

PRIMO PIANO

AM,
la mossa
di Allianz

Il gruppo Allianz starebbe valutando la possibilità di una combinazione con Dws Group, controllata da Deutsche Bank, per creare un campione nazionale nel settore dell'asset management: il progetto, secondo quanto riporta Bloomberg citando fonti anonime vicine al dossier, potrebbe portare alla creazione di un colosso con asset under management per 1,17 trilioni di euro. Allianz, Dws e Deutsche Bank, sentite dall'agenzia stampa statunitense, hanno declinato ogni commento.

Il progetto sarebbe ancora alle battute iniziali e potrebbe, precisa Bloomberg, concludersi anche con un sostanziale nulla di fatto. Dws costituisce infatti uno dei gioielli di Deutsche Bank e l'istituto tedesco potrebbe pertanto mostrarsi recalcitrante a cedere la sua partecipazione nella società. L'operazione consentirebbe tuttavia di raccogliere parte del capitale necessario per completare la ventilata fusione con Commerzbank, avvicinando l'istituto tedesco al traguardo di quegli otto miliardi di euro richiesti per ristrutturare le attività e rivalutare alcuni asset.

Dws presenta una capitalizzazione complessiva di 5,6 miliardi di euro: la partecipazione al 78% di Deutsche Bank viene valutata attorno ai 4,3 miliardi di euro.

Giacomo Corvi

MERCATO

S&P, il settore è solido ma occorre guardare al futuro

Nell'ultimo report della società di rating il comparto assicurativo europeo appare più preparato di dieci anni fa a gestire le minacce economiche. Le insidie, ora, si concentrano nella tecnologia, nei processi di acquisto dei consumatori e nelle normative

Gli assicuratori europei oggi sono più preparati a fronteggiare condizioni economiche sfavorevoli rispetto a quanto lo fossero all'inizio della crisi finanziaria nel 2008/2009. Per questo **S&P Global Ratings** prevede che nel breve termine i rating del settore rimarranno stabili e resilienti ai principali rischi identificati per l'economia europea.

Secondo l'ultimo report pubblicato da S&P, *With european insurers well positioned for economic uncertainty, focus shifts to future* (Con gli assicuratori europei ben posizionati per affrontare l'incertezza economica, l'attenzione si sposta sul futuro), i top manager delle compagnie, in questi ultimi anni, hanno guidato le imprese in un difficile periodo di recessione e bassi tassi d'interesse, migliorando la loro capacità di comprendere e misurare i rischi, con il risultato di aver consolidato bilanci e posizioni patrimoniali.



LA PROSPETTIVA DI UNA BREXIT GESTIBILE

Sebbene il maggior rischio per gli assicuratori europei nel 2019 sia di natura economica, la stragrande maggioranza delle compagnie del mercato europeo hanno prospettive rassicuranti e potranno far fronte a condizioni difficili.

In questo scenario, la Brexit è la principale preoccupazione per i mercati creditizi europei nel breve periodo. Tuttavia, nel caso di una Brexit no deal, a casa americana ha previsto revisioni dell'outlook piuttosto che tagli generalizzati dei rating all'interno del settore assicurativo. Ecco perché i risultati principali dell'analisi precedente (*Conto alla rovescia per la Brexit: niente accordo in vista*), pubblicati il 30 ottobre scorso, rimangono in gran parte invariati. "In questa fase – continua S&P – non riteniamo che il rischio d'interruzione dell'attività, in particolare per quanto riguarda le attività di assicurazione non vita, e quello di non liquidare i sinistri rappresentino minacce rilevanti per il rating (soprattutto) degli assicuratori britannici". (continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

