

PRIMO PIANO

Il peso di Harvey, Irma e Maria

Harvey, Irma, Maria. E poi il terribile terremoto in Messico. Il 2017 non è ancora finito ma tutti si augurano che il tributo da pagare alle furie delle catastrofi naturali sia finito qui. Dal canto loro, gli assicuratori iniziano a leccarsi le ferite. La compagnia britannica Beazley (underwriter presso il mercato dei Lloyd's di Londra), ad esempio, ha messo le mani avanti, dichiarando che le perdite derivanti dai tre uragani caraibici e dal sisma messicano potrebbero ridurre i propri guadagni per circa 150 milioni di dollari. Secondo Beazley, le prime stime indicano un costo netto complessivo degli uragani e dei terremoti tra i 175 e i 275 milioni di dollari. I Lloyd's di Londra hanno quantificato le perdite nette derivanti da questi eventi nell'ordine di 4,5 miliardi di dollari dagli uragani Harvey e Irma. La società di modellazione dei rischi Rms ha stimato le perdite totali assicurate di Harvey e Irma fino a 80 miliardi di dollari, e 15-30 miliardi quelle riferite all'uragano Maria. In precedenza, un'altra società di modellazione dei rischi, Air Worldwide aveva parlato di perdite assicurate per Maria pari a 40-85 miliardi di dollari. L'avvertimento di Beazley segue una serie di annunci simili da parte degli assicuratori e dei riassicuratori. Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

Beniamino Musto

PRODOTTI

Puntare sui macrotrend

Generali ha presentato ieri GeneraValore, soluzione ibrida di investimento che combina la sicurezza della gestione separata a tre linee di sviluppo che, secondo la compagnia, potranno risultare redditizie nel prossimo futuro: andamenti demografici, nuovi modelli di business e impieghi socialmente responsabili

Generare rendimenti è da sempre un'impresa ardua. Lo è soprattutto oggi, in un contesto dominato da bassi tassi di interesse che, nonostante i recenti proclami della **Federal Reserve**, appare ancora lontano dal tramontare. Le strade per superare l'ostacolo possono essere tante. E **Generali Italia** ha deciso di puntare tutto sui cosiddetti *megatrend*, linee di sviluppo globali che, a detta della compagnia, presentano il giusto potenziale per garantire una crescita degli utili (e quindi del rendimento per la clientela) nel prossimo futuro. È in quest'ottica che nasce *GeneraValore*, ultima soluzione di investimento della compagnia che, realizzata in collaborazione con **Banca Generali**, è stata presentata ieri alla stampa, a margine della prima tappa milanese del road show *AccelerAzione*, negli spazi dell'**Hotel Sheraton** di Malpensa. "Il prodotto punta a creare rendimenti in un mercato caratterizzato da bassi tassi di interesse, sfruttando le opportunità offerte dai megatrend globali", ha esordito **Stefano Gentili**, chief marketing & distribution officer di Generali Italia, nel presentare le caratteristiche della soluzione.



INVESTIRE SUL FUTURO

A caratterizzare il prodotto, e quindi a distinguerlo da strumenti dall'approccio più tradizionale come *Valore Futuro*, sono proprio le motivazioni che stanno alla base delle scelte di investimento: non più geografie e settori specifici, ma linee di sviluppo globali che la compagnia vede in rapida crescita. Tre sono i trend su cui ha deciso di puntare Generali Italia: andamento demografico, nuovi modelli di business e investimenti socialmente responsabili. Caso da manuale è, per esempio, quello della *sharing economy*, settore nato solo di recente e per il quale, ha osservato Gentili, "è prevista una rapida accelerazione nei prossimi dieci anni".

Le tre linee di investimento andranno di pari passo, e saranno bilanciate in maniera dinamica da un cosiddetto *stabilizzatore* che, ha spiegato Gentili, "modulerà l'esposizione ai diversi trend a seconda dei movimenti di mercato".

IBRIDE IN CRESCITA

Se metà del premio unico verrà destinata a una componente multicomparto azionaria (*Challenge* o *Challenge Plus*), l'altra metà sarà inserita nella gestione separata *Gesav*. La scelta di un assetto ibrido, ha spiegato **Giancarlo Bosser**, chief life & employee benefits officer di Generali Italia, è data dalla volontà di "mettere insieme in modo virtuoso la ricerca del rendimento e il controllo della stabilità del portafoglio".

