

SHELTER

MAGAZINE TRIMESTRALE A DISTRIBUZIONE INTERNA
LUGLIO 2023 - #05

Buone vacanze!



Le 5 Aree dei “Bisogni”

L'obiettivo dei Promotori Assicurativi di Sheltia è quello di offrire una consulenza a 360 gradi, partendo dall'analisi dei bisogni e dalla comprensione delle caratteristiche e degli obiettivi di ciascun Cliente, per arrivare a scegliere il prodotto migliore, selezionando le migliori soluzioni assicurative esistenti sul mercato, suddivise in 5 Aree di Bisogno:

RISPARMIO



Area dedicata alla necessità di costituire con il tempo un capitale, tramite versamenti costanti secondo le diverse caratteristiche di ogni persona.

INVESTIMENTO



Area dedicata a chi vuole investire nel futuro in perfetto equilibrio tra performance e serenità.

PREVIDENZA



Area dedicata a coloro che intendono realizzare un piano di previdenza complementare come forma di integrazione alla pensione pubblica.

PERSONAL CARE



Area dedicata a tutte le persone che vogliono tutelarsi verso la Protezione personale, tramite coperture le più diversificate a tutela di se stesso e dei propri cari.

PROFESSIONISTI & COMMERCIO



Area dedicata a tutti coloro, professionisti o lavoratori autonomi, che vogliono proteggersi dai rischi che possono compromettere la solidità economica e la serenità del proprio futuro.



**Vuoi maggiori approfondimenti
scrivi a:**

shelter@sheltia.com

News & Mercati	2
Conosciamoci meglio	5
Approfondimento trimestre	8
AIBA ■ Facciamo il punto	10
Premiazione "Le Fonti Awards"	11
Sviluppo Rete	12
Benvenuti in Sheltia	13
Tips&Tricks	14
Bilancio 2022	15
Parliamo di pensioni	17
Tour Formativo FWU	19
Eventi e sponsorizzazioni	20
ESG ■ Oasi della biodiversità	22
Diamond Shelter	23
Photostories	25

SHELTER

TRIMESTRALE A

DISTRIBUZIONE INTERNA

ANNO 2 – NUMERO 5 –

LUGLIO 2023

**Progetto a cura
della Direzione di Sheltia***Responsabile***Maurizio Pesce Goffi***Contenuti a cura di:***Maurizio Pesce Goffi***Progetto grafico e realizzazione***www.elever.it***Foto di copertina***Ludovica Dri per Pexels***Contributi fotografici***Collaboratori dal territorio,****Huy Phan per Pexels**

NEWS & MERCATI

ANIA ha incaricato Ipsos di condurre uno studio per comprendere l'evoluzione degli Italiani rispetto alla percezione dei rischi, individuando i nuovi bisogni di protezione, le attese e propensioni rispetto alle soluzioni assicurative.

1ª Parte



I nuovi bisogni di protezione degli italiani

INDAGINE IPSOS

L'indagine

L'indagine è articolata su una analisi motivazionale dedicata alla raccolta di insight emergenti da una community on line e da due focus group, focalizzati sulla percezione del contesto attuale, il vissuto dei cambiamenti in atto, le maggiori preoccupazioni per il futuro.

L'analisi motivazionale è completata da una rilevazione quantitativa, eseguita nel luglio 2022 con metodo Cawi, somministrando 2.001 interviste alla popolazione italiana di età compresa tra i 18 e i 64 anni di età, segmentata per fasce di età.

L'indagine ha voluto indagare diversi ambiti della relazione che gli italiani hanno con il mondo dei rischi e le possibili soluzioni/bisogni di protezione, nel dettaglio:

- la percezione dei rischi nel proprio vissuto quotidiano,
- la opinione nei confronti del settore assicurativo e la sua comparazione con la reputazione di altri settori economici,
- la relazione degli italiani con le imprese e gli operatori,
- l'interesse verso nuove soluzioni di servizio/prodotto.

Gli italiani hanno percezione diffusa di esposizione ai rischi, e hanno anche interesse ad affrontare proattivamente la situazione, soprattutto i giovani

Il susseguirsi di cambiamenti e crisi fa salire la sensibilità degli Italiani al rischio. Imprevisti e incertezze fanno ormai parte del proprio spazio mentale. Se la pandemia può dirsi ormai uno choc superato, la guerra e le tensioni geopolitiche radicano l'incertezza, mentre il ritorno dell'inflazione crea particolare allerta, dando accezione concreta e quotidiana all'instabilità.

In questo contesto i temi finanziari acquisiscono maggiore rilevanza ed emerge la utilità di occuparsene in prima persona.

Più preoccupato oggi rispetto a 2/3 anni fa per...		GEN Z	MILLENNIALS	GEN X	BABY BOOMER	NONNIE
CURE/AUTOSUFFICIENZA	66	55	62	67	77	70
FAMIGLIA/FIGLI	50	45	53	54	41	53
REDDITO/LAVORO	48	49	54	48	36	52
PENSIONE ADEGUATA ALLA QUALITÀ DI VITA	37	27	34	41	39	38
DANNI DA EVENTI ATMOSFERICI/NATURALI	33	40	33	32	31	36
44 I preoccupati per l'ambiente (inquinamento, cambiamenti climatici, ...)	CYBER RISK	39	33	23	24	27
	INFORTUNI	32	27	28	24	27
DANNI ALL'ABITAZIONE (es: incendio, furto, ...)	14	15	14	15	14	15
TUTELA DEI VEICOLI (da furti, incendi, danneggiamenti, ...)	8	8	8	7	8	7

Dalla analisi emerge che 9 italiani su 10 si sentono vulnerabili ed esposti ai rischi. Salute, famiglia, reddito e pensione sono le aree che destano le maggiori preoccupazioni: il 66% è preoccupato per l'autosufficienza e le cure, il 50% per famiglia/figli, il 48% per il reddito/lavoro e, per il futuro il 37% pensa alla pensione.

Da questi primi dati si evince che gli italiani sono prioritariamente preoccupati per il "presente" con una concentrazione temporale sull'attualità, e sulle issue di sopravvivenza primarie, più in prospettiva, seguono le preoccupazioni comunque importanti, ma per una dimensione futura, come la pensione.

Le preoccupazioni cambiano con l'età

La segmentazione generazionale della sensibilità nei confronti dei diversi rischi è un aspetto molto interessante e qualificante dell'indagine.

Viene fornito il quadro degli orientamenti suddiviso tra generazione Z (18-26 anni), Millennials (27-40 anni), Gen X (41-56 anni) e Baby boomers (57-64 anni).

Guardando i dati per fascia di età, dunque, si evince come ciascuna generazione sia preoccupata per i rischi che sta affrontando: non autosufficienza per i baby boomers, famiglia figli e pensione per la generazione "X", mentre i millennial sono concentrati sul reddito da lavoro.

