

PRIMO PIANO

Outlook stabile per danni e vita

Una solida redditività per i rami danni e un rapido cambiamento dell'offerta prodotti nel vita: secondo Moody's le prospettive del mercato italiano sono stabili e, pertanto, conferma l'outlook sul settore assicurativo.

Nel dettaglio, nei prossimi 12-18 mesi l'agenzia di rating si attende il mantenimento di una solida redditività nel danni, nonostante la pressione sugli utili dovuta alla concorrenza sui prezzi. Moody's ha anche confermato le prospettive stabili per il vita, sulla base del "rapido cambiamento dei prodotti assicurativi in un contesto di tassi di interesse bassi", scrive l'agenzia di rating. Moody's fa notare che la situazione macroeconomica italiana sta migliorando gradualmente, anche se l'economia "è caratterizzata da una crescita modesta e da un elevato tasso di disoccupazione". Nonostante "il contesto economico anemico", un contesto operativo più stabile "contribuisce ad attutire gli effetti negativi di altri fattori sul settore assicurativo, come i bassi tassi di interesse". Secondo l'agenzia di rating, "la situazione economica più stabile e il basso livello di concorrenza con le banche favorirà un buon livello di redditività per il ramo vita". L'impatto dei bassi tassi di interesse sulla redditività rimarrà contenuto nei prossimi 12-18 mesi.

Beniamino Musto

RISK MANAGEMENT

Le perdite per business interruption

Le interruzioni delle attività, per eventi naturali e non, creano a livello mondiale richieste di indennizzo per oltre due milioni di euro. In Italia, per quasi 227mila euro. Le principali cause, secondo il rapporto **Global Claims Review 2015** di Allianz Global Corporate & Specialty, sono l'errore umano o il guasto tecnico, mentre nel nostro Paese prevalgono gli eventi naturali



La crescente interconnettività della *supply chain* amplifica i rischi e le fuoriuscite derivanti dal fermo delle attività: ad oggi, a livello globale, le richieste medie di indennizzo assicurativo per business interruption (Bi) superano 2 milioni di euro ovvero il 36% in più rispetto ai corrispondenti indennizzi per danni materiali di circa 1,6 milioni di euro. Le più alte si registrano nel ramo *energy* e *property* e sono in aumento le cause immateriali delle interruzioni delle attività, quali attacchi informatici, scioperi o pandemie.

Queste le principali evidenze del nuovo rapporto *Global Claims Review 2015* di Allianz Global Corporate & Specialty (Agcs), che ha preso in esame più di 1.800 grandi richieste di indennizzo per business interruption, in 68 Paesi dal 2010 al 2014, per un totale di 3 miliardi di euro, registrando per l'Italia una media di quasi 227 mila euro di danni.

Come evidenziato dall'indagine, la Bi rappresenta una percentuale molto superiore nelle perdite totali rispetto a quanto avveniva 10 anni fa, essendo aumentate sia la gravità che la frequenza degli indennizzi legati all'interruzione di attività, principalmente provocati da errore umano o da incidente tecnico.

INCENDI ED ESPLOSIONI, LE CAUSE PIÙ FREQUENTI

A livello globale, la maggior parte delle richieste di indennizzo per Bi è provocata da fattori tecnici o umani (88% delle perdite per interruzione) e non da catastrofi naturali. Nella top ten delle cause di Bi, che rappresenta oltre il 90% di tali risarcimenti, incendi ed esplosioni sono al primo posto poiché rappresentano il 59% di tutti gli indennizzi assicurativi nel mondo, dove ciascun incidente provoca una media di 1,7 milioni di euro di costi per interruzione. In seconda posizione vi sono gli uragani, i guasti ai macchinari, i difetti di costruzione/materiale/produzione, gli scioperi/sommosse/atti vandalici, la malattia o l'incidente di un membro del cast, le inondazioni, i cedimenti, gli errori umani/operativi e l'interruzione energetica. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Diversamente, l'Italia, dove la richiesta di indennizzo medio è di quasi 227mila euro, è l'unico Paese in cui le domande di risarcimento per business interruption derivano prevalentemente da eventi naturali, laddove ben il 60% è generato dai terremoti.

