

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it  800 01 06 06

GLASSDRIVE® 
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 SETTEMBRE 2019 N. 1596

PRIMO PIANO

Fondi, la raccolta sale a luglio

Il risparmio gestito ha archiviato un'estate con il vento in poppa. La mappa mensile di Assogestioni segnala che nel mese di luglio il settore ha messo a segno una raccolta netta positiva per quattro miliardi di euro, dopo il +1,45 miliardi di giugno. Il patrimonio, favorito da queste performance, ha raggiunto il nuovo massimo storico di 2.236,6 miliardi di euro, dai 2.209 miliardi del mese precedente.

Sono state le gestioni di portafoglio a trainare la raccolta, con flussi netti positivi per 4,6 miliardi (dopo il -759 milioni a giugno), mentre per le gestioni collettive il saldo è negativo per 599 milioni, contro il +2,2 miliardi nel mese precedente.

Più nel dettaglio, a dare la spinta sono i mandati istituzionali, che segnano +4,4 miliardi, con un apporto di tre miliardi dal gruppo Poste, dopo il -640 milioni a giugno, ma sono positive anche le gestioni retail (+217 milioni dopo il -119, per un totale di -174 milioni da gennaio). Nell'insieme le gestioni di portafoglio da inizio anno totalizzano una raccolta di 56,7 miliardi, che include però i 53 miliardi da operazioni interne del gruppo Poste a gennaio.

Tra le gestioni collettive, i fondi aperti hanno chiuso luglio una raccolta negativa per 703 milioni, in calo rispetto ai +2,2 miliardi di giugno.

Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

RICERCHE

Riassicurazione: che fare con le catastrofi naturali?

Nonostante anni record per le perdite assicurate, alcuni player del settore stanno aumentando l'esposizione a questi rischi per sfruttare la stagione dei rinnovi a prezzi più alti. Altri hanno invece un atteggiamento più difensivo. Trovare un equilibrio non sarà facile

Alcuni riassicuratori globali hanno scelto d'interrompere il ridimensionamento della propria esposizione ai rischi catastrofali, cercando di trarre vantaggio da tassi di premio più elevati.

La maggiore esposizione al rischio catastrofale potrebbe aumentare i guadagni dei riassicuratori ma anche la volatilità del capitale, ha spiegato **S&P Global Ratings** nel suo recente report *I riassicuratori globali mirano a riequilibrare la loro esposizioni alle catastrofi naturali*.

I riassicuratori, dicono gli analisti, continuano ad avere una patrimonializzazione molto solida che sta fornendo loro un cuscinetto contro le esposizioni ai rischi catastrofali, nonostante le perdite assicurate di del settore siano state le più alte mai registrate sia nel 2017 sia nello scorso anno, anche guardando le statistiche dello studio Sigma redatto da **Swiss Re**.

Il report di S&P ha verificato che nel 2018 le perdite causate da catastrofi naturali hanno eroso gli utili di ben cinque dei primi 20 riassicuratori al mondo. L'entità delle perdite nell'anno passato, circa il 50% in più rispetto alla media annuale, ha anche contribuito ad aumentare i prezzi ai rinnovi di aprile e giugno-luglio scorsi. S&P Global Ratings rivela che i tassi di rinnovo sono aumentati addirittura dal 15% al 25% per chi ha subito perdite da catastrofi naturali nell'ultimo anno.

UN PROMEMORIA PER TUTTI

Le richieste di risarcimento a seguito del tifone *Jebi* che ha colpito il Giappone, l'evento più costoso del 2018, hanno visto significativi sviluppi sfavorevoli nel 2019, che hanno influenzato le entrate dei riassicuratori per quest'anno. Alla fine del 2018, le perdite assicurate di *Jebi* ammontavano a sei miliardi di dollari, ma già a metà del 2019 erano salite a circa 15 miliardi, rendendo *Jebi* il tifone giapponese più costoso mai registrato per gli assicuratori.

Gli sviluppi e le conseguenze del tifone sono un promemoria per i player sulle incertezze associate alle stime precoci delle perdite.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina

 Insurance
Connect

in

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it Numero Verde Gratuito
800 01 06 06

GLASSDRIVE® Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 SETTEMBRE 2019 N. 1596

(continua da pag. 1)

Mentre le stime per alcuni grandi eventi nel 2017, come l'uragano Harvey, erano state conservative, altre si sono evolute in senso negativo, come quelle relative all'uragano Irma, afferma il report.