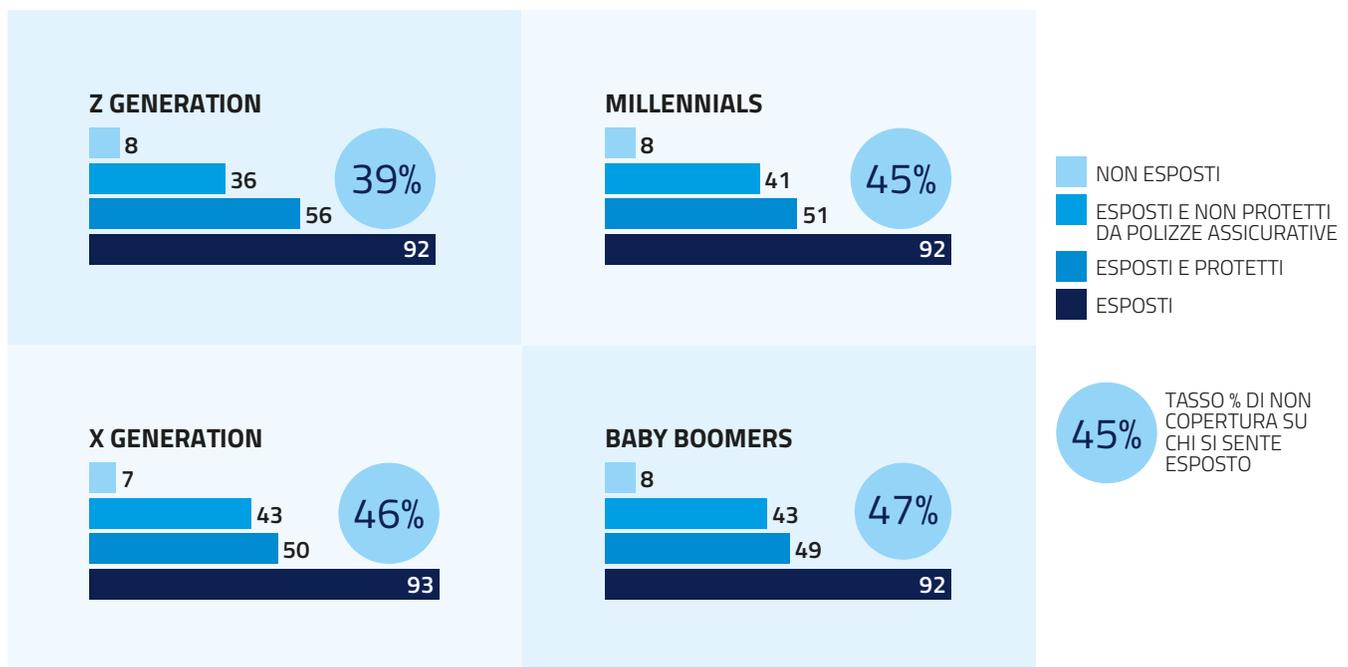
Un dato da mettere in evidenza è la preoccupazione per danni da eventi atmosferici/naturali: il campione dichiara, infatti, che rispetto a tre anni fa la sua sensibilità verso questo tema è cresciuta - anche grazie alla rilevanza che la crisi ambientale ha assunto nel panorama informativo e di cronaca - e, dunque, il 33% degli italiani dichiara di essere molto preoccupato per i rischi ambientali, percentuale che sale al 40% per la generazione "Z".

Permane il gap di protezione

Nonostante ci sia una forte percezione e consapevolezza della esposizione ai rischi, non tutti quelli che sono consapevoli di correre un rischio affermano di volersi assicurare (per varie ragioni, tra cui anche altre priorità di vita, o mancanza di risorse). Infatti, dai dati si evince che il 45% di coloro che dichiarano di sentirsi esposti, non presentano alcun tipo di copertura (esclusa la rc auto).

Se si pensa al gap tra la percezione dell'esistenza di un rischio e l'effettiva adozione di strumenti di protezione, evidenziata nel grafico accanto, si evince l'ampia entità del divario effettivo di protezione del nostro mercato.

Per la perdita dell'autosufficienza, nonostante il 70% del campione lo dichiara come un rischio particolarmente



percepito, il 93% di chi si sente esposto dichiara di non aver adottato nessuna strategia di tutela assicurativa. Anche per mantenere nel tempo il livello del tenore di vita, il 92% degli intervistati dichiara di non avere acceso nessuna polizza integrativa.

Questi dati mettono in evidenza una accentuata mancanza di comportamento consequenziale tra il sapere che esiste un rischio e la adozione di soluzioni di protezione. Un cortocircuito in parte sicuramente culturale, determinato dalla possibile non conoscenza degli strumenti idonei. C'è quindi un enorme spazio su cui investire per far incontrare una domanda di protezione con l'offerta di protezione più adeguata del mercato.

Tasso % di NON copertura da polizze assicurative

ESPOSTI	PROTETTI (da polizze)		<i>% di chi dichiara di non aver adottato una protezione assicurativa su chi si sente esposto, per ciascuna area di rischio</i>
70	5	PERDITA AUTOSUFFICIENZA IN VECCHIAIA	93
62	4	CYBER RISK	93
72	5	MANTENERE IL TENORE DI VITA	92
77	10	PENSIONE ADEGUATA	87
62	10	LASCIARE LA FAMIGLIA IN DIFFICOLTÀ ECONOMICHE	85
71	11	DIFFICOLTÀ A CURARMI IN CASO DI GRAVE MALATTIA	84
59	9	INFORTUNI NEL TEMPO LIBERO	83
70	18	DANNI ALLA CASA, FURTI IN CASA	75
71	19	DANNI DA FENOMENI ATMOSFERICI VIOLENTI/NATURALI	73
74	30	FURTI, INCENDI, DANNI AI VEICOLI	60

Filiale di Cagliari

Nasce a marzo del 2015, inizialmente con un gruppo di 20 promotori assicurativi coordinati da due team manager Manca Osvaldo e Locci Federico che lavorano con me dal 2000.

La necessità di fare il salto di qualità nasce dall'esigenza di mettere i nostri clienti al centro della trattativa assicurativa finanziaria, mediando con le compagnie di assicurazioni e reperendo sul mercato le soluzioni rispondenti alla soddisfazione delle loro esigenze.

La nostra filiale opera sul capoluogo sardo Cagliari.

La chiamano Cagliariifornia, perché se c'è una cosa che nella nostra città non manca mai è il sole. Per la maggior parte dell'anno il clima del capoluogo sardo è piacevole e soleggiato, sì anche d'inverno. Sarà per questo che uno dei ritrovi preferiti di tutta la città è la spiaggia del Poetto. Qui si può prendere il sole sempre, quindi non dimenticate mai protezione solare, telo e costume da bagno. Penserete che solo i più temerari si concedono un tuffo anche a dicembre, ma in realtà c'è chi nuota tutto l'anno.

Cosa sarebbe una città senza il suo cibo? Da qui passa tutta la storia di Cagliari, attraverso i piatti tipici che ancora si trovano nei menù dei ristoranti del quartiere Marina e tutta la tradizione culinaria che mantiene viva la memoria della città.

Il sole, il mare e il vento che si incanala per le vie della città e accompagna le giornate a volte rendendole ancora più calde a volte rinfrescandole piacevolmente. L'atmosfera che si respira a Cagliari è caratteristica e piacevole. Una città che vive all'aperto, che è costantemente baciata dal sole e che porta avanti ritmi rilassati e gioviali.

Cagliari, e tutta la provincia del SUD SARDEGNA, che comprende i territori del Campidano, della bassa Marmilla, del Sarcidano, del Sarrabus, della Trexenta e del Sulcis Iglesiente, conta ben 31 comuni. Le coste del Sud sono incredibilmente variegata, caratterizzate sia da lunghe spiagge di sabbia finissima come quelle orientali che da Muravera scendono giù fino a Villasimius o da incredibili calette immerse nella natura. Tra le più belle, sicuramente da vedere le calette della costa di Chia e Pula.