Una scelta, quella delle soluzioni ibride, che sembra già aver portato i suoi frutti per Generali Italia. Il caso più eclatante è forse quello di *GeneraEquilibrio*, soluzione che, ha elencato Bosser, "a otto mesi di distanza dal lancio, è stato sottoscritta da oltre 24 mila clienti, portando la raccolta a 800 milioni di euro". Ma è l'intero delle soluzioni ibride a segnare il passo della crescita. "Se guardiamo al segmento *retail* - ha osservato Bosser - a giugno la produzione netta totale è stata pari a 2,1 miliardi di euro: di questi, ben 1,3 miliardi riguardano prodotti ibridi. Praticamente, più del 60% della raccolta totale: nello stesso periodo del 2016, il dato era fermo al 31%". Numeri che, a detta di Gentili, "non possono che essere soddisfacenti". E che, spera la compagnia, potranno aumentare nel prossimo futuro con il contributo di questa nuova soluzione. "Con *GeneraValore*, abbiamo completato un catalogo di soluzioni ibride di investimento in grado di soddisfare tutte le esigenze della clientela", ha osservato Bosser. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

ANCORA ALTRI PRODOTTI

GeneraValore non è l'unica novità dell'evento promosso da Generali Italia. Nell'occasione, la compagnia ha rilanciato *GeneraCrescITA*, il Pir assicurativo presentato lo scorso luglio, e ha annunciato la nascita di un nuovo piano di risparmio per gli studenti. "Si tratta – ha spiegato Gentili – di una soluzione pensata per creare quella capacità economica sufficiente ad affrontare le spese universitarie o ad avviare un'attività". Accanto a un piano di risparmio flessibile, il prodotto dispone di una serie di garanzie e tutele utili a fronteggiare gli imprevisti che possono emergere nel corso degli anni. Previsti anche una serie di servizi che, grazie a partnership con soggetti come **Treccani** o **Samsung**, consentono, ha aggiunto Gentili, "al beneficiario di completare al meglio il proprio percorso di studi".

Nessun benefit per gli studenti particolarmente meritevoli: l'eventuale bonus verrà concesso al termine del programma di risparmio. Come ha spiegato Gentili, la scelta è data dalla volontà di evitare le distorsioni che caratterizzavano i prodotti tradizionali di questo genere:

"premiare lo studente che esce dalle scuole superiori con 100/100 significa penalizzare tutto il resto della classe. Inoltre, poste queste condizioni, si potrebbe arrivare a situazioni paradossali in cui il piano viene sottoscritto solo per studenti particolarmente brillanti".

NESSUN TARGET SPECIFICO

La speranza, per Generali Italia, è che le soluzioni presentate possano replicare il successo di *GeneraEquilibrio*. Eppure, nonostante le ambizioni, la compagnia ha stabilito di non fissare alcun target di raccolta. "La rete – ha spiegato Gentili – ha un obiettivo complessivo di produzione, ma nessuna indicazione specifica sul singolo prodotto". Una scelta dettata dalla rischiosità delle soluzioni, dalla volontà di non spingere i prodotti dove non è opportuno che siano venduti. Il caso di *GeneraCrescita* è forse quello più emblematico: "riteniamo che il Pir sia un prodotto con un livello di rischiosità abbastanza importante e, per questo motivo, abbiamo stabilito di non indicare obiettivi di raccolta. Fra l'altro – ha aggiunto – con l'arrivo della *Idd*, credo che non sarà più possibile stabilire target di prodotto".

Anche per quanto riguarda la crescita delle soluzioni ibride, target specifici non ce sono. "Vorremmo arrivare al 100% di produzione ibrida – ha osservato Gentili – ma sappiamo già che non ci arriveremo per il semplice motivo che non chiuderemo le gestioni separate".

IL PLURIMANDATO RESTA MARGINALE

Non è un caso che la presentazione dei prodotti sia avvenuta a margine della tappa del road show. "Nell'auditorium – ha osservato Gentili – ci sono oltre 5.000 fra agenti, consulenti e dipendenti della compagnia che svolgono mansioni di consulenza". Ed è a loro che si rivolgono le soluzioni presentate nel corso della giornata. "Per Generali, la rete agenziale resta un canale privilegiato", ha affermato Gentili. Il legame con la compagnia appare molto stretto. "A parte qualche rara eccezione – ha concluso – non abbiamo avuto uscite di agenti negli ultimi tre anni, e i casi di plurimandato restano numericamente marginali". La collaborazione resta dunque centrale. E la speranza è che possa tradursi in risultati concreti per i nuovi prodotti del catalogo.



