

PRIMO PIANO

Europa, premi/pil in calo

Come ogni fine anno, escono classifiche, rendiconti, previsioni. Insurance Europe ha appena presentato l'edizione 2016 del suo *European insurance in figures*, uno studio sui dati scaturiti dall'analisi del mercato assicurativo nell'anno precedente, quindi sul 2015. La federazione riporta che il costo totale dei sinistri e dei benefici agli assicurati in quell'anno è stato pari a 975 miliardi di euro, l'equivalente di 2,7 miliardi al giorno. Il dato, sottolineano da Insurance Europe, dimostra che, nonostante un contesto economico sfavorevole, il settore assicurativo europeo ha erogato l'1,6% in più rispetto al 2014.

Tuttavia, la penetrazione assicurativa media, cioè i premi lordi in percentuale al Pil, è leggermente diminuita, passando dal 7,6% del 2014 al 7,4% del 2015. Questo è il segnale di un progressivo cambio di esigenze dei consumatori rispetto al settore: la richiesta di polizze esiste, occorre, però, trovare quelle giuste. "Gli assicuratori - ha commentato Michaela Koller, direttore generale di Insurance Europe - hanno bisogno di un quadro normativo solido che permetta loro sia di adeguare i propri prodotti e servizi, in modo da riflettere le mutevoli esigenze degli assicurati, sia di investire in modalità che avvantaggiano l'economia europea nel suo complesso".

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Mercato assicurativo e complessità: tra offerta differenziata ed efficienza operativa

Per le compagnie europee, il rischio erosione degli utili a causa di una gestione non efficiente è sempre più alto. Secondo zeb, che ha effettuato uno studio in ambito europeo, è in ballo l'80% dei margini futuri

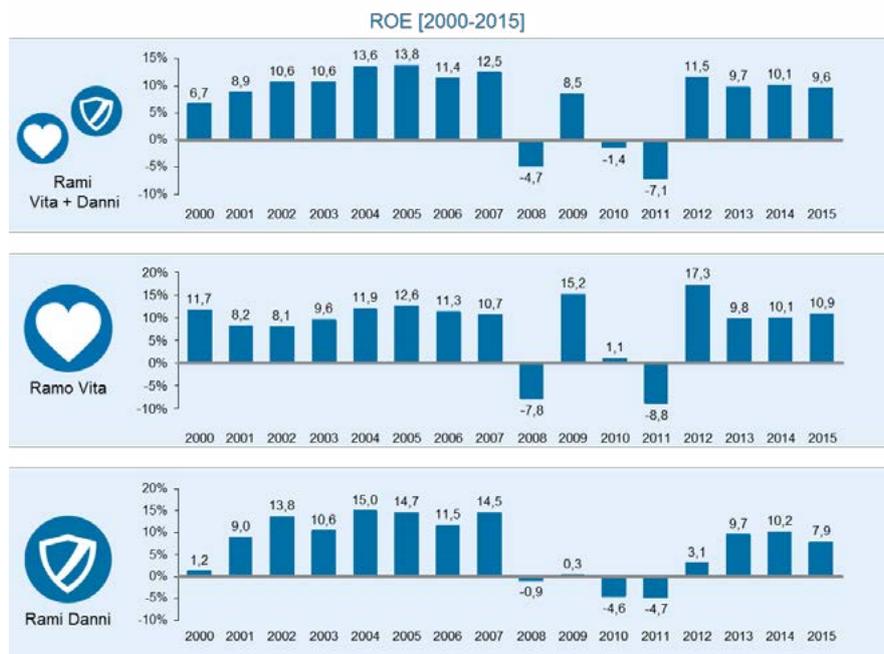
(PRIMA PARTE)

Quando si parla di complessità e della sua gestione in ambito aziendale, si punta a rilevare, controllare e ridurre globalmente la sua portata. Nel mercato dei financial service, tuttavia, non sempre è facile individuare la complessità: è a cavallo tra un'offerta differenziata per la clientela e l'efficienza operativa.

Lo studio realizzato da zeb in Europa ha coinvolto circa 30 compagnie di assicurazioni e ha rilevato che le imprese, se non gestiranno adeguatamente la crescente complessità derivante dalla continua evoluzione del quadro regolamentare e normativo e dalle sfidanti condizioni del mercato (andamento dei tassi, entrata nuovi player, aumento competizione, ecc.), risulteranno più esposte e vedranno erodere la loro redditività futura fino al 80%. Quindi, la gestione della complessità diventa un fattore critico di successo, al punto tale da essere una sfida aziendale continua che richiede nuovi modi di pensare e di agire, portando con sé cambiamenti di cultura, governance e percezione dei ruoli.