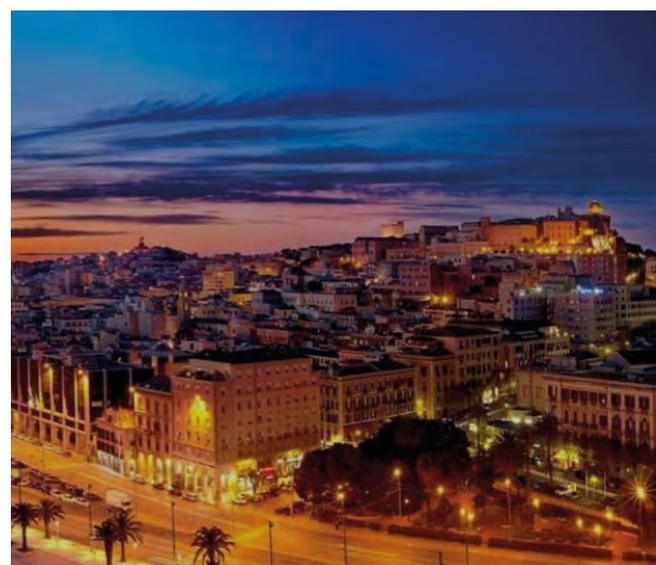
Ma le coste della Sardegna Meridionale di "fanno riconoscere" anche per le incredibili dune naturali: straordinariamente bianche quelle di Porto Pino, nell'estremo sud del Sulcis, con i colori del deserto quelle immense di Piscinas sulla Costa verde nel cuore dell'Iglesiente. Come dimenticare poi le due isole nell'isola: Sant'Antioco e l'Isola di San Pietro con il suo borgo gioiello, Carloforte. È troppo complesso citare tutte le attrazioni costiere di questa parte di Sardegna. L'unico modo per conoscerli davvero è visitarle!



ROBERTO MURRONI
Branch Manager di Cagliari

Roberto Murrone

51 anni, nel 1994 a soli 22 anni inizio a lavorare con Alleanza Assicurazioni con il ruolo di produttore libero, sino ad arrivare al ruolo di Ispettore Principale quadri settore nel 2006 lavorando in diverse sedi nel Sud Sardegna. Nel 2006 accetto la proposta da una nuova Compagnia Eurizon Vita con il ruolo Area Manager con sede Cagliari. Nel 2009 accetto una nuova sfida con Cattolica Previdenza e nel 2015 inizio il percorso con il Broker Sheltia.



CONOSCIAMOCI MEGLIO

Oswaldo Manca

54 anni, nel 1996 inizio il percorso con Alleanza Assicurazioni con il ruolo di produttore Libero, nel 2006 in Eurizon Vita e nel 2009 con Cattolica Previdenza. Nel 2015 accetto la proposta con Sheltia e nel contempo cambio il mio ruolo da consulente previdenziale a un ruolo di gestione delle risorse umane: Team Manager.



OSVALDO MANCA

Federico Locci

49 anni, inizio il percorso in ambito assicurativo finanziario nel 2007 con Eurizon Vita con il ruolo di consulente previdenziale, per poi fare il salto di qualità nel 2009 con Cattolica Previdenza con il ruolo di Team Manager e consolidare la mia posizione nel 2015 con il Broker Sheltia con il ruolo di team manager dipendente, mi affascina il ruolo di gestore di risorse umane che ormai faccio con soddisfazione da 14 anni.



FEDERICO LOCCI

Alessio Farris

49 anni, inizio il percorso con Alleanza Assicurazioni nel 1996 con il ruolo di produttore libero, nel 2007 accetto la proposta dalla Compagnia Eurizon Vita, per poi, nel 2015, accettare il progetto Broker Sheltia, inizialmente con il ruolo di promotore assicurativo e da due anni con il ruolo di team manager.



ALESSIO FARRIS

Alessandro Orgiu

36 anni, ho iniziato il mio percorso lavorativo nel settore assicurativo e finanziario nel 2012 maturando esperienza, capacità e competenze in primarie società assicurative. Di giorno in giorno la convinzione dell'utilità sociale del nostro lavoro cresce continuamente e questo, mi spinge a provare a fare sempre meglio il mio lavoro. L'obiettivo è quello di migliorare, di anno in anno, la situazione finanziaria dei clienti avendo un ruolo centrale nella gestione dei loro patrimoni. Ho trovato in Sheltia le stesse convinzioni e obiettivi che cerco di trasmettere quotidianamente alla mia rete commerciale che, a mio parere, rappresenta la fortuna di ogni team manager. Mi ritengo un team manager fortunato. Grazie ragazzi



ALESSANDRO ORGIU

Vedo nell'immediato futuro dell'intermediazione, un modello business improntato sulla tecnologia. Anche la nostra società, nel 2022, ha fatto importanti investimenti con la firma OTP su tutta la modulistica pre-contrattuale Broker Sheltia.

Le priorità strategiche del settore assicurativo includono modelli di lavoro più flessibili e il mantenimento dell'equilibrio tra l'automazione e la necessità di mantenere il contatto umano con il cliente.

Oggi il cliente è sempre più esigente. Abbiamo tutti un obiettivo fondamentale, soddisfare le richieste dei clienti, soprattutto ora che i processi tecnologici sono in rapida ascesa, riducono i tempi e incrementano le aspettative di efficienza e velocità.

Dobbiamo sfruttare al meglio le nuove tecnologie, incrementando la presenza sui social media e studiando nuove strategie per acquisire clienti in un modo diverso.

Noi, come Broker Sheltia, alla luce di tutto ciò, abbiamo un obiettivo strategico: aumentare la personalizzazione della trattativa e, avendo così tante Compagnie a disposizione, abbiamo un bel vantaggio rispetto al mercato tradizionale, che lavora con i prodotti di una sola Compagnia!



APPROFONDIMENTO TRIMESTRE

Le prestazioni di assistenza garantite dall'INPS e dall'INAIL a copertura rischi biometrici (Il pilastro)

1° PARTE

Prestazioni previste dall'INPS

Decesso

In caso di morte del lavoratore viene erogata ai superstiti la cosiddetta prestazione indiretta, che prende il nome di pensione di reversibilità nel caso in cui il decesso riguardi un lavoratore già in quiescenza. L'importo dipende sia dal montante contributivo del lavoratore al momento del decesso (o dall'ammontare della pensione percepita al momento del decesso) sia dal grado di parentela del superstite (la prestazione non è erogata ad esempio a eventuali partner conviventi, e solo in misura ridotta a genitori o fratelli).

Aliquote di reversibilità

In relazione al reddito del coniuge, le percentuali di reversibilità potrebbero essere abbattute in misura maggiore

Se...	Superstiti beneficiari	%
Il coniuge è in vita	Coniuge senza figli	60
	Coniuge con figlio	80
	Coniuge con due o + figli	100
In assenza del coniuge ma i figli in vita	Un figlio	70
	Due figli	80
	Tre o più figli	100
In assenza di coniuge, ma genitore/i in vita...	Un genitore	15
	Due genitori	30
In assenza di coniuge, figli e genitori, ma...	Un fratello o sorella	15
Fratelli e sorelle in vita...	Due fratelli o sorelle	30
	Tre fratelli o sorelle	45
	Quattro fratelli e sorelle	60
	Sette fratelli o sorelle	100

Si tenga inoltre conto che, in relazione al reddito del beneficiario, le prestazioni indirette in caso di decesso ottenute sulla base delle percentuali riportate in tabella subiscono un abbattimento del 25% se il reddito è superiore a 3 volte il minimo annuo del Fondo pensioni lavoratori dipendenti (6.596,46 euro per il 2018), del 40% se superiore a 4 volte, del 50% se superiore a 5 volte.

Nel caso di decesso di un lavoratore in giovane età, la prestazione ai superstiti risulta del tutto inadeguata a far fronte alle conseguenze economiche dell'evento.