Giacomo Corvi



PUNTOGLASS
www.puntoglass.com

PILKINGTON

DIRA
GLASS&TOOLS

RISK MANAGEMENT

Coface, ondata di riclassificazioni

La ripresa spinge al ribasso i rischi settoriali: effetti visibili soprattutto in Europa, dove si registrano sensibili miglioramenti nel rating

Ancora lontana dai suoi massimi, ma comunque consistente. Secondo l'ultimo rapporto di **Coface**, la ripresa a livello globale si sta consolidando: stando alle ultime stime, la crescita economica si attesterà a un incoraggiante +2,9% sia nel 2017, sia nel 2018. Numeri che giustificano il ritrovato ottimismo del contesto produttivo mondiale. E che si riflettono in una generalizzata diminuzione dei rischi settoriali.

Come spiega **Ernesto De Martinis**, ceo di Coface Italia, "il terzo trimestre del 2017 si chiude con ottime prospettive". A sorridere è soprattutto l'Europa, dove si registrano una serie di riclassificazioni al rialzo che fanno ben sperare per le sfide del prossimo futuro. "L'aggiornamento delle revisioni di rischio settoriale e rischio Paese - prosegue De Martinis - dimostra come il Vecchio Continente abbia saputo reagire alla crisi, con valutazioni in miglioramento sia a livello di singoli stati sia a livello di comparti". Insomma, una prospettiva incoraggiante che, conclude, "permette di guardare al 2018 con maggiore fiducia".

Un'Europa al rialzo

Se l'unico declassamento riguarda l'Oman, stretto fra contrazione del Pil e prezzo del petrolio al ribasso, tutte le riclassificazioni al rialzo riguardano l'Europa. Migliora il rating di Ungheria, Finlandia, Cipro e Bielorussia, che beneficiano della ripresa economica e della crescita generalizzata di consumi e investimenti: fattori, quest'ultimi, che uniti a elementi prettamente nazionali, come il consolidamento del settore bancario a Cipro, stanno comportando una riduzione dei rischi settoriali.

Stabili, invece, le prospettive dei grandi Paesi anglosassoni, che non sembrano aver ancora ben agganciato il buon momento dell'economia mondiale: i tassi di risparmio e le dinamiche salariali mostrano debolezza, zavorrati dalla mancanza di visibilità intorno alla politica di Donald Trump e dalle negoziazioni sulla Brexit.

La locomotiva dell'industria farmaceutica

L'industria, tradizionale comparto pro-ciclico, è il settore che sembra beneficiare maggiormente della ripresa economica. A guidare il rialzo è senza dubbio il ramo farmaceutico, che gode adesso del minor livello di rischio nel mondo: nell'Europa occidentale, e soprattutto in Italia, Francia e Germania, il rating è passato a *rischio basso* grazie al buon orientamento di domanda e produzione.

In Nord America, inizia a farsi sentire il peso degli investimenti pubblici nel settore dei trasporti, riclassificato a *rischio basso*. La ripresa dei consumi trascina al rialzo anche i comparti delle Tlc e della distribuzione in America Latina: particolarmente evidenti i miglioramenti in Brasile, che beneficia anche dell'andamento dell'inflazione e del calo della disoccupazione.

In crescita, infine, il settore dell'agroalimentare in due grandi emergenti come Russia e Sudafrica. Stesso risultato, ma diverse basi: se infatti gli ottimi raccolti hanno costituito una grande boccata di ossigeno per il Sudafrica, in Russia le imprese locali stanno sfruttando l'embargo in corso sui prodotti occidentali per incrementare la produzione e i profitti.

G. C.

PRODOTTI

Mansutti lancia Cyber 4.0

Un programma assicurativo che punta sulla prevenzione e le collaborazioni tra gli stakeholder del settore

Il broker **Mansutti**, uno dei principali player indipendenti del brokeraggio italiano, lancia il programma assicurativo **Cyber 4.0**. Nelle intenzioni della società, non si tratta solo di una polizza che copre dal rischio informatico, ma di un approccio che parte dalla prevenzione e arriva al trasferimento del rischio.