L'INTERCONNESSIONE AUMENTA LE PERDITE

“Questa crescita negli indennizzi per Bi – spiega **Chris Fischer Hirs**, ceo di **Agcs** – è dovuta ad una maggiore interdipendenza tra aziende, supply chain globale e processi di produzione. Mentre nel passato un grande incendio o un'esplosione avrebbero colpito una o due imprese, oggi le perdite coinvolgono un numero maggiore di aziende e possono minacciare settori interi a livello globale”.

Esiste, infatti, una sempre maggiore concentrazione di siti produttivi e hub logistici in alcune aree geografiche (in particolare l'Asia) e, se questi sono colpiti da catastrofi naturali o da incendi o esplosioni, come è avvenuto di recente al porto di Tientsin in Cina, gli effetti negativi possono moltiplicarsi rapidamente, provocando perdite per interruzioni di attività (*Contingent Business Interruption, Cbi*) in tutto il mondo: in questi casi, un'azienda è impossibilitata ad operare a causa di un evento che ha danneggiato uno dei suoi fornitori. La pianificazione della continuità operativa deve, quindi, far parte non solo del programma di gestione dei rischi della supply chain di un'impresa, ma dovrebbe essere estesa a tutti i suoi fornitori importanti.

I PIÙ ESPOSTI GLI STABILIMENTI DI SEMI-CONDUTTORI O AUTOMOBILISTICI

“L'esposizione a Bi – sottolinea **Alexander Mack**, chief claims officer di **Agcs** – è maggiore per quei settori con elevati livelli di interconnettività e tecnologici e

con una concentrazione dei rischi in siti singoli come i settori dell'automobile, dei semi-conduttori, energetici e petrolchimici. Se le moderne supply chain sono flessibili ed economicamente efficienti, sono anche più vulnerabili ai danni. La copertura per Cbi viene sempre di più vista da molte aziende come una parte essenziale dell'odierna polizza assicurativa”.

A seguito del terremoto di Tohoku del 2010 e delle inondazioni in Thailandia del 2011, che hanno prodotto un grande numero di perdite per Bi e Cbi a livello globale, le imprese si sono impegnate per ridurre i rischi che coinvolgono la supply chain. “Notiamo – conferma **Michael Bruch**, emerging risks specialist di **Agcs** – che molte aziende nel mondo stanno rapidamente sviluppando consapevolezza riguardo ai rischi per Bi e supply chain, ma ci sono ancora margini per ulteriori miglioramenti”.

I RISARCIMENTI MAGGIORI NEL PETROLCHIMICO, ENTERTAINMENT E PROPERTY

Le perdite per interruzione dell'attività sono le più alte per valore negli indennizzi pagati nei settori petrolchimico (3,96 mln di euro) e property (2,21 milioni di euro), seguiti da engineering (0,9 milioni di euro) e spettacolo (0,3 milioni di euro). Il costo dei grandi indennizzi è aumentato e la Bi adesso ne rappresenta una quota sempre più importante. Al tempo stesso, la richiesta è aumentata poiché nuovi acquirenti, in particolare dalla Russia, stanno acquistando queste coperture per la prima volta, mentre gli acquirenti in Usa ed Europa chiedono limiti assicurativi più elevati.

AUMENTANO LE POSSIBILITÀ DI BI PER DANNI IMMATERIALI

Bi e Cbi sono elementi significativi dell'aumento di gravità di grandissime perdite materiali. In futuro, anche le cause di interruzione delle attività per danni immateriali potranno diventare rilevanti. Pericoli quali attacchi informatici, violenza politica, scioperi, pandemie o black-out elettrici potrebbero provocare grandi perdite per le aziende anche in caso di assenza di danni materiali.

Laura Servidio

NORMATIVA

Linee guida per la distribuzione dell'offerta

Target market e sinergia tra produttore e distributore. Questi gli obiettivi delle nuove indicazioni in materia di supervisione e governance dei prodotti assicurativi, attualmente in fase di consultazione fino al prossimo gennaio

Il 30 ottobre scorso l'Eiopa (l'autorità di vigilanza europea per il settore assicurativo) ha posto in consultazione le nuove linee-guida, in materia di supervisione dei prodotti assicurativi, e dei relativi processi di *governance* delle imprese emittenti e degli intermediari distributori.