IL GIUSTO EQUILIBRIO

Tuttavia, il comportamento dei riassicuratori è stato eterogeneo. Se è vero che la maggior parte dei 20 principali operatori internazionali ha scelto di aumentare la propria esposizione a questo rischio per beneficiare di tassi migliori, altri hanno applicato misure difensive, continuando con la politica di riduzione del portafoglio applicata nel 2018. In media, S&P Global Ratings ha calcolato che il *risk appetite* dei riassicuratori per un evento con una frequenza di uno ogni 250 anni è salito al 29% del patrimonio netto a gennaio 2019, rispetto al 27% del gennaio 2018. Allo stesso tempo, però, alcuni riassicuratori hanno scelto di ridurre la propria esposizione a eventi estremi di oltre il 5%.

Da un lato, la sovraesposizione mette a rischio la solidità patrimoniale e gli utili, ma dall'altro la sottoesposizione fa perdere i rendimenti più elevati che quel tipo di business potrebbe offrire: "i riassicuratori dovranno trovare il giusto equilibrio", sottolineano gli analisti.



A RISCHIO L'ADEGUATEZZA PATRIMONIALE

Sebbene i riassicuratori globali abbiano mantenuto la loro disciplina di sottoscrizione, S&P Global Ratings prevede che la volatilità degli utili sarà superiore a quella storicamente osservata, proprio in virtù dell'esposizione che, verso i rischi catastrofali, è mediamente aumentata. Questo perché, se è vero che le perdite da catastrofi naturali sono state superiori della media per i riassicuratori, è vero anche che gli stessi danni hanno causato alla totalità del settore assicurativo perdite inferiori alla media di ben 86 miliardi di dollari, secondo un'elaborazione della società di modellistica **Air Worldwide**.

Se un evento della categoria 1/100 anni dovesse verificarsi, causerebbe perdite ben superiori ai 200 miliardi di dollari per l'intero settore assicurativo, e solo 12 dei 20 principali riassicuratori globali manterrebbero l'attuale livello di adeguatezza patrimoniale.

UN MERCATO POLARIZZATO

In definitiva, secondo S&P Global Ratings, se il mercato della riassicurazione diventerà più difficile, la tentazione di aumentare l'esposizione ai rischi catastrofali si rafforzerà. L'atteggiamento dei riassicuratori nei confronti di questa classe di minacce si sta già polarizzando. Gli anni record per le perdite da catastrofali naturali potrebbero cogliere alcuni player alla sprovvista, ecco perché gli analisti prevedono che il divario tra i due comportamenti degli operatori potrà allargarsi qualora i tassi dei premi diventassero sempre più alti.

Fabrizio Aurilia



LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.



PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it 800 01 06 06

GLASSDRIVE®
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 SETTEMBRE 2019 N. 1596

MERCATO

Nuove soluzioni per il vita

I dati 2019 del mercato degli investimenti confermano la crescita tendenziale delle gestioni separate dopo i tentativi per contenerle. Più che di un'inversione di rotta, sembra trattarsi di una soluzione temporanea in attesa di prodotti innovativi

Prima dell'entrata in vigore di Solvency II, il mercato assicurativo vita aveva vissuto una lunga stagione di espansione, culminata con volumi di raccolta record nel 2015. Successivamente abbiamo assistito a un calo dei volumi che ancora oggi non risulta essersi arrestato. Analizzando i risultati della raccolta lorda 2018 notiamo un'ulteriore flessione dello 0,8%, per un volume complessivo di 115 miliardi di euro (fonte: Ania, comprese imprese Ue e Lps). Questo calo della raccolta risultava però principalmente ascrivibile alla ricerca delle compagnie di modificare il proprio mix di produzione verso soluzioni *capital light* di ramo III, in grado di garantire minore assorbimento di capitale per la compagnia.

A giudicare dai risultati della raccolta di ramo I del 2018 questa tendenza sembra però essere venuta meno, con una raccolta di ramo I che è tornata a crescere del 5,9% raggiungendo quota 67,5 miliardi di euro (fonte: Ania, comprese imprese Ue e Lps). Per contro, si assiste a una flessione considerevole



© Thomas Francois - Fotolia

della raccolta di ramo III, principalmente dovuta alla rilevante contrazione della raccolta dalle compagnie Lps, che nel 2018 hanno fatto registrare un calo della raccolta del 29,5%.