Cyber 4.0 integra i servizi di **Assolombarda** dedicati alle aziende per affrontare nel modo più completo possibile i crescenti rischi dei sistemi informativi.

Il programma fornisce protezione e servizi sia per quanto riguarda gli attacchi esterni, sia per gli errori del personale o quelli di programmazione, il *social engineering* e il *phishing*. Cyber 4.0 affronta le complessità della normativa riguardo alla tutela dei dati personali, protocollo che esige dalle aziende un approccio coordinato e preventivo.

Nello specifico, nella fase preventiva, il programma fornisce servizi attraverso accordi con imprese che si occupano di sicurezza (penetration test, vulnerability assessment, forensic investigation, training, security by design, fraud detection service) e data protection (privacy assessment secondo la nuova normativa europea e la normativa Iso 27001, 30000, Isdp 10003:2015 e Iso/lec 29134:2017, remediation e implementation).

Nella fase del post sinistro, Cyber 4.0 prevede *servizi legali* (tutela giudiziaria, valutazione dei danni potenziali, segnalazione dei casi, azioni giudiziarie, incidenti in sicurezza informatica, violazioni dei dati personali) e *servizi reputazionali* (anticipazione della crisi, gestione della crisi, analisi della criticità e strategia d'intervento e ricostruzione reputazionale).

Mansutti è attiva nella sicurezza informatica da oltre 20 anni: **Tomaso Mansutti**, l'ad è uno dei soci fondatori del **Clusit**, l'associazione italiana per la sicurezza informatica. Già nel 2003, la società aveva lanciato una copertura contro i rischi sul web (*sonsicuro@lnet*), in partnership con l'allora **Inet**, ora **British Telecom**.

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

INTERMEDIARI E COMPAGNIE, INSIEME NEL RECIPROCO INTERESSE

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. Idd per l'evoluzione della distribuzione**
Alessandra Dragotto, direttore di ricerca di Swg
Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **Redditività e digital: un binomio possibile**
Vittorio Giusti, general insurance director di Aviva Italia

10.10 - 10.30 – **Intermediari tra responsabilità e opportunità**
Silvia Lumediluna, responsabile sviluppo commerciale di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia

10.30 - 10.50 – **Gli obiettivi della rappresentanza degli agenti**
Sintesi sondaggio Scs
Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna e presidente Gama
Enrico Olivieri, vice presidente Anapa e presidente gruppo agenti Zurich

10.50 - 11.10 – **L'innovazione a servizio degli assicurati: leva di fidelizzazione per gli intermediari**
Mirko Formica, responsabile corporate di Axa Assistance
Guido Dell'Orto, responsabile retail di Axa Assistance
Gian Maria Dossena, sales insurance intermediaries & legal protection di Axa Assistance

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: La tutela del consumatore: un obiettivo comune?**
Stella Aiello, responsabile distribuzione Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer
Paolo Savio, responsabile giunte e accordi collettivi di Generali Italia
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Idd: trasformare un compito in un servizio**
Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.20 - 14.40 – **Polizze e strumenti per assicurare in modo semplice rischi complessi**
Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia

14.40 - 15.20 – **La distribuzione in Europa: gli intermediari come colonna della distribuzione assicurativa. A quali condizioni?**
Alessandro De Besi, presidente World Federation of insurance intermediaries
Luca Franzini de Luca, presidente Aiba
Jean François Mossino, presidente commissione agenti Bipar
Andrea Polizzi, studio legale D'Argenio, Polizzi e Associati
Luigi Viganotti, presidente Acb

15.20 - 15.40 – **Verso l'auto a guida autonoma: valore aggiunto per gli intermediari**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

15.40 - 16.00 – **Sinistri e ruolo degli intermediari**
Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

16.00 - 17.15 – **TAVOLA ROTONDA. Obiettivo redditività, tra digital, multicanalità ed evoluzione dell'offerta**
Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni
Fabrizio Fabris, presidente del gruppo agenti Cattolica
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica
Marco Mazzucco, direttore distribuzione marketing e brand di gruppo di Reale Group
Paola Minini, presidente Galf
Domenico Quintavalle, head of retail distribution di Zurich Italia
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo