. Al suo fianco fin dall'inizio: Zurich. «Ci dà sicurezza», conferma Lorenz Weibel.

✍️ Dieter Liechti

«La responsabilità civile per imprese», ride Lorenz Weibel. «Qualcosa a cui non si pensa mai veramente e di cui non si vorrebbe mai aver bisogno.» Ma dove le persone lavorano, gli errori accadono. Lo sa anche l'esponente più vecchio, oggi 36enne, della terza generazione dei Weibel di Aarberg: «Nessuno vorrebbe avere spesso a che fare con la propria assicurazione. Ma se è proprio necessario, tutto deve svolgersi nel modo più semplice e soprattutto più veloce possibile.»

Ad esempio, quando subito dopo la complessa revisione del motore di un

veicolo d'epoca – una delle specialità di autoweibel – si verifica un danno grave al motore. «Noi eravamo inconsolabili e il cliente estremamente deluso», ricorda Weibel. Ad oggi, non si sa a cosa fosse dovuto l'errore e perché siano stati montati pezzi sbagliati durante la revisione. Comunque, l'iconico pulmino VW è tornato in circolazione e il cliente è di nuovo soddisfatto.

Ricerca della soluzione perfetta
Poiché si trattava di un danno finanziario ingente e di un veicolo d'epoca, è stato coinvolto un esperto in materia di danni di Zurich. «Con l'esperto abbiamo

cercato la soluzione ideale per risolvere subito il problema e garantire la soddisfazione di tutte e tre le parti», spiega Weibel. Le tre parti hanno deciso di continuare a utilizzare i pezzi esistenti e ancora funzionanti del motore originale, aggiungere i nuovi componenti necessari e ricostruire il motore dalla A alla Z. «È stato un perfetto lavoro di squadra», dice Weibel, elogiando Zurich quale partner assicurativo. «Il cliente non ha dovuto rinunciare al suo amato veicolo d'epoca per troppo tempo e l'assicurazione di responsabilità civile per imprese ha coperto i costi per quasi 6'000 franchi.»

«È proprio per questi casi che serve avere un'assicurazione di responsabilità civile per imprese», afferma Marcel Kiefer, Account Manager Clientela aziendale di Zurich. «Se l'azienda di un cliente o un collaboratore di una PMI provocano danni a terzi, a risponderne è l'impresa. La nostra assicurazione di responsabilità civile per imprese offre una protezione ottimale contro questi rischi difficili da valutare.» E non solo per i sinistri di maggiore entità, come nel caso del pulmino d'epoca, ma anche per i problemi minori di tutti i giorni. «Di norma ci basta inviare alcune foto e una descrizione

dei danni a Zurich», dice Weibel. «Nel corso degli anni abbiamo infatti costruito un rapporto di fiducia reciproca. Per questo oggi non consideriamo Zurich semplicemente un'assicurazione, bensì un partner importante in un contesto sempre più difficile.»

Per spiegare l'ottimo funzionamento di questa partnership, Weibel porta ad esempio un sinistro appena liquidato, riguardante un furgone VW T6.1 del 2020. Un lavoro molto semplice, in realtà: nell'officina di autoweibel ad Aarberg, sul veicolo sono stati montati gli pneumatici estivi e quelli invernali sono stati impilati nel vano interno. Sulla

strada di casa, la pila si è rovesciata e le ruote hanno distrutto uno dei pannelli laterali. Le ruote non erano impilate correttamente o il proprietario guidava troppo velocemente? «Non lo sappiamo», dice Weibel. «Ma il cliente era arrabbiato e volevamo trovare una soluzione.» L'accaduto è stato illustrato via e-mail e, una volta terminato il lavoro, sono state inviate a Zurich le foto del vecchio pannello danneggiato e di quello nuovo. Weibel racconta: «Il problema è stato risolto così con estrema semplicità e il cliente è di nuovo molto soddisfatto.» Non è una cosa ovvia, come conferma Weibel; il comportamento dei clienti, infatti, è cambiato molto negli ultimi

anni. «Oggi i clienti non acquistano semplicemente un'auto, ma vogliono una sorta di pacchetto 'senza pensieri', spiega il membro della direzione, e aggiunge: «Non deve rompersi nulla!» Ecco perché è così importante per le aziende poter contare su un partner assicurativo affidabile, che fornisca anche puntualmente le informazioni rilevanti. «Dobbiamo sapere se vengono apportate modifiche all'assicurazione», sottolinea Weibel. Zurich adempie questo compito? «Certo, altrimenti non saremmo rimasti fedeli a Zurich per tre generazioni», conferma Weibel sorridendo, sale a bordo della sua VW ID.3 elettrica e si allontana silenziosamente.

Legami di famiglia: Andreas, Urs, Claudio, Lorenz e Sandro Weibel.



“
Il successo è nei dettagli.
”

I vantaggi a colpo d'occhio

- ✓ Protezione contro le conseguenze finanziarie di richieste di risarcimento danni giustificate
- ✓ Difesa contro pretese ingiustificate e protezione giuridica in procedimenti penali o amministrativi
- ✓ Ampia assicurazione di base per una protezione di base completa
- ✓ Soluzioni flessibili per esigenze individuali e specifiche del settore
- ✓ Le aziende con diversi rami di attività possono essere assicurate in tutta semplicità con un'unica polizza

Fornitura di corrente ben assicurata

La Svizzera si affida all'elettricità: sempre più persone viaggiano con un'auto elettrica. Senza pensieri, con Zurich greenTec.

 Nathalie Vidal

In Svizzera, le stazioni di ricarica per auto elettriche sono sempre più diffuse: nei garage di casa, nei condomini, presso le aree di servizio dell'autostrada, negli autosili, nei centri commerciali o davanti agli edifici amministrativi, tanto per citare solo alcune ubicazioni. I punti di ricarica sono costituiti da una presa per la ricarica del veicolo tramite un collegamento via cavo e un caricatore oppure da una stazione di ricarica domestica (la cosiddetta wallbox) o colonnina di ricarica per alimentare la propria auto elettrica. I punti di ricarica possono essere privati o pubblici. I veicoli vengono ricaricati in modalità rapida fino a 270 kW oppure a 3,7 kW nel caso della cosiddetta «ricarica lenta». Per i conducenti di vetture elettriche, i costi variano. Vale la regola: più veloce è la ricarica, maggiori saranno i costi.

Protezione completa con Zurich greenTec

I gestori delle stazioni di ricarica pubbliche sono diversi: grandi aziende che offrono varie colonnine di ricarica in tutta la Svizzera, comuni che hanno installato punti di ricarica per i propri abitanti, PMI che offrono ai clienti una ricarica di corrente durante la riunione o piccole aziende che consentono ai

collaboratori di caricare i veicoli durante l'orario di lavoro. Tutti, però, hanno una cosa in comune: vogliono avere la sicurezza di poter fornire la corrente. Per rispondere a questa esigenza Zurich Svizzera offre un'assicurazione specifica per gestori di colonnine di ricarica. Con Zurich greenTec, Zurich Svizzera offre ai clienti la protezione dai danni alle colonnine di ricarica. Il cliente può comporre un pacchetto di protezione completa abbinando l'assicurazione di base e le opzioni, così da assicurare la colonnina di ricarica e i relativi componenti. «Negli ultimi cinque anni Zurich Svizzera ha registrato un notevole aumento della domanda di tali prodotti», afferma Patrik Kress, Expert Underwriter Engineering Lines di Zurich Svizzera. «Con questo prodotto soddisfiamo un nuovo bisogno della nostra clientela e sviluppiamo ulteriormente la nostra offerta.»

Zurich greenTec copre i danneggiamenti e le distruzioni provocati da:

- ✓ guasti tecnici come difetti di costruzione, del materiale o di fabbricazione, danni elettrici, guasti ai dispositivi di misurazione, regolazione o sicurezza
- ✓ fattori esterni come collisioni, urti, cadute, danni provocati

- dal vento, da temporali e animali (p.es. cavi roscichiati)
- ✓ guasti dovuti al fattore umano quali errori operativi, sabotaggio, dolo, vandalismo
- ✓ danni in seguito a sommosse o tumulti (disordini interni)
- ✓ danneggiamento e perdita di supporti dati installati in modo fisso, sistemi operativi e firmware

Ben assicurati anche a livello privato

Anche chi ha installato a casa propria una stazione di ricarica per l'auto elettrica può assicurare al meglio questo impianto sottoscrivendo una copertura supplementare all'assicurazione veicoli a motore Zurich. Sono assicurati il furto delle stazioni di ricarica (p.es. wallbox) o degli accessori di ricarica (p.es. dispositivi e stazioni di ricarica mobili, cavi di ricarica, borse e adattatori), nonché il relativo danneggiamento o la relativa distruzione dovuti a sovratensione, cortocircuito, errori operativi e malfunzionamenti, urti, cadute, vandalismo, incendio, fulmini, inondazione.



Zurich lancia un'app per conducenti di auto elettriche

Per andare sul sicuro quando si viaggia con un veicolo elettrico, prima di mettersi al volante è consigliabile informarsi sulle stazioni di ricarica nelle immediate vicinanze sul sito della Confederazione «www.pieno-di-elettricità.ch» oppure, dall'autunno 2021, tramite una nuova app di Zurich Svizzera. L'applicazione viene lanciata in collaborazione con i tre partner seguenti: Green Motion che con evpass gestisce la più grande rete di stazioni di ricarica pubbliche della Svizzera, GOFAST che cura la rete di stazio-

ni di ricarica rapida più capillare della Svizzera e BKW, società attiva nel settore dell'energia e delle infrastrutture specializzata in soluzioni backend per stazioni di ricarica, vale a dire nell'ambito della regolazione dell'accesso e del conteggio. A partire dall'autunno 2021, grazie all'app di ricarica di Zurich Svizzera, i conducenti di veicoli elettrici potranno accedere senza complicazioni alla rete di Green Motion, ovvero evpass, e GOFAST. Da quel momento potranno inoltre ricaricare le loro auto a un'interessante tariffa standard.

Analisi del rischio semplificata

Controllando regolarmente la propria attività per individuare potenziali pericoli e punti deboli, è possibile evitare danni e quindi costi indesiderati. Zurich ha sviluppato uno strumento speciale per le PMI. La pandemia ha dimostrato quanto sia efficace.

 Dominik Buholzer

Per Fausto Steidle e il suo team è chiaro: qualunque cosa sviluppino, deve essere semplice e di facile utilizzo. «Spesso le PMI non hanno una figura dedicata esclusivamente alla gestione del rischio e chi se ne occupa lo fa in aggiunta alle altre sue attività. Quindi questa persona non ha molto tempo a disposizione e talvolta manca delle competenze specialistiche. Pertanto, la gestione del rischio deve essere rapida, semplice e tuttavia completa. Inoltre, è essenziale che l'applicazione possa essere usata tramite smartphone», afferma l'Head of Operations Risk Engineering. Le interviste ai clienti mostrano che i piccoli imprenditori preferiscono applicazioni semplici e pratiche da usare con il proprio cellulare. Un'analisi del rischio tascabile: può funzionare? Certo.

