



PRIMO PIANO

Fpa, l'appello di Pavanello

All'indomani della decisione dello Sna di non aderire al piano di salvataggio del commissario Ermanno Martinetto, dall'ex presidente del Fondo pensione agenti, Francesco Pavanello arriva "un accorato appello ai vertici del sindacato al quale sono iscritto". In una lettera inviata lo scorso 19 settembre a tutto lo Sna e "a tutti gli agenti in attività e in pensione", l'ex presidente di Fpa scrive che il piano di equilibrio del commissario "è l'unico percorribile per la sopravvivenza del nostro fondo pensione". Nella lettera si osserva come i tempi per una "ulteriore e più accorta riflessione" siano ormai diventati strettissimi: in questo momento "il pericolo della liquidazione coatta del fondo non è mai stato così vicino", sottolinea Pavanello aggiungendo che Martinetto, presentando la sua relazione alla Covip "non potrà che segnalare il fallimento del tentativo intrapreso, con il rischio concreto dell'avviamento della procedura di liquidazione coatta amministrativa". Pavanello si dice convinto del fatto che "soluzioni diverse non sono ragionevolmente praticabili", e pertanto rivolge il suo appello "a tutti coloro che condividono" la sua posizione a fare pressione sui "vertici del nostro sindacato perché venga riesaminata la posizione assunta nei confronti del piano di equilibrio presentato". Per leggere la news completa clicca qui.

B.M.

RISK MANAGEMENT

Property, un mondo sottoassicurato

A livello globale, nell'ultimo decennio il 70% dei danni da catastrofi naturali alle proprietà non risultava coperto da polizze. Nei Paesi emergenti le perdite non assicurate sarebbero addirittura superiori all'80%. Secondo l'ultimo rapporto Sigma di Swiss Re, questo gigantesco gap di protezione rappresenta una sfida crescente

Negli ultimi dieci anni, il valore complessivo dei danni *property* in tutto il mondo, a seguito di catastrofi naturali, è stato pari alla cifra colossale di 1,8 trilioni di dollari. Di questi solo circa il 30% era assicurato. A conti fatti, ciò significa che il gap complessivo di copertura assicurativa è stato di 1,3 trilioni di dollari. I dati sono stati elaborati da **Swiss Re** nel suo ultimo *studio Sigma*, *sottoassicurazione dei rischi patrimoniali: un gap da colmare*.



© Vladimir Melnikov - Fotolia.com

Secondo il riassicuratore elvetico il deficit di penetrazione di coperture assicurative nell'ambito *property* è una vera e propria sfida globale. Il gap di protezione del patrimonio, in particolare per quanto riguarda i rischi di catastrofi naturali, è aumentato costantemente negli ultimi 40 anni, nonostante il significativo aumento dei pagamenti di sinistri in questo arco di tempo. "Con lo sviluppo economico e la continua urbanizzazione, specialmente nei Paesi emergenti - osserva Swiss Re - il valore globale dei patrimoni rischia di sorpassare quello dell'acquisto di polizze assicurative".

UN DIVARIO DA COLMARE

Per spiegare il gap protettivo dovuto alla sottoassicurazione nel *property*, Swiss Re non ha solo analizzato i dati storici, ma ha anche stimato il potenziale globale di perdita attraverso l'utilizzo di tre principali rischi di catastrofi naturali: terremoti, inondazioni e tempeste. "Eventi di bassa probabilità, come ad esempio grandi uragani o terremoti, possono non apparire nei dati storici recenti e, pertanto, i modelli di perdita forniscono una visione più completa", spiega lo studio Sigma, portando come esempio il caso della Florida in cui, negli ultimi dieci anni non ci sono stati grossi uragani, sebbene continui a sussistere un rischio molto elevato di questi fenomeni.

Ipotizzando una media di perdite annuali dovute alle catastrofi, secondo i modelli di Swiss Re, la lacuna di protezione risulta essere pari a 153 miliardi di dollari ogni anno. In termini assoluti, gli Stati Uniti, il Giappone e la Cina rappresentano più di metà di questo gap, con un deficit di assicurazione combinato pari a 81 miliardi di dollari. Nei mercati emergenti, in media, tra l'80 e il 100% delle perdite economiche non sono assicurate, il che potrebbe scaricare significativamente le risorse delle economie minori e più vulnerabili.

(continua a pag. 2)

SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio [clicca qui](#)

(continua da pag. 1)

Come osserva il capo economista di Swiss Re, **Kurt Karl**, "la più grande estensione di sottoassicurazione si trova nelle tre maggiori economie al mondo. La gran parte di questo gap, negli Usa e in Giappone, proviene dal rischio terremoti. Ci sono aree di concentrazione del valore patrimoniale in entrambi i Paesi – spiega Karl – dalle quali una gran parte non è assicurata contro il rischio sismico, nonostante la frequenza relativamente elevata di eventi sismici". In Cina invece, le principali minacce sono rappresentate dalle inondazioni nelle grandi zone industriali, con alta densità di popolazione e grandi valori patrimoniali.

NON SONO CATASTROFI NATURALI

Lo studio di Swiss Re parla anche "rischi patrimoniali generali": incendi, danni provocati dall'acqua, furti. Molti Paesi sono sottoassicurati su questo fronte rispetto ad altri Paesi con simili livelli di reddito. Prendendo i Paesi più assicurati come punto di riferimento per i meno assicurati, lo studio incontra un significativo gap di protezione pari 68 miliardi di dollari. Molte tra le nazioni sottoassicurate sono economie emergenti ad alta crescita: gran parte del patrimonio non assicurato riguarda rischi recentemente emergenti, come il rischio interruzione dell'attività o il cyber risk.