Nell'ipotesi di un quadro con moglie e un figlio a carico, un reddito annuo lordo di 50.000 euro che abbia avuto un'evoluzione dell'1,5%, la prestazione indiretta risulta strettamente dipendente dall'anzianità contributiva:

- con 5 anni di contributi circa 3.500 euro/anno netti (pari a circa l'11% del reddito netto)
- con 10 anni di contributi circa 6.400 euro/anno netti (pari a circa il 19% del reddito netto)
- con 20 anni di contributi circa 9.400 euro/anno netti (pari a circa il 28% del reddito netto)
- con 30 anni di contributi circa 14.600 euro/anno netti (pari a circa il 44% del reddito netto)
- con 40 anni di contributi circa 23.300 euro/anno netti (pari a circa il 70% del reddito netto)

Perdita permanente della capacità lavorativa

In questo caso l'INPS eroga due diverse tipologie di prestazione:

In caso di perdita totale della capacità di svolgere qualunque attività è prevista la pensione di inabilità, calcolata con le stesse regole della pensione di vecchiaia, aggiungendo al montante contributivo cumulato dal lavoratore al momento dell'evento una contribuzione figurativa per gli anni mancanti al raggiungimento del requisito anagrafico per la pensione di vecchiaia.

Si tratta di un trattamento pensionistico anticipato, inadeguato a far fronte alle conseguenze economiche di un evento di tale gravità. Per avere diritto alla prestazione occorre comunque un requisito minimo (5 anni di contribuzione di cui almeno 3 nel quinquennio precedente l'evento). Inoltre la prestazione non è cumulabile con l'eventuale prestazione INAIL erogata per lo stesso evento. La pensione di inabilità è esente da tassazione ed è reversibile. Se poi all'invalidità permanente totale si associa anche l'impossibilità di camminare in modo autonomo è previsto, in aggiunta, un assegno di accompagnamento di 500 euro mensili, subordinato però a stringenti requisiti reddituali.

Nell'ipotesi di un quadro con moglie e un figlio a carico, un reddito annuo lordo di 50.000 euro che abbia avuto un'evoluzione dell'1,5%, la pensione di inabilità risulta pari a circa 24.400 euro/anno netti (pari a circa il 74% del reddito netto).

In caso di perdita parziale (comunque non inferiore al 66%) della capacità di svolgere la propria attività, è previsto l'assegno di invalidità. Anche questa prestazione è subordinata allo stesso requisito minimo di 5 anni di contribuzione di cui almeno 3 nel quinquennio precedente l'evento. L'importo dipende esclusivamente dal montante cumulato al momento dell'evento, senza bonus contribuzione, dunque, specie durante i primi anni di lavoro, può risultare molto ridotto. Inoltre non è cumulabile con l'eventuale prestazione INAIL, non è reversibile e viene ridotto in presenza di redditi da lavoro.

Nell'ipotesi di un quadro con moglie e un figlio a carico, un reddito annuo lordo di 50.000 euro che abbia avuto un'evoluzione dell'1,5%, l'assegno di invalidità risulta pari a:

- circa 4.400 euro/anno netti con 5 anni di contributi
- circa 6.200 euro/anno netti con 10 anni di contributi
- circa 11.800 euro/anno netti con 20 anni di contributi
- circa 18.300 euro/anno netti con 30 anni di contributi
- circa 28.300 euro/anno netti con 40 anni di contributi



FLAVIO SESTILLI
Presidente AIBA

Cybersecurity. Vita digitale, rischio reale: siamo preparati a difenderci? I Broker AIBA accendono un faro sulla sicurezza cyber in ottica retail

Il 2022 è stato l'anno peggiore di sempre per la cybersecurity, con 2.489 incidenti gravi a livello globale, e l'Italia è stata una delle nazioni più colpite. Durante lo scorso anno, infatti, nel nostro Paese si è registrato il 7,6% degli attacchi totali, in netto incremento rispetto al 3,4% del 2021. E nell'83% dei casi si è trattato di un evento di tipo grave (fonte: Clusit).

Dati come questi sottolineano una volta di più come la sicurezza cyber sia, oggi più che mai, un tema centrale. Centrale per tutti: per le istituzioni, le imprese, ma anche – va detto – per le singole persone. Se infatti l'argomento della sicurezza informatica tende solitamente a essere affrontato dall'angolazione delle imprese, spesso è proprio dai comportamenti individuali, anche quelli in apparenza più "innocui", che transitano molti degli attacchi tanto ai nostri asset personali quanto alle organizzazioni.

In occasione dell'Assemblea annuale dello scorso 27 giugno, l'AIBA, Associazione Italiana dei Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni, ha organizzato un evento dedicato al rischio cyber, dedicando un focus specifico anche alla dimensione retail. In quella sede il Presidente di AIBA Flavio Sestilli ha condensato i messaggi chiave di cui l'associazione si fa portatrice e delineato le 3 componenti fondamentali di una copertura assicurativa del rischio cyber efficace.

"I comportamenti individuali sono alla base dei rischi tanto per le nostre vite digitali quanto per le aziende. Per questo è necessario che siano preparate istituzioni e imprese, ma anche le singole persone.

Occorre lavorare su più leve: sensibilizzazione, formazione, e insieme analisi e prevenzione del rischio. Vale per tutti, a cominciare da noi intermediari assicurativi: broker adeguatamente preparati e formati possono svolgere al meglio la loro funzione di consulenti verso il cliente, stimolare la domanda di soluzioni di protezione e quindi permettere a ciascuno di difendere al meglio i propri dati e i propri asset. Oggi una copertura cyber dovrebbe integrare almeno tre grandi aree di garanzia ormai fondamentali: un pronto intervento in caso di attacco; una copertura della responsabilità civile del nucleo familiare; e infine un rimborso delle spese necessarie per il recupero dell'identità personale e bancaria (pensiamo a documenti e conti correnti). Per le imprese sorgono poi necessità ulteriori quali, per esempio, la copertura della business interruption.

Come AIBA auspichiamo che il mercato assicurativo possa incrementare l'offerta attuale, che è ancora contenuta soprattutto per quanto riguarda l'ambito retail, e sviluppare sempre più soluzioni anche in un'ottica di servizio e assistenza, per affiancare e guidare chi ha subito un attacco nella risoluzione del problema.

Aggiungo che sarebbe importante che i contratti assicurativi avessero tutti un linguaggio comune, chiaro e condiviso: una terminologia chiara e riconosciuta, capace di definire in modo o adeguato i vari aspetti e rischi del tema, aiuterebbe i clienti, tanto le imprese quanto le singole persone, a trovare maggiori certezze e senso di sicurezza nella polizza cyber, sostenendo la costruzione di un necessario rapporto di fiducia nei confronti del mercato assicurativo.

Noi siamo pronti a lavorare con le compagnie e con tutti gli stakeholder per contribuire a rendere le nostre vite digitali più protette."



Associazione
Italiana Brokers
di Assicurazioni
e Riassicurazioni



Da sinistra: Camilla Trusendi, Sara Accomando, Gianluigi Usai, Alberto Maria Maturi, Luca Valsecchi, Matteo Tentorio, Ramon Farina

Si è svolta giovedì 25 maggio nella splendida cornice di Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana, la tredicesima edizione dei Le Fonti Awards.

Il prestigioso riconoscimento ha visto salire sul palco a ritirare il premio gli studi legali, i professionisti, le imprese e le assicurazioni che nell'ultimo anno si sono distinti per gli alti livelli di eccellenza, la leadership, l'innovazione e la competitività.

La premiazione è stata condotta da Manuela Donghi, Head of Summit TV e Valentina Buzzi, anchor di Le Fonti TV, l'emittente punto di riferimento nel panorama dell'informazione finanziaria, economica e giuridica che vanta una community fidelizzata di oltre 10,5 milioni di persone in oltre 125 paesi.