«Zurich Risk Advisor» è il nome dell'app sviluppata in due anni dal team di Steidle. L'app è disponibile per iOS e Android e consente agli imprenditori di eseguire autonomamente un'analisi del rischio per temi come incendio, cybersecurity, inondazione, furto, malattia e infortunio, danni causati dall'acqua, salute mentale o terremoto. La base è il comprovato metodo di classificazione del rischio di Zurich. «Non sono necessarie

conoscenze specialistiche, tutto è molto semplice e intuitivo. Ecco perché l'app è interessante anche per le aziende più piccole», sottolinea Fausto Steidle. Un imprenditore può effettuare l'analisi del rischio in un unico passaggio o in più fasi, come preferisce. Dopo ogni passaggio viene fornita una valutazione con eventuali suggerimenti di miglioramento.

Ricevere assistenza virtuale

L'offerta può essere utilizzata liberamente. L'azienda non deve necessariamente essere assicurata presso Zurich. L'unico prerequisito è che gli utenti devono registrarsi. I dati non vengono venduti a terzi, ma utilizzati per migliorare il servizio. Inoltre, sono usati nei calcoli per il benchmark dei vari settori. Questo è nell'interesse delle aziende, sottolinea Steidle: «Quanto più precisa è la mappatura di un settore, tanto meglio è per le aziende interessate.»

Le reazioni all'app da parte dei clienti delle PMI sono state sempre positive. Zurich ha anche ricevuto diversi premi internazionali per questa applicazione, da ultimo il Business Insurance Innovation Award nel 2020. Per questo motivo sta gradualmente ampliando lo strumento. Un servizio che l'assicuratore

offre già ai suoi clienti è la consulenza tramite collaborazione a distanza, paragonabile a una chiamata tramite FaceTime o Microsoft Teams e disponibile direttamente tramite una funzione dell'app. Il vantaggio è che gli ingegneri del rischio possono effettuare una visita virtuale della sede e segnalare i possibili rischi e pericoli all'azienda. Inoltre, l'app può essere utilizzata per scattare foto ad alta risoluzione se la ricezione in un luogo è scarsa. L'ingegnere del rischio di Zurich può quindi aggiungere contrassegni alla foto per fornire istruzioni più precise al cliente.

Secondo Fausto Steidle, l'utilità di questa funzione è emersa chiaramente soprattutto durante i lockdown: «Anche in quella fase della pandemia di coronavirus eravamo sempre a disposizione dei nostri clienti e siamo riusciti a offrire loro il servizio desiderato», sottolinea.



“

La gestione del rischio deve essere rapida, semplice e tuttavia completa.

”



Una maggiore protezione per i nostri clienti

 Sunitha Balakrishnan

La legge sul contratto d'assicurazione (LCA) disciplina il rapporto tra assicurati e assicuratori. Nell'estate del 2020, il Parlamento ha approvato una revisione parziale della LCA che, da un lato, rafforza la protezione dei clienti e, dall'altro, semplifica le transazioni commerciali tra assicurati e assicuratori.

La LCA regola il rapporto contrattuale tra voi come stipulanti e noi come assicuratore e definisce quindi i diritti e gli obblighi delle persone assicurate nei nostri confronti come assicuratore. Il rispetto delle disposizioni della LCA da parte nostra in qualità di assicuratore è soggetto alla vigilanza dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA).

La LCA ha più di 100 anni. Non a caso non risponde più alle attuali esigenze di tutela del cliente e di progressiva digitalizzazione. Con l'ultima revisione parziale della LCA, che entrerà in vigore il 1° gennaio 2022, la protezione del cliente sarà ulteriormente rafforzata.

Cosa cambia per voi?

La LCA riveduta contiene numerosi miglioramenti per gli assicurati:

- **Introduzione di un diritto di revoca di 14 giorni**

La proposta di stipula del contratto di assicurazione può essere revocata entro un termine di 14 giorni. Tuttavia, questo diritto non sussiste nel caso di assicurazioni collettive di persone.

- **Introduzione di un diritto di recesso ordinario**

È possibile rescindere il contratto di assicurazione alla fine del terzo anno o di ogni anno successivo, anche se è stato concordato per un periodo più lungo. Tuttavia, ciò non vale per le assicurazioni sulla vita.