Il documento è da intendersi in continuità con la precedente consultazione sul medesimo tema, tenutasi un anno fa, all'esito della quale non vi furono, però, sviluppi.

L'obiettivo delle attuali linee-guida è fornire indicazioni alle autorità nazionali che, a breve, saranno chiamate ad attuare, nei propri ordinamenti, la direttiva in materia di intermediazione assicurativa (cd. *Imd2*, ora *Idd*), di prossima pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale Ue.

Dalla consultazione in atto, si avverte l'esigenza di implementare senza indugio i requisiti organizzativi dei soggetti coinvolti nell'emissione e nella distribuzione dei prodotti, tenendo conto dell'importanza che la supervisione degli stessi, e i processi di *governance*, assumono in tema di protezione del consumatore.

Le indicazioni dell'Eiopa impongono la predisposizione di misure organizzative volte a garantire la piena conformità tra il prodotto offerto e il mercato target a cui è rivolto. Del resto, la stessa *Imd2* (in coerenza con *Solvency II*) regolamerà i profili di trasparenza e tutela degli assicurati e dei beneficiari nella duplice fase di predisposizione e distribuzione dei prodotti.

Con il documento in esame, destinato ai soggetti emittenti i prodotti e ai distributori degli stessi, l'Eiopa auspica anche un'uniformità della disciplina assicurativa con le analoghe normative in tema di supervisione e *governance*, in ambito bancario e finanziario che le relative vigilanze europee (**Esma** ed **Eba**) hanno emesso nel 2013.

L'Authority attribuisce particolare enfasi all'identificazione del mercato di riferimento, all'analisi dei prodotti, affinché siano conformi alle esigenze e ai profili dell'utenza, ai comportamenti dei canali distributivi rivolti a tutelare quanto più possibile la disclosure nei confronti dei clienti.

Identificare il mercato di riferimento e aggiornare i prodotti

La struttura delle linee guida prevede due capitoli. Il primo, è dedicato alle imprese emittenti e individua le procedure di predisposizione dei prodotti, mirando a garantire i controlli, sia nella fase che precede l'emissione sia nella fase successiva alla sottoscrizione. Le linee-guida (sempre nell'ottica di tutela del consumatore) prescrivono, in capo all'impresa, il duplice obbligo di identificare il mercato di riferimento, cui i prodotti debbono essere offerti prima e collocati poi e di effettuare i cosiddetti *product testing*, che dovrebbero assicurare la conformità del prodotto con gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche del mercato individuato. La clientela target verrà selezionata avendo come riferimento i seguenti profili: rischio, conoscenza e comprensione del prodotto, liquidità accessibile, fattori demografici, capacità finanziaria. La stessa impresa è, altresì, tenuta anche alla costante revisione e all'eventuale aggiornamento dei prodotti affinché gli stessi siano sempre competitivi e conformi agli obiettivi delineati. È chiara, pertanto, la finalità di protezione dei contraenti e dei beneficiari, che si auspica sia garantita anche mediante una corretta prevenzione e gestione degli eventuali conflitti di interesse.

La novità, rispetto alla consultazione di un anno fa, riguarda l'estensione del campo di applicazione di tali indicazioni agli intermediari distributori.

L'interscambio tra produttore e distributore

Il secondo capitolo prevede l'adozione di specifiche misure organizzative volte a creare flussi informativi efficienti tra imprese emittenti e intermediari distributori, al fine di assicurare un adeguato *matching* tra mercato e prodotto. In proposito, le linee-guida, da un lato, richiedono al produttore di fornire alla rete le informazioni sul target market e sulle caratteristiche di ciascun prodotto, dall'altro prevedono un obbligo per il distributore di informare l'emittente qualora un prodotto non si riveli più in linea con il profilo dell'utente, che risulterebbe esposto a un potenziale pregiudizio non messo in conto in sede di investimento.

Emerge, dunque, la chiara intenzione dell'Eiopa di veder rafforzata la collaborazione tra imprese emittenti e intermediari distributori, attraverso uno stretto scambio di informazioni sui relativi prodotti assicurativi.