CATEGORIA INSURANCE

Gian Maria Mossa (Banca Generali) ha ottenuto il titolo di Ceo dell'Anno Protezione dei Patrimoni, mentre Alleanza Assicurazioni ha trionfato come Progetto dell'Anno Innovazione Settore Assicurativo. C.C.A. Centro Canciani Assicurazioni si è aggiudicata il premio di Eccellenza dell'Anno Gestione e Sviluppo Prodotti Assicurativi Settore Trasporto Merci e Previnet quello di Eccellenza dell'Anno Innovazione & Outsourcing Insurance Servizi Amministrativi e Informatici. **A Sheltia è andato un riconoscimento come Eccellenza dell'Anno Insurance & Leadership Promozione e Intermediazione Assicurativa.**



Le nuove Sedi

Ufficio di Ostia

A fine aprile hanno iniziato a collaborare con noi **Alina Andreea Panait** e **Mirko D'Angelo**, manager provenienti dal settore, con loro altri 4 promotori per sviluppare un territorio così importante ai pressi di Roma. L'obiettivo è quello di creare in tempi brevi una filiale strutturata.



Ufficio di Frosinone

In maggio è stato aperto un coworking a **Ceccano**, in prossimità di Frosinone. Alla guida di questa nuova realtà c'è **Mariano Cipriani**, uomo espertissimo nel panorama assicurativo vita. Insieme a **Roberto Cipriani** hanno l'obiettivo di creare un polo di collaboratori in un territorio, quello della Ciociaria, che è stato sempre sensibile al risparmio e alla tutela delle persone.



Benvenuti in Sheltia

Elenco degli iscritti alla sezione E del RUI, aggiornato al trimestre 1 aprile - 30 giugno 2023.

NOMINATIVO	FILIALE
Marco Domenici	LECCO
Alfonso Silvestri	SALERNO
Enrico Squarzina	LECCO
Francesco Lai	SASSARI
Giuseppe Cetera	MILANO
Mariano Cipriani	FROSINONE
Roberto Cipriani	FROSINONE
Alina Andreea Panait	OSTIA
Germana Galanti	OSTIA
Simone Lorenzo Bonetti	MILANO
Luca Clemente	MILANO
Giorgio Giacomo Bianchi	MILANO
Salvatorangela Coga	SASSARI
Giorgia Fenu	NUORO
Daniele Pinna	NUORO
Lidia Maria Soltez	OSTIA
Valentina Citti	OSTIA
Gabriele Sanna	SASSARI
Silvia Mattu	SASSARI

NOMINATIVO	FILIALE
Lucia Isola	SASSARI
Amanda Antonietta Macioce	SASSARI
Alessandro Dessì	CAGLIARI
Carla Panu	SASSARI
Fabio D'Antonio	PESCARA
Simone Russi	PESCARA
Mirko D'Angelo	ROMA
Mattia Bulgari	LECCO
Michele Angioi	NUORO
Marzia Goffi	SASSARI
Francesco Scarpino	MILANO
Cristina Tosetti	MILANO
Fabio Dell'Oro	LECCO
Marcello Pozzati	SASSARI
Matteo Buttau	NUORO
Roberto Melone	SASSARI
Manuela Placidi	ROMA
Luca Manca	MILANO

FABIO
DELL'ORO



MATTIA
BULGARI



ALESSANDRO
DESSI



LIDIA
SOLTEZ



VALENTINA
CITTI





PILLOLE di GLOSSARIO

Benchmark

Il benchmark, o parametro di riferimento, è comunemente utilizzato per confrontare la performance di un fondo comune, costruito facendo riferimento a indici elaborati da soggetti terzi e di comune utilizzo. Il benchmark, la cui indicazione è per l'Italia un'informazione obbligatoria da inserire nel prospetto informativo, ha l'obiettivo di consentire all'investitore una verifica facile del mercato di riferimento - e quindi del potenziale livello di rischio/rendimento- in cui il fondo si trova ad operare, oltre che fornire un'indicazione del valore aggiunto in termini di extra-performance della gestione. I benchmark più utilizzati sono rappresentati dai principali indici borsistici, come il Mibtel, l'indice MSCI Europe o il Dow Jones Industrials.

Risparmio Gestito

L'industria del Risparmio gestito può essere intesa come l'insieme delle persone o enti che generano risparmio (risparmiatori) e delle società che gestiscono i fondi raccolti (società di gestione del risparmio e altri intermediari). Il Testo Unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria autorizza alla gestione dei patrimoni le Società di Gestione del Risparmio (SGR), le Società di Intermediazione Mobiliare (SIM) e le banche. Il disciplinato svolgersi delle operazioni è monitorato da organi di controllo preposti per legge.

Diritto di recesso

Il diritto di recesso è la possibilità che viene data al contraente di una polizza di decidere di sciogliere il vincolo contrattuale con la Compagnia assicurativa. Nel farlo, il contraente dovrà seguire i termini e le modalità espresse nel contratto stipulato con la Compagnia stessa.

Critical illness (o Dread disease)

Assicurazioni che coprono le necessità derivanti dal verificarsi di una delle gravi malattie tassativamente previste in polizza (infarto, cancro, cecità, ictus, insufficienza renale, ecc.) con il pagamento di un capitale prefissato.

DIP Vita

È il documento informativo precontrattuale redatto in forma standardizzata per i prodotti vita di "puro rischio" per i quali il pagamento del capitale avviene esclusivamente se si verifica l'evento assicurato. I prodotti vita definiti di "puro rischio" non hanno natura finanziaria e per questi prodotti non è, quindi, previsto il KID. Ne è un esempio l'assicurazione temporanea caso morte. Il Dip Vita contiene informazioni essenziali sul prodotto, quali, ad esempio, sulla tipologia di rischio assicurato, sulle principali esclusioni e sui limiti della copertura assicurativa, sulle modalità di pagamento del premio.

Invalidità permanente

Perdita definitiva ed irrimediabile, totale o parziale, della capacità dell'assicurato di svolgere un qualsiasi lavoro proficuo ovvero di svolgere la propria specifica attività lavorativa.

Il 2022 è stato l'ottavo anno di operatività di Sheltia e si è chiuso con numeri tutti in netta progressione.

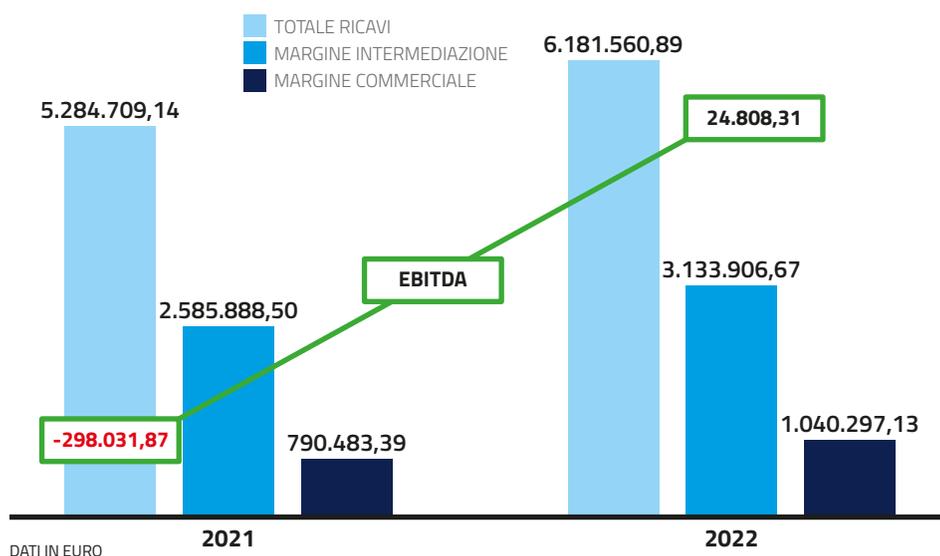
I ricavi, costituiti sia dalle provvigioni d'acquisto e d'incasso sia dal management fee e dalle advisory fee, hanno raggiunto gli Euro 6,5 milioni, con una crescita di oltre il 21% sul 2021. Unica nota stonata il valore delle provvigioni stornate dalle compagnie su riscatti e insoluti che è cresciuto del 400%, a Euro 0,3 milioni.