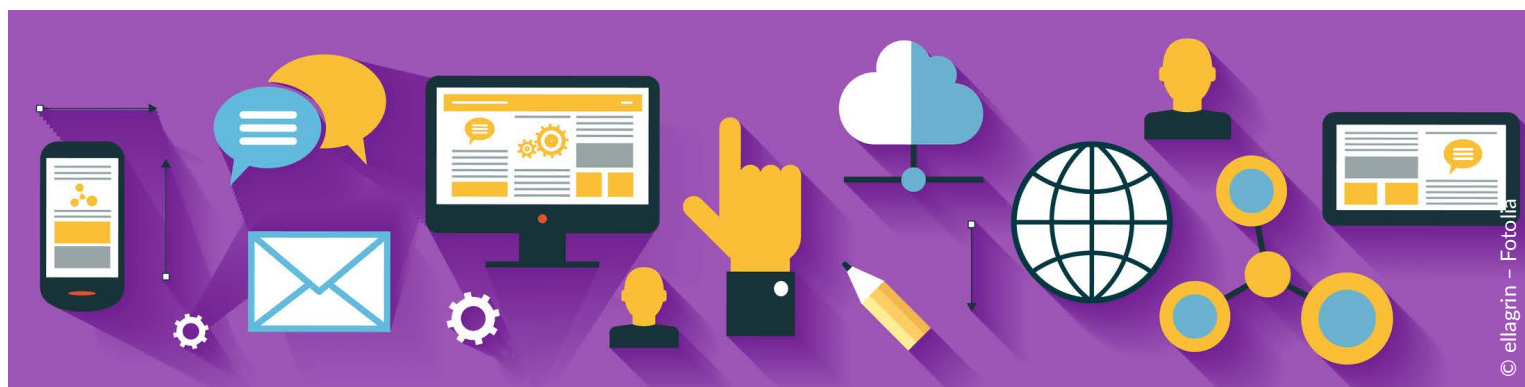


(continua da pag. 1)

Con la prospettiva di una Brexit gestibile, il settore assicurativo dovrà guardarsi da uno scenario ancora pesante di tassi bassi e volatilità, dalla sfida tecnologica, che costringerà le compagnie a cambiare il modello di business tradizionale, dal modo in cui i consumatori vogliono essere serviti, e dalla normativa. Tutte questioni aperte che, sul medio-lungo periodo, faranno selezione tra i player europei.

SERVIRE I CLIENTI DIGITALI

Le preferenze dei consumatori riguardo al tipo di prodotti assicurativi che vogliono acquistare e al modo in cui vogliono interagire con i loro fornitori di servizi stanno cambiando rapidamente. Come sappiamo, i consumatori sono sempre più abituati a interagire con banche, utilities, rivenditori e fornitori di servizi online, raggiungibili sempre più spesso tramite il proprio smartphone. L'interazione digitale con il settore assicurativo, argomenta S&P, si è generalmente dimostrata più difficile rispetto ad altri comparti. Offrire un mezzo per interagire virtualmente con i titolari delle polizze porterà un netto vantaggio nell'era digitale: per qualsiasi entità, che si tratti di un assicuratore o di una società tecnologica, che fornirà bene questo servizio sarà molto più



facile conquistare e fidelizzare i clienti. Allo stesso modo, i consumatori potrebbero essere maggiormente attratti dalle società in grado di fornire servizi *on demand* di *instant insurance* o una consulenza automatizzata e digitale. "Gli assicuratori che sperano di rimanere competitivi nel mercato del futuro – chiosa il report – devono cercare soluzioni oggi per ottenere vantaggi domani".

LE INCOGNITE DELLA NORMATIVA

L'altro fronte aperto è la regolamentazione. A soli tre anni dall'attuazione di *Solvency II*, gli assicuratori dello Spazio economico europeo sono sottoposti ad aggiornamenti sostanziali delle linee guida, che dovrebbero entrare in vigore tra 2019 e nel 2021. Contemporaneamente, dovranno lavorare molto per l'adozione di *Ifrs 17* nel 2022, che porterà un cambiamento radicale negli standard contabili delle imprese.

A rendere il tutto ancora più complesso l'International association of insurance supervisors (**Iaia**) sta riconsiderando il modo con cui valuta il rischio sistemico nel settore assicurativo. Questo nuovo approccio potrebbe essere applicato a un gruppo più ampio di assicuratori rispetto ai nove considerati finora a livello internazionale, creando ulteriori complicazioni e incertezze: non è ancora chiaro, continuano da S&P, se effettivamente questo gruppo più ampio sarà sottoposto a un più attento controllo normativo o a requisiti patrimoniali più stringenti.

AGIRE OGGI PER AVERE SUCCESSO DOMANI

S&P, tuttavia, precisa che non sta prevedendo che il settore avrà requisiti di capitale più elevati, ma semplicemente che il continuo cambiamento delle normative richiederà un'attenzione significativa in termini di capacità e gestione e costi.

Poiché la tecnologia cambierà il modo con cui le assicurazioni distribuiscono le polizze, è ragionevole prevedere che i regolatori insisteranno sul monitoraggio del rischio di vendita abusiva. Lo sforzo ispettivo per le imprese, in questo caso, si aggiungerà ai carichi di lavoro normativi già presenti.

Ciò che distinguerà gli assicuratori più forti in futuro, sostiene S&P, sarà comunque la loro capacità di stare al passo con il ritmo rapido del progresso tecnologico e con i cambiamenti nelle aspettative dei clienti: oggi le compagnie hanno le risorse per investire in nuove tecnologie. Ecco perché occorre agire subito: chi attende troppo a lungo rischia di essere lasciato indietro.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Credito, migliora la condizione delle famiglie

Secondo l'ultimo rapporto di Crif sui trend del 2018, la domanda resta robusta grazie anche a un'elevata sostenibilità del debito e a tassi di rischiosità destinati a ridursi ulteriormente

Se da un lato, nell'ultimo anno, la quota di cittadini italiani che hanno richiesto un mutuo o un prestito è cresciuta del 4,9% rispetto all'anno precedente, stabilizzandosi al 38,1%, dall'altro la rata media dei prestiti per le famiglie si è contratta dell'1,3% a 350 euro, confermando così la costante contrazione degli indicatori di rischiosità del credito e la tradizionale cautela degli italiani verso l'indebitamento.