Sommando il numero di rischi patrimoniali provocati dall'uomo al modello delle perdite riguardanti le catastrofi naturali, Swiss Re ha individuato un gap di protezione patrimoniale pari a 221 miliardi di dollari per anno.

DAGLI STRUMENTI ANALITICI A NUOVI PRODOTTI

Esistono diversi motivi che spiegano la sottoassicurazione e includono fattori come la percezione del rischio, la conoscenza delle assicurazioni, l'accessibilità alle coperture, la dipendenza di aiuti governativi post-sinistro, la mancanza di fiducia nelle assicurazioni.

"Determinati rischi, come una catastrofe naturale estrema, il terrorismo, il rischio di interruzione attività o il cyber risk, possono sfidare i limiti dell'assicurabilità", sottolinea Swiss Re aggiungendo che "la sfida per l'industria assicurativa è focalizzarsi sulle necessità di coloro che si trovano totalmente senza assicurazioni, o insufficientemente assicurati. Colmare una lacuna di sottoassicurazione esige che l'industria continui a sviluppare dati e strumenti analitici per monitorare lo scenario in costante evoluzione dei nuovi rischi, non solo per quanto riguarda le catastrofi naturali, ma anche quei rischi che sono più difficili da quantificare, come ad esempio il terrorismo, gli attacchi informatici e i rischi di interruzione della catena dei fornitori". Per fare ciò occorre lavorare sull'innovazione di prodotti, di processi e di distribuzione. "Le assicurazioni – conclude lo studio Sigma – non possono agire da sole. Hanno bisogno di un ambiente di regolamentazione favorevole, di informazioni e, in casi specifici come quello del rischio terrorismo o in aree di rischio come le inondazioni, hanno anche bisogno di un coinvolgimento dei governi per aumentare la capacità di copertura".

Beniamino Musto



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2015-42409. Marzo 2015.

TOWERS WATSON 

MERCATO

Eiopa, per le compagnie resta alto il rischio di mercato

In un contesto di tassi d'interesse che continuano a essere al minimo storico, sarà sempre più difficile trovare asset appetibili per il business assicurativo

L'ambiente di rischio nel quale si muove il settore assicurativo resta impegnativo. Il rischio di mercato rimane quello principale per le assicurazioni. La posizione di liquidità del settore è tuttavia migliorata. Questa la premessa di **Eiopa** che ha appena pubblicato il proprio *Risk dashboard* sul secondo trimestre 2015.

I rischi di mercato si sono materializzati nel mese di agosto a seguito dell'alta volatilità delle piazze finanziarie, che riflettono l'incertezza sulla crescita economica in Cina e in altre economie

vestimenti per gli assicuratori. Eiopa, tuttavia, plaude alle mosse attuate dalle compagnie per far fronte a queste criticità: cioè efficaci politiche di sottoscrizione combinate con un taglio dei costi che hanno generato un effetto positivo sul rendimento del capitale. Sotto il profilo della redditività, le compagnie dovranno essere molto attente perché i rendimenti sono vicini al loro livello più basso mai toccato, e trovare asset appetibili per il business assicurativo diventa sempre più difficile.



emergenti. Tuttavia, l'esposizione degli assicuratori europei verso la regione Asia-Pacifico è complessivamente modesta e limitata principalmente a grandi gruppi assicurativi internazionali. L'Unione Europea è stata colpita meno dalle turbolenze del mercato azionario, quindi l'ambiente di bassi tassi di interesse rimane il rischio principale per le imprese del Vecchio Continente.

Nel complesso, le condizioni macroeconomiche sono definite "in leggero miglioramento", ma resta forte l'incertezza per la stabilità dei mercati finanziari in un ambiente comunque ancora fragile a livello globale. In questo contesto, però, l'indebitamento sovrano è destinato ad aumentare ulteriormente, anche se l'Unione Europea è caratterizzata da significative differenze. Durante l'estate, l'indice europeo *Stoxx 50* (che raggruppa i 50 titoli a più alta capitalizzazione) ha perso un po' del guadagno del trimestre precedente, e questo ha coinciso con una sottoperformance dei titoli assicurativi.

Bene l'underwriting e il taglio dei costi

Per quanto riguarda i tassi d'interesse a lungo termine, questi continuano a influenzare negativamente il rendimento degli in-

I rischi di liquidità e di finanziamento sono migliorati, grazie soprattutto a buone partecipazioni in attività liquide e a tassi di decadenza piuttosto stabili.

Per quanto riguarda i rischi di natura prettamente assicurativa, sono stati relativamente pochi i grandi sinistri (catastrofi naturali o prodotte dall'uomo) nel 2014 e nella prima metà del 2015, cosa che sta chiaramente agevolando gli assicuratori e riassicuratori. La raccolta delle compagnie, pur tra grandi differenze, presenta un generale indebolimento della crescita dei premi del ramo vita, mentre i rami danni stanno crescendo di più, trainati essenzialmente dall'assicurazione obbligatoria. Guardano alla solvibilità, i coefficienti si mantengono stabili per l'intero settore assicurativo europeo.

Infine, Eiopa invita gli operatori e le Autorità nazionali a monitorare attentamente gli investimenti in strumenti finanziari alternativi, data la crescita continua, registrata anche nel secondo trimestre, di queste particolari *asset class*.

Fabrizio Aurilia

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 22 settembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577



Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

**IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT**

Iscriviti su www.insurancetrade.it



Insurance Daily



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

MARTEDÌ 22 SETTEMBRE 2015 N. 779

AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghilosso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di Sia

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di Das

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

16.45 - 17.00 – Q&A

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor



Scarica il programma completo