Complessivamente, quindi, i ricavi netti si sono attestati a Euro 6,2 milioni (+ 17% sul 2021).

Il margine d'intermediazione, al netto delle provvigioni ed altre integrazioni corrisposte alla rete di distribuzione, è aumentato a Euro 3,1 milioni, con un incremento del 21%.

Anche il **margine commerciale**, dopo aver speso tutti i costi relativi alla gestione della rete – stipendi, MBO, costi di funzionamento delle filiali e spese commerciali per complessivi Euro 2,1 milioni – ha superato Euro 1 milione, con una crescita del 31% sull'anno precedente.

Infine, l'**EBITDA** – che è il risultato che esprime la redditività della società dopo aver speso anche tutti i costi generali – è risultato per il primo anno positivo!

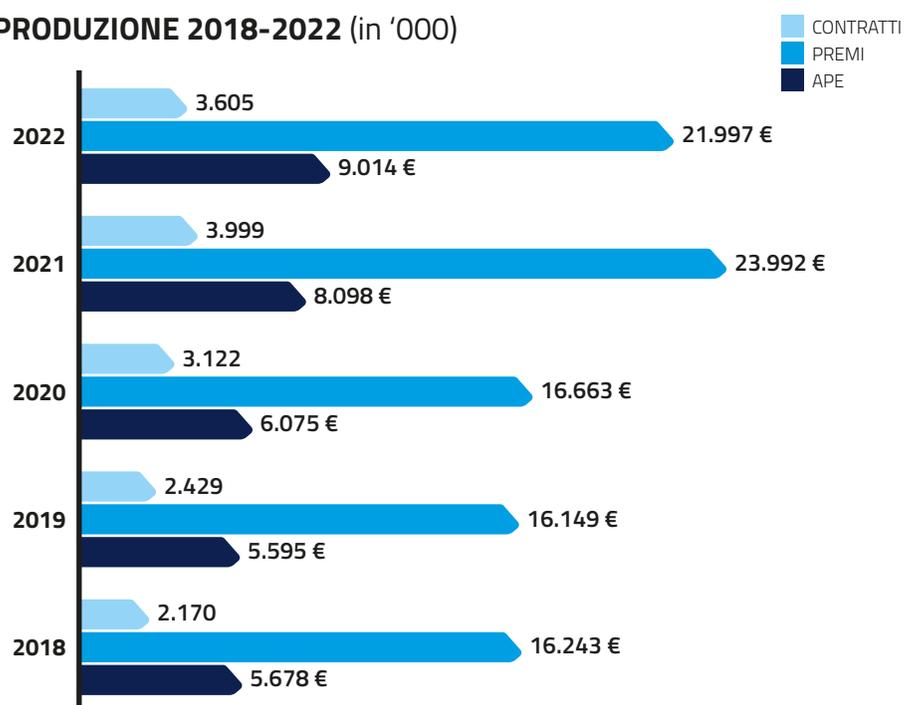


DATI IN EURO

	2021	2022	22/21	22/21%
Totale ricavi	5.284.709,41€	6.181.560,89 €	896.851,75 €	17,0%
Margino intermediazione	2.585.888,50	3.133.906,67 €	548.018,17 €	21,2%
Margine commerciale	790.483,99 €	1.040.297,13 €	249.813,74 €	31,6%
EBITDA AZIENDA	-298.031,87 €	24.808,31 €	322.840,18 €	108,3%

Tali risultati sono stati resi possibili grazie alla **produzione intermediata**, che ha toccato i **22 milioni di premi**, pari ad Euro **9 milioni di APE**, in crescita dell'11% sul 2021.

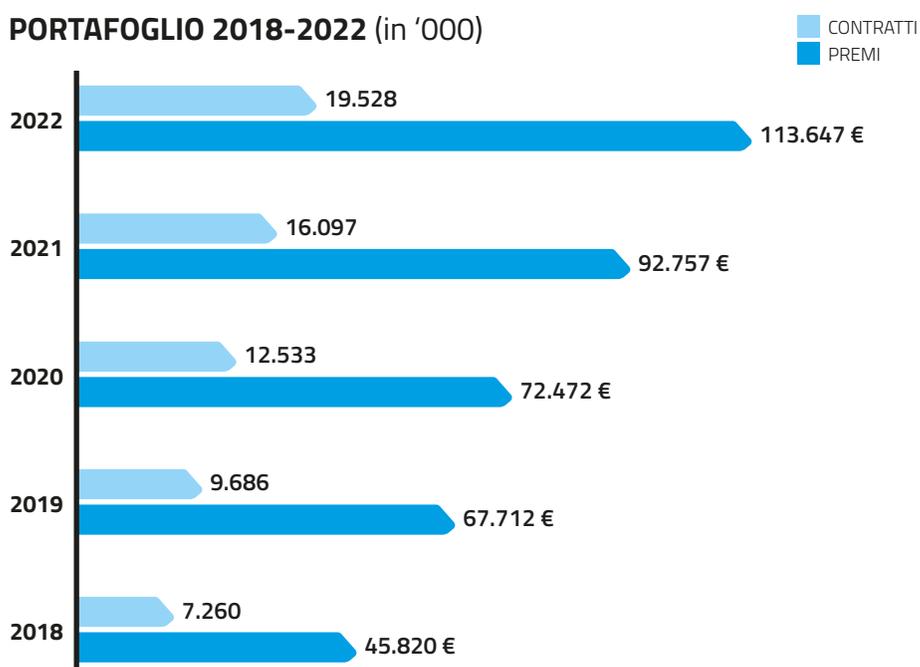
PRODUZIONE 2018-2022 (in '000)



Anche il **portafoglio assicurativo** ha raggiunto gli Euro **113,6 milioni**, con una crescita del 22% sul 2021.

Dal punto di vista patrimoniale si sono rafforzati gli indici di solidità con un incremento del rapporto tra mezzi propri (inclusi i fondi accantonati) e capitale investito dal 47% al **52%** e un indice di tesoreria primario cresciuto dal 73% ad oltre il **75%**.

PORTAFOGLIO 2018-2022 (in '000)





Durante tutta la vita lavorativa noi accantoniamo una parte del nostro reddito allo scopo di avere un introito periodico anche quando saremo troppo anziani per lavorare.

Questi accantonamenti fatti durante la nostra vita lavorativa, sono essenzialmente di tre tipi, i 3 pilastri su cui si regge tutto il sistema pensionistico:

- il **primo pilastro** sono gli accantonamenti obbligatori per legge, che vengono prelevati direttamente in busta paga e versati allo stato, stato che poi provvederà a erogare la pensione pubblica;
- il **secondo pilastro** sono gli accantonamenti fatti volontariamente dal lavoratore in accordo e con il contributo del datore di lavoro; si tratta di una forma di retribuzione differita, soldi che vengono versati in un fondo pensione di categoria, o in un fondo pensione aziendale, o nel tfr; soldi che ci verranno restituiti nella liquidazione o come pensione integrativa;
- il **terzo pilastro** infine sono gli accantonamenti fatti volontariamente dal singolo, a prescindere dalla sua situazione lavorativa o dai contributi del datore di lavoro; assumono normalmente la forma di versamenti a un fondo pensione privato e vengono restituiti come capitale o come rendita periodica direttamente dal fondo.