Queste sono alcune delle considerazioni che si possono leggere nell'ultimo *Mister credit*, il report di **Crif** che fotografa i principali indicatori relativi all'utilizzo del credito rateale da parte dei consumatori italiani.

I prestiti destinati all'acquisto di beni e servizi (auto, moto, elettronica ed elettrodomestici, articoli di arredamento, viaggi, ecc) sono pari al 44,7% del totale delle richieste, un dato in crescita del 2,5% rispetto all'anno precedente. Al secondo posto nella classifica delle tipologie di prestito ci sono i prestiti personali che, secondo Crif, "si legano alla rinnovata progettualità delle famiglie rispetto al contesto economico generale, con un'incidenza pari al 33,2% (-2,2%)". Per quanto riguarda

la componente dei mutui per acquisto di abitazioni, con un'incidenza del 22,1% sul totale, il dato, si legge nel report "è emblematico dell'importanza che la proprietà della casa ancora riveste nel nostro Paese, confermata anche dal fatto che rappresenta oltre la metà della ricchezza totale delle famiglie e che oltre sette italiani su dieci vivono in un'abitazione di proprietà".

Come chiosa **Beatrice Rubini**, direttore della linea *Mister credit* di Crif, "il progressivo miglioramento delle condizioni economico-finanziarie delle famiglie ha favorito l'irrobustimento della domanda di credito per sostenere progetti di spesa sovente rinviati durante gli anni precedenti. I dati relativi ai primi due mesi dell'anno lasciano prevedere che anche nel 2019 i flussi di nuovi crediti possano continuare a crescere, grazie anche a un'elevata sostenibilità del debito e a tassi di rischiosità destinati a ridursi ulteriormente".

F.A.

INIZIATIVE

Previdenza, un seminario sulle novità 2019

Progetica propone un workshop con analisi e spunti pratici per fare chiarezza su concetti come Quota 100, Opzione donna e Riscatto di laurea leggero. Appuntamento il 4 aprile a Milano: per i lettori di Insurance Daily uno sconto sull'iscrizione

Per chi ha 45 anni è meglio investire per riscattare la laurea o per avere una pensione integrativa? E chi di anni ne ha 60, può anticipare la pensione con Quota 100? E in caso affermativo, è meglio aumentare, mantenere o dismettere il proprio patrimonio investito? Le novità arrivate quest'anno hanno rivoluzionato alcuni capisaldi del sistema previdenziale. L'entrata in vigore della nuova riforma pensionistica, con il decreto legge n.4 del 29 gennaio 2019 (che deve essere convertito in legge dal Parlamento, ma che di fatto è già operativo) ha aperto uno scenario complesso, nel quale è quanto mai urgente mettere ordine tra le ultime novità in materia di previdenza. Un'opportunità è offerta dal seminario formativo specialistico organizzato da **Progetica**, dal titolo *Dieci modi (più uno) per andare prima in pensione*.

Per i nostri lettori è previsto uno sconto (con sigla "INSURANCE10"), che dà diritto alla quota agevolata di 350 euro + Iva invece di quella standard di 390 euro + Iva. Basta indicare il codice nel campo delle quote convenzionate del modulo di iscrizione. È possibile iscriversi cliccando qui.

L'appuntamento formativo offrirà analisi, risposte ragionate, esercitazioni e spunti pratici utili per orientarsi tra Quota 100, Opzione donna, Riscatto di laurea leggero e tutte le altre novità arrivate quest'anno. Il seminario è valido come 6 ore di formazione ai fini **Ivass** 2019 (opzionale), e si terrà dopo i 60 giorni previsti per la conversione in legge del decreto, in modo tale che in occasione dell'incontro il testo della riforma sia definitivo.

L'appuntamento è per giovedì 4 aprile a Milano, presso il Doria Grand Hotel, via A. Doria 22, dalle ore 10 alle 17.

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE
 Daily

● LUNEDÌ 18 MARZO 2019

N. 1510

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER

#62
marzo 2019

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

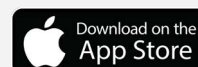
Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

INTERVISTA

22 ATTUALITÀ

sono i clienti
ere
dier, ad e dg di
Assicurazioni

Salute e bene
nell'era dei r

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