- **Prolungamento del termine di prescrizione**

Le pretese da contratti di assicurazione si prescrivono ora dopo cinque anni e non come finora

dopo due anni. Ciò non vale per le assicurazioni collettive d'indennità giornaliera per malattia.

- **Introduzione di un diritto di credito diretto**

Se si subisce un danno dopo un incidente stradale, è possibile far valere i propri diritti di risarcimento danni direttamente nei confronti dell'assicuratore della responsabilità civile del proprietario del veicolo sulla base della legge sulla circolazione stradale. Questo diritto di credito diretto si applica ora a tutte le richieste di risarcimento danni per le quali esiste un'assicurazione di responsabilità civile.

- **Adeguamento alle esigenze della digitalizzazione**

La nuova LCA consente transazioni commerciali elettroniche tra voi come

stipulanti e noi come assicuratore. Di conseguenza, le numerose dichiarazioni rese in relazione all'esecuzione del contratto sono ora giuridicamente valide non solo come documento cartaceo firmato, ma anche in forma digitale, ad esempio come e-mail.

Il Consiglio federale ha fissato l'entrata in vigore della LCA riveduta al 1° gennaio 2022. Le innovazioni si applicano quindi a tutti i nuovi contratti di assicurazione stipulati a partire dal gennaio 2022. Gli adeguamenti apportati dalla LCA per quanto riguarda la digitalizzazione e l'introduzione del diritto di recesso ordinario si applicano già ai contratti esistenti.

Altre domande?
In caso di domande sulla LCA riveduta o sul vostro contratto di assicurazione, non esitate a contattare la vostra o il vostro consulente alla clientela.

Impressum

Editore

Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA

Indirizzo della redazione

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

Redazione

Marco Hebeisen (Direzione), hanno collaborato a questa edizione:
Dominik Buholzer, Franco Tonozzi,
Sunitha Balakrishnan, David Schaffner

Layout, rewrite e produzione

Content Media AG, Thun

Foto

Ruben Sprich
freshcom

Stampa e spedizione

Paul Bütetiger AG, Biberist

Edizione PDF

Questa rivista può essere scaricata anche come documento PDF:
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 altre copie di questa edizione o non ricevere più Zurich PMI Magazine in futuro?

Scriveteci, la vostra opinione ci interessa:

kmu@zurich.ch

Fonti: comunicati stampa della Confederazione e dell'Associazione Svizzera d'Assicurazioni (ASA)
Link: legge federale sul contratto d'assicurazione (applicabile dal 1° gennaio 2022 versione)





Zurich assicurazione responsabilità civile per imprese

La vostra clientela ha fiducia nella vostra perizia e professionalità. Dove si lavora, possono verificarsi errori con notevoli conseguenze per voi e la vostra azienda. Per questo una protezione completa e personalizzata è indispensabile. Noi siamo impegnati al vostro fianco, affinché possiate dedicarvi senza pensieri alla vostra attività.

I vostri vantaggi:

- Copertura delle vostre esigenze individuali grazie a una scelta di assicurazioni complementari specifiche per settore
- Copertura contro danni che sono stati provocati dalla vostra azienda (nell'ambito della vostra copertura assicurativa)
- Supporto nella difesa contro pretese ingiustificate e ove necessario, rappresentanza in tribunale
- Doppia garanzia: validità della somma di assicurazione concordata per evento, disponibile due volte per anno assicurativo

Saremo lieti di fornirvi una consulenza individuale e personalizzata. Rivolgetevi semplicemente all'agenzia Zurich più vicina, telefonateci al numero gratis 0800 80 8080 oppure contattate direttamente il vostro broker/intermediario.

Potete anche stipulare l'assicurazione responsabilità civile per imprese online in modo semplice e comodo.

www.zurich.ch/responsabilitacivile