Le osservazioni e i commenti delle autorità nazionali e degli enti finanziari interessati sono attese per il prossimo 26 gennaio.

Luca Salustri

Studio Legale Zitiello e Associati



WELFARE

White economy, volano per l'Italia

Secondo una ricerca Censis e Unipol, questo comparto genera rilevanti effetti moltiplicativi sull'economia nazionale

Un valore di 290 miliardi di euro, corrispondente al 9,4% della produzione complessiva nazionale e 3,8 milioni gli addetti che operano in maniera diretta e indiretta nei suoi diversi comparti, pari al 16,5% degli occupati del Paese. Queste le cifre della filiera di cura, assistenza e previdenza secondo un'indagine del **Censis**, realizzata con **Unipol** nell'ambito del programma *Welfare, Italia. Laboratorio per le nuove politiche sociali*.

La cosiddetta *white economy*, ormai, è seconda solo al commercio, registrando una produttività di 60 mila euro per addetto e rivelandosi un formidabile volano di sviluppo per il Paese, laddove genera importanti effetti moltiplicativi sul resto dell'economia: ogni 100 euro spesi o investiti in questo comparto si producono 158 euro di reddito aggiuntivo, e ogni 100 nuove unità di lavoro ne attivano ulteriori 133 nel complesso dell'economia italiana.

Con l'allungamento della vita media, cresce la domanda di cure e di assistenza: nel 2030, saranno più di quattro milioni le persone in cattivo stato di salute e 20 milioni i portatori di almeno due patologie croniche. A questo, si aggiunge il dato sul welfare statale: tra il 2007 e il 2014, la spesa sanitaria pubblica (pari al 6,8% del Pil, contro il 2% di quella privata) è diminuita del 3,4% in termini reali e meno del 20% degli italiani trova nello Stato una piena risposta ai propri bisogni.

La quota di spesa privata intermediata da soggetti economici specializzati, come le compagnie, è pari al 18% del totale della spesa sanitaria privata, contro il 67,1% di Francia e il 44,4% della Germania.

Pensione integrativa, poca consapevolezza

In termini di previdenza, quella complementare è indispensabile, ma pochi lo sanno: se, nell'ultimo decennio, il numero di adesioni è più che raddoppiato (da poco meno di tre milioni di iscritti, nel 2005, agli attuali 6,5 milioni), nel 2014, 1,5 milioni di iscritti non hanno versato i contributi. A questo si aggiunge una disomogeneità delle adesioni: il tasso è del 18% al Sud (sale al 30% al Nord) e del 16% tra i più giovani, con una età inferiore a 35 anni, mentre il dato nazionale si attesta al 25,6%.



L.S.

CARRIERE

Genworth, Roberta Brunelli nominata direttore generale

Con 15 anni di esperienza, guiderà la branch italiana nella fase di transizione verso AmTrust Financial Services

Nuova nomina per l'Italia di **Genworth Financial Mortgage Insurance**, compagnia di assicurazione sul credito, che dal 2002 supporta le banche nella crescita nel segmento dei mutui a elevato *loan to value* aiutando, come specifica la società, "le categorie più deboli finanziariamente nell'accesso alla casa di proprietà e proteggendo gli istituti finanziari dal maggiore rischio del credito associato". Si tratta di **Roberta Brunelli**, che ha assunto l'incarico di direttore generale. Guiderà la branch italiana nella fase di transizione di Genworth verso **AmTrust Financial Services** (AmTrust), in relazione all'accordo di acquisizione da parte di quest'ultima della divisione europea di Mortgage Insurance, che dovrebbe perfezionarsi entro il primo trimestre 2016.

Roberta Brunelli, nel precedente incarico di direttore commerciale, ha condotto le attività di sviluppo sul mercato italiano negli anni difficili dell'industria del credito. Con 15 anni di esperienza nel settore assicurativo-finanziario è in Genworth, dal 2003: ha ricoperto ruoli di sempre maggior responsabilità legati allo sviluppo del business nel mercato e alla gestione delle partnership con le principali banche ed istituzioni finanziarie italiane.



R.A.

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it