In Italia il primo pilastro è gestito per la quasi totalità dei lavoratori dall'**INPS, l'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale**. Se andiamo a vedere la busta paga vediamo che una parte importante della nostra retribuzione, il 10% circa, viene trattenuta alla fonte. Una parte ancora più consistente, il 25% circa, viene versata direttamente all'INPS dal nostro datore di lavoro senza essere evidenziata in busta paga. La somma delle due componenti arriva al 35% circa della retribuzione lorda⁽¹⁾.

Sul sito dell'INPS è possibile consultare il proprio estratto conto contributivo⁽²⁾. Stranamente questo estratto non riporta il totale dei contributi versati, ma solo la base di calcolo, cioè la retribuzione annua lorda per ciascun anno. Applicando a questa le aliquote di cui sopra è immediato vedere che il cumulo dei contributi versati anno dopo anno assomma ad una cifra importante.

Ora, dove sono tutti questi soldi?

La prima e più importante cosa da sapere e da capire è che questi soldi non sono da nessuna parte, non in un conto corrente, non sono in un fondo, non sono investiti in immobili o in terreni. L'INPS li ha spesi, mese per mese, per pagare le pensioni a chi è già in pensione.

Infatti il sistema pensionistico italiano è un sistema cosiddetto a ripartizione, per cui i versamenti contributivi dei lavoratori attivi vengono usati mese per mese per pagare i pensionati e nulla rimane in cassa⁽³⁾. Tanto entra, tanto esce.

IL PRIMO PILASTRO - PARLIAMO DI PENSIONI

Ma allora, quando saremo noi a smettere di lavorare, quanto prenderemo di pensione? E l'INPS avrà abbastanza soldi per pagarci?

Rispondere alla prima domanda è abbastanza semplice. Sempre sul sito INPS c'è una sezione dedicata alla simulazione della pensione futura. Il simulatore parte dai contributi effettivamente versati, svolge i complessi calcoli attuariali necessari e ci fornisce una proiezione di quanto sarà la nostra pensione⁽⁴⁾. Ovviamente questa simulazione riflette l'attuale stato delle leggi e in particolare si basa sull'assunzione implicita che l'INPS raccolga sempre, mese dopo mese e anche in futuro, abbastanza contributi per coprire il pagamento delle pensioni.

Tuttavia perché ciò avvenga nella realtà si deve verificare una serie lunga di condizioni:

1. ci deve essere un numero adeguato di lavoratori attivi che versano contributi;
2. l'importo dei contributi versati deve essere sufficientemente elevato, cosa che a sua volta dipende dalla retribuzione e dalla aliquota contributiva applicata ai lavoratori attivi;
3. non ci devono essere troppi pensionati da pagare, numero che a sua volta dipende dalla età in cui si va in pensione e dalla durata della vita media;
4. l'importo medio della pensione non deve essere troppo elevato.

Non occorre essere attuari o demografi per capire che è praticamente impossibile intervenire sui fattori demografici, sul numero di lavoratori attivi e sulla durata della vita media⁽⁵⁾. Molto difficile anche intervenire sulla base imponibile, cioè sulla retribuzione media.

Quindi per mantenere l'equilibrio pensionistico il legislatore dovrà necessariamente intervenire sulle tre variabili che sono effettivamente sotto il suo controllo: aumentare i contributi⁽⁶⁾ oppure alzare l'età pensionabile oppure ancora diminuire l'importo delle pensioni. Più probabilmente sceglierà una combinazione delle tre cose e lo farà gradualmente, in modo da non inserire troppi scalini e scalonari.

Qualsiasi combinazione di fattori venga scelta è però certo che la simulazione INPS dovrà essere rivista alla luce delle nuove disposizioni e dovrà essere rivista quasi certamente al ribasso.

Questo è il primo pilastro in Italia.

1. I contributi dovuti all'INPS variano leggermente in funzione di vari parametri quali: l'attività aziendale, le dimensioni dell'azienda, la qualifica del lavoratore, ecc. ad esempio in una azienda industriale con più di 50 dipendenti l'aliquota contributiva per un impiegato è del 38,85% di cui 9,49% a carico del dipendente; per ulteriori esempi si veda qui: <https://www.kitech.it/aliquote-contributive-INPS.aspx>
2. Occorre innanzitutto iscriversi al sito www.inps.it; poi accedere alla sezione MyInps e dal menu a sinistra selezionare Fascicolo previdenziale > Consultazione estratto conto unificato; ecco in bell'ordine le nostre retribuzioni annuali dall'inizio della nostra vita lavorativa da cui si possono calcolare i contributi versati;
3. Ad esempio l'ultimo bilancio disponibile dell'INPS riferito all'anno 2020 ci dice che l'istituto ha avuto entrate contributive per circa 373 miliardi di euro e uscite per prestazioni istituzionali di 374 miliardi <https://www.inps.it/dati-ricerche-e-bilanci/bilanci-rendiconti-e-flussi-finanziari/rendiconti-generalis-anno-2020-pagina-17>
4. Dopo essere entrati nella sezione MyInps conviene usare la barra di ricerca e cercare "la mia pensione futura"; il servizio che interessa è il primo che viene proposto fra i risultati
5. il MEF ministero dell'economia e della finanze pubblica periodicamente previsioni demografiche sull'andamento della popolazione italiana, basate su ipotesi di natalità, di immigrazione e di mortalità; nel 2040, fra soli 18 anni, ad esempio il MEF prevede che in Italia ci saranno circa 19 milioni di persone ultra-65enni e circa 30 milioni di persone in età lavorativa, nella fascia dai 20 ai 64 anni; a legislazione vigente, questo significa che ogni lavoratore attivo dovrebbe versare contributi sufficienti a pagare due terzi della pensione a un pensionato, https://www.rgs.mef.gov.it/_Documenti/VERSIONE-I/Attivit--i/Spesa-soci/Attivita_di_previsione_RGS/2021/Rapporto-n.-22-Nota-Aggiornamento_28122021.pdf - tabella riassuntiva a pagina 43
6. la spesa italiana per pensioni è pari al 15,8% del PIL (dato 2018), la seconda più alta dei paesi OCSE; la media è del 12,7%; https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Social_protection_statistics_-_pension_expenditure_and_pension_beneficiaries.

CAGLIARI



MILANO



MILANO



OBBIETTIVO

- 1. Creare il business del fondo di Fonderia (Fondo) prima di partire il processo di nuovo prodotto, senza soddisfare le esigenze del cliente nell'interesse di investimenti a medio termine.
- 2. In particolare, il risultato di riferimento è il risultato di gestione e ritorno di rendita che deriva da un certo investimento a medio termine per un periodo di 12 mesi (ad esempio, il risultato di gestione di un fondo).
- 3. La performance degli investimenti come Fondamentali, storica e futura, è dedicata alla mitigazione del rischio di perdita prima di un'operazione di uscita dal mercato della azienda (ad esempio).



ROMA



ROMA



SASSARI



EVENTI & SPONSORIZZAZIONI



Evento teatrale a Catania

L'evento oggetto della sponsorizzazione ha avuto luogo il presso il Teatro Ambasciatori, uno dei più importanti teatri di Catania dedicato alle rappresentazioni di manifestazioni che coinvolgono un vasto pubblico eterogeneo.