Tradotto in numeri, si è osservato che dal 2000 al 2015 il Roe del settore assicurativo in Italia è risultato positivo (sia pur registrando performance negative negli anni 2008, 2010 e 2011, principalmente legate alle crisi finanziarie) con un Roe medio complessivo del 7,8% (Roe Vita 8,2% e Roe Danni 7%). (vd Fig 1)

Alcune evidenze mostrano che le compagnie hanno una chiara visione nel giudicare il proprio livello di complessità, ma non hanno ancora sviluppato approcci utili per la gestione della stessa. (continua a pag. 2)



Fonte: elaborazioni zeb su dati ANIA appendice statistica 2015

Fig.1: Roe rami danni, vita e complessivo da Studio complessità di zeb, 2016

(continua da pag. 1) In particolare, le compagnie assicurative intervistate reputano il proprio livello di complessità troppo elevato (69%), in crescita negli ultimi cinque anni (72%). Sempre il 72%, inoltre, sostiene di non essere preparato ad affrontare il crescente grado di complessità del mercato. (vd. Fig 2)

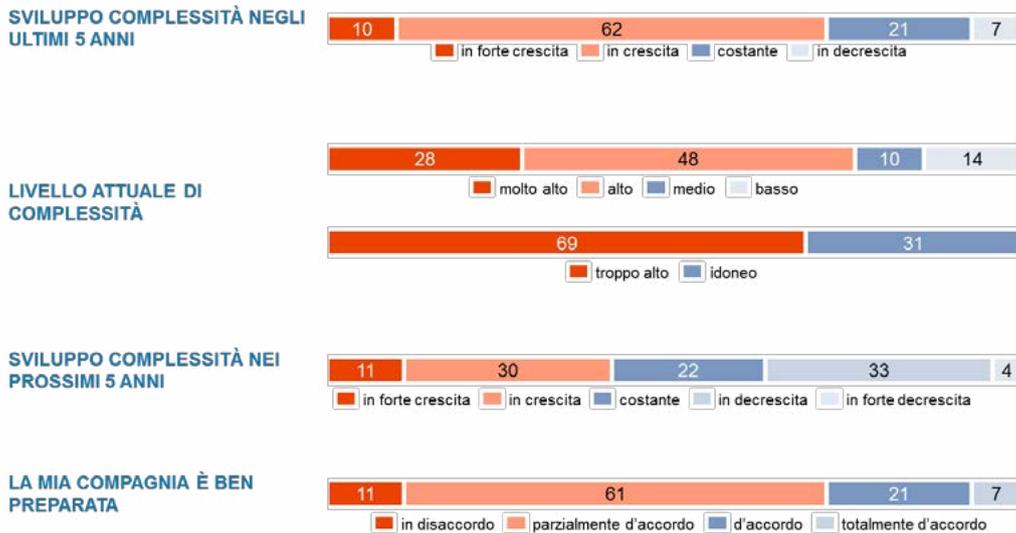


Fig.2: Principali evidenze del sondaggio da Studio Complessità di zeb anno 2016

RAMI DANNI: COSTI MAGGIORI

All'interno del mercato assicurativo, alcuni dei fattori che hanno accentuato e aumentato la complessità, sono stati certamente le recenti fusioni tra i diversi gruppi assicurativi, che hanno comportato la gestione contemporanea di sistemi informatici, portafogli prodotti e di modelli preesistenti.

Va anche osservato come la complessità generi spese. Se si analizza l'evoluzione del mercato negli ultimi 15 anni (2000-2015), confrontando i diversi business assicurativi si evince che nonostante i premi vita siano oltre tre volte quelli dei rami danni, dal punto di vista dei costi la situazione è ben diversa, in quanto la gestione dei rami danni genera spese doppie rispetto alla gestione dei rami vita.

Inoltre, dividendo le spese non tecniche tra provvigioni ai canali e altre spese di gestione, si evince che, sia pur con le differenze dovute ai diversi modelli di business dei rami vita e danni, le altre spese di gestione risultano in crescita in entrambi i comparti (vita con un Cagr di 1,8%, danni con un Cagr di 2,6% nel periodo di riferimento 2000-2015). (vd fig 3) (continua a pag. 3)



Fonte: ANIA Appendice statistica 2015
*Comprende spese di acquisizione e amministrazione

Fig.3: Principali dati dei rami Danni e Vita sul mercato italiano da Studio Complessità di zeb anno 2016

(continua da pag. 2) Le diverse compagnie intervistate hanno permesso di identificare i principali fattori determinanti la complessità e la relativa rilevanza degli stessi. (vd fig 4)

HEATMAP DEI DRIVER DELLA COMPLESSITÀ



Fig.4: Principali driver della complessità da Studio Complessità di zeb anno 2016

Una gestione efficace della complessità richiede l'esame coerente e continuo di tre principali tematiche:

- Come posso tener conto della varietà di canali e del comportamento dei clienti per raggiungere una differenziazione dei prodotti e dei servizi con il minimo livello di complessità?
- Come posso ottimizzare l'efficienza del modello operativo e della struttura a supporto?
- Come posso rispettare, a livello di gruppo, i crescenti requisiti imposti dai regolatori in modo efficiente, evitando il più possibile l'aumento della complessità?

Paolo Ciccarese,
managing director e amministratore delegato di zeb

(La seconda parte dell'articolo verrà pubblicata su Insurance Daily di domani, mercoledì 21 dicembre)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

PRODOTTI

MetLife lancia Valore Affitto

Nuova soluzione assicurativa per locatore e inquilino, presentata in collaborazione con Fiaip e Auxilia Finance

Un'unica soluzione per garantire al locatore la corresponsione dei canoni di affitto, e la giusta serenità al coinquilino che fosse impossibilitato a versare gli importi dovuti e le spese per le utenze domestiche. È *Valore Affitto*, nuovo prodotto assicurativo targato **MetLife** in collaborazione con **Fiaip** (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) e **Auxilia Finance**. In un contesto di forte instabilità economica, in cui si registra nel mercato degli affitti una consistente domanda di strumenti di garanzia, la soluzione punta a coprire gli importi per il canone di locazione e le bollette di luce e gas che l'inquilino, in caso di perdita del lavoro, inabilità temporanea o decesso, non fosse più in grado di sostenere. La polizza può essere acquistata presso le agenzie immobiliari che aderiscono a Fiaip, o richiesta tramite Auxilia Finance come servizio aggiuntivo alla consulenza per la ricerca di un inquilino o di un'abitazione. "Con questo prodotto - commenta **Maurizio Taglietti**, direttore generale di MetLife in Italia - abbiamo voluto offrire, a Fiaip e alle reti immobiliari a essa affiliate, la nostra esperienza, proponendo

al nostro partner soluzioni di valore per differenziare la nostra offerta dal resto del mercato e, allo stesso tempo, proseguendo nella mission di proteggere ciò che conta per i nostri clienti, in questo caso un bene importante come la casa in cui si è investito o in cui si vive".

La copertura è suddivisa in tre diversi piani assicurativi, distinti sulla base dell'importo del canone. La durata varia da uno a quattro anni: per un affitto annuale di 12 mila euro, per esempio, il premio ammonta a meno di 200 euro. In caso di perdita del posto di lavoro o inabilità temporanea, la copertura garantisce al locatore un indennizzo massimo del valore di sei mesi consecutivi di canone. In caso di decesso, la cifra aumenta fino a coprire gli importi dovuti fino alla scadenza del contratto, per un massimo di 48 mila euro. Come ulteriore aiuto all'inquilino, nei casi previsti dalla polizza, il prodotto offre per il primo anno anche il rimborso delle spese domestiche per 12 mesi in caso di decesso, e di sei mesi in caso di perdita del lavoro o inabilità temporanea.

Giacomo Corvi

DoctorsDentist www.doctorsdentist.it

Odontoiatria senza implantologia

Massimale per anno e per sinistro	Retroattività 0 anni**	Retroattività 1 anno	Retroattività illimitata
€ 1.000.000	€ 390,00	€ 552,50	€ 650,00
€ 2.000.000	€ 532,80	€ 754,80	€ 888,00
€ 3.000.000	€ 549,00	€ 777,75	€ 915,00

Odontoiatria con implantologia osteointegrata*

Massimale per anno e per sinistro	Retroattività 0 anni**	Retroattività 1 anno	Retroattività illimitata
€ 2.000.000	€ 609,60	€ 863,60	€ 1.016,00
€ 3.000.000	€ 901,20	€ 1.276,70	€ 1.502,00

N.B. Tariffa valida in assenza di sinistri negli ultimi 5 anni **durata anni uno in tacito rinnovo** Gli importi comprendono consulenza e assistenza

- Franchigia € 500,00 per i danni da impiantologia e ai denti
- Nessuno scoperto
- Possibilità di contraenza allo Studio
- Perdite patrimoniali Direttore Sanitario per l'attività di carattere medico e/o odontoiatrico (Vedi C.A. ART.4)

*Per altre metodiche di impiantologia quotazione a richiesta **Per medici che hanno appena iniziato l'attività



UA Underwriting Agency S.r.l.

Ag. Gen. AmTrust International Underwriters DAC
 20144 Milano Viale San Michele del Carso 11 Tel. +39 02.89.78.68.11 - Fax +39 02.89.78.68.55
 Roma Tel. +39 06.92.93.89.18 - Fax +39 06.87.45.90.27
www.underwriting.it - info@underwriting.it - PEC info@uaunderwritingagency.eu
 Iscrizione RUI A000542486 del 22.02.2016



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 20 dicembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577