Oggetto dello spettacolo era l'opera "La Bella e la Bestia" (rinominata "La rosa incantata") vista in chiave Disney con i relativi personaggi ben interpretati e magistralmente abbiati, come potete ben vedere dalle foto allegate.

Caratteristica saliente dello spettacolo è stato il non limitarsi ad utilizzare il palco come unico luogo di rappresentazione, bensì l'usufruire più volte dell'intera sala per la recita degli attori, compresa la barcaccia di destra come sede stabile della famosa "Rosa" e la platea per l'entrata in scena o l'uscita di uno o più attori.

Notevole la coreografia con utilizzo anche di effetti pirotecnici e di "cascate di bolle di sapone" sul pubblico. L'ente organizzatore ha già provveduto a fornirci un nutrito elenco di potenziali clienti.



Lario Fighters LECCO

Manifestazione sportiva targata Lario Fighters (associazione sportiva di combattimento) presso il palazzetto a Sorico un piccolo comune in provincia di Como.

Il numero di persone presenti tra il pubblico è stato circa di 250, mentre il numero di atleti iscritti alla manifestazione era di 140, numero ridotto rispetto alle previsioni causa altra manifestazione organizzata a Milano.

L'evento è andato molto bene, in quanto abbiamo suscitato interesse e ottenuto una decina di nominativi tra il pubblico.

L'evento si riproporrà in altre sedi Dove noi di Sheltia siamo stati invitati a Titolo gratuito per proseguire questa collaborazione in una giornata di sport e divertimento.



Evento sportivo Nuoro

La società di pallamano di Nuoro, ha organizzato come ogni anno un mini torneo internazionale con squadre della Corsica, sia maschile che femminile, il tutto è stato fatto in un fine settimana, partendo dal venerdì con chiusura alla domenica. Sugli spalti ci saranno una media di 200 persone al giorno. Il tutto era a carico della società Nuorese HAC che ha come allenatore delle giovanili, Roberto Deiana, uno che ha allenato in serie A, che ha vinto titoli nazionali e che ha lanciato diverse giocatrici della nazionale Italiana di pallamano.

Come Sheltia a turno siamo stati presenti tutti i giorni della manifestazione, cercando di promuovere il nostro lavoro nel territorio.



Quartu Sant'Elena

Sheltia si è occupata di sponsorizzare l'evento "Talenti in Passerella" organizzato dal Rotaract Club Quartu Sant'Elena Margine Rosso.

Il ricavato della serata verrà devoluto al progetto "Come essere a casa" che da anni ormai si occupa di migliorare le condizioni dei pazienti nei reparti più svantaggiati degli ospedali della Sardegna, mediante l'acquisto di apparecchiature che miglioreranno la qualità di vita all'interno degli stessi.

Sheltia è stata presente all'evento con i nostri consulenti Filippo Sedda, Francesco Manca e Laura Monni.

Roma

Le due giornate di gara nazionale di danza secondo noi hanno avuto esito positivo.

Abbiamo iniziato un dialogo con 4 scuole di danza e alcuni contatti con gli atleti impegnati nelle gare.



ESG • OASI DELLA BIODIVERSITÀ

La tecnologia come strumento di tutela della biodiversità grazie alla climate tech 3Bee

La perdita di biodiversità è una delle emergenze più urgenti a cui dobbiamo far fronte oggi. Negli ultimi anni infatti, la biodiversità del nostro pianeta sta scomparendo a un ritmo allarmante: l'ISPRA ha recentemente confermato questo calo, infatti il 9% di api e insetti impollinatori sono a rischio estinzione, una situazione aggravata dal riscaldamento globale.

In questo contesto si inserisce **3Bee**, la climate tech company **leader nella tutela della biodiversità tramite la tecnologia**. 3Bee utilizza l'ape come fondamentale bioindicatore raccogliendo e interpretando i dati attraverso sistemi proprietari innovativi per monitorare la salute delle api, degli impollinatori e la loro connessione con gli ecosistemi. **Attraverso un approccio tecnologico**, dal 2017 la climate tech sta continuamente lavorando con i suoi partner per promuovere un cambiamento positivo nella tutela della biodiversità, cercando di invertire la tendenza negativa soprattutto negli ultimi anni anche per effetto dell'antropizzazione e del cambiamento climatico.

La rigenerazione è il primo e fondamentale valore dell'approccio di 3Bee. Nell'ultimo anno, la climate tech company collaborando con i suoi coltivatori di biodiversità è riuscita a mettere a dimora e crescere **oltre 50.000 alberi nettariferi in 18 regioni italiane**, creando **oltre 200 Oasi della biodiversità**. Di questi sforzi, che pongono la rigenerazione al centro dell'azione di 3Bee, beneficiano **oltre 800 milioni di impollinatori**. Il secondo pilastro dell'approccio di 3Bee è l'uso avanzato della tecnologia per il **monitoraggio** continuo e la **protezione della biodiversità**. Fra i vari sistemi che 3Bee ha ideato e utilizza per contribuire alla salvaguardia del pianeta attraverso il costante monitoraggio tecnologico ricordiamo Flora, Spectrum, Hive-Tech e Polly X.

- **Flora** è il sistema di analisi dell'Indice di Vegetazione a Differenza Normalizzata (NDVI), basato sull'utilizzo di dati satellitari ad alta risoluzione - **in collaborazione con ESA** (European Space Agency) - che permettono di valutare in maniera precisa e puntuale la diversità floreale presente in un'area.
- **Spectrum**, è invece il sistema di **analisi dei suoni ambientali** tramite il quale è possibile rilevare e classificare la biodiversità presente in un'area e identificare la presenza di specie specifiche come api, insetti impollinatori e uccelli.
- **Hive-Tech**, è il sistema che consente di **analizzare lo stato di salute e di "fame" delle api**, ma anche la presenza di biodiversità circostante.
- **Polly X**, è invece il **rifugio per api solitarie** (osmie) che acquisisce e monitora la qualità dell'aria, raccogliendo dati essenziali sulla presenza di metalli pesanti, pesticidi e PM presenti in atmosfera.

Grazie a questi sistemi innovativi 3Bee è in grado di fornire soluzioni tecnologiche per la tutela della biodiversità, attivandosi in prima linea nella rigenerazione degli ecosistemi e fungendo da **partner scientifico rapido e autorevole** per una community di oltre 500 aziende. 3Bee sta attualmente lavorando in ottica di **internazionalizzazione**, per portare le sue tecnologie di monitoraggio - ormai comprovate in Italia - anche all'estero, in particolare in Francia, Germania e Spagna.

Il terzo pilastro che guida l'intera attività di 3Bee è la promozione all'educazione e alla **sensibilizzazione** dei temi legati alla biodiversità, che si realizza su più piani al fianco di una community di **scuole, enti e imprese** virtuose. Tra queste, anche Sheltia ha deciso di impegnarsi nella tutela della biodiversità con un progetto misurabile: **l'Oasi della Biodiversità di Sheltia** è situata in Sardegna, con un alveare di biomonitoraggio che andrà a osservare lo stato di salute di oltre 300.000 api. Grazie alla tecnologia 3Bee Hive-Tech, andremo a monitorare parametri ambientali utili ad analizzare la biodiversità circostante e la salute degli insetti impollinatori. Chiunque può contribuire a popolare l'Oasi di Sheltia attraverso l'adozione di ulteriori parti di alveare per monitorarne lo sviluppo o tramite la **messa a dimora di alberi nettariferi**. Inoltre, sulla pagina web dell'Oasi è possibile consultare la mappa e monitorare i risultati d'impatto ambientale ottenuti grazie al progetto.