(continua a pag. 4)



SOCIETÀ E RISCHIO
L'INFORMAZIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

RIVISTA ON LINE DI CULTURA
DEL RISCHIO E CULTURA ASSICURATIVA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

www.societaerischio.it



PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it

GLASSDRIVE®

● MARTEDÌ 10 SETTEMBRE 2019 N. 1596



(continua da pag. 3)

Questa tendenza sembra essere confermata anche nella prima metà del 2019, dove permangono forti difficoltà di crescita soprattutto per le soluzioni di ramo III puro a elevata volatilità, compensate solo in parte dal ritorno alla crescita della raccolta di ramo I.

Il calo dei rendimenti non invertirà la rotta

Dalla lettura di questi dati sembra che il processo di cambiamento del mercato assicurativo verso prodotti più volatili e maggiormente sostenibili si stia progressivamente arrestando. L'incertezza politica ed economica del sistema Paese e la volatilità dei mercati finanziari hanno condotto compagnie e intermediari a un ritorno verso prodotti tradizionali in grado di garantire anche in un contesto così incerto volumi di raccolta significativi. Ad avvalorare il fatto che lo scenario descritto non sia di lungo periodo sono i dati che si riferiscono ai rendimenti lordi delle gestioni e al solvency ratio medio di mercato.

Nel 2018 è sceso ulteriormente di circa 10 punti base il rendimento medio delle gestioni separate, arrivando al 3,03% con solo il 10% delle gestioni separate ancora in grado di garantire performance lorde superiori al 3,5% (fonte: Ania, assicurazione italiana 2018-2019).

Visto l'attuale contesto dei tassi di mercato risulta quindi molto difficile invertire il calo dei rendimenti lordi delle gestioni, soprattutto se continueranno a essere alimentate da nuovi e consistenti flussi di raccolta, senza considerare l'impatto che un eccessivo volume di raccolta potrebbe comportare in termini di sostenibilità prospettica delle gestioni.

Proprio in termini di solvibilità, emerge l'altro rilevante problema per le compagnie vita, avvalorato dal solvency ratio medio di mercato, che per queste nel 2018 è sceso di ben 33 pb, giungendo a quota 2,00 (discesa più modesta per le compagnie miste vita e danni che sono passate dal 2,53 al 2,37).

Il potenziale di etica e Esg

È dall'andamento di questi dati che un ritorno del mercato assicurativo verso prodotti tradizionali appare una strada non percorribile nel lungo periodo. Questa scelta mal si concilia con la necessità di mantenere elevati standard di solvibilità e di redditività nell'attuale contesto di mercato. Le compagnie devono ancora una volta cercare di dare nuova linfa al cambiamento intrapreso dal 2016, non tralasciando la propria vocazione assicurativa, elemento determinante per distinguere l'offerta assicurativa dal resto del risparmio gestito. Per fare ciò dovranno incrementare l'appeal dell'offerta assicurativa, ma anche agire sul lato finanziario cercando nuove soluzioni innovative. In un mercato finanziario altamente dinamico è fondamentale mantenere un livello di offerta ricco e in grado di soddisfare tutte le esigenze dei clienti, dal più o meno evoluto a livello finanziario a quello attento a temi etici e sociali che sarebbe propenso a investire in gestioni Esg (Environmental, social and governance), soprattutto considerando quanto queste tematiche siano rilevanti e dovrebbero rappresentare la base per la creazione di una nuova vera forma di sviluppo economico sostenibile.

Matteo Feroldi,
specialist di Mbs Consulting

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



PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it **800 01 06 06**

GLASSDRIVE
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 SETTEMBRE 2019 N. 1596

Convegno



insuranceTrade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

8 OTTOBRE 2019

MILANO ■ 09.00 - 17.30 ■ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

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

Main sponsor:

- 09.00 - 09.30 - Registrazione
- 09.30 - 09.50 - **Il ruolo degli agenti nella customer experience omnicanale**
Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione assicurativa
Marco Barilli, sales director Italy & Greece di Toluna Italy
Giorgio Lolli, manager mercato e finanza di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Risultati e programmi per la valorizzazione della rete agenziale**
Simone Salerni, direttore commerciale di Allianz
- 10.10 - 10.30 - **Prodotto assicurativo e trasparenza nei comportamenti: come cambia il rapporto tra compagnie e intermediari?**
Carlo Galantini, Galantini & Partners studio associato
- 10.30 - 10.50 - **Riorganizzare la professione di intermediario gestendo priorità, obblighi e responsabilità**
Andrea Dalla Villa, responsabile area sinistri di Cgpa Europe
- 10.50 - 11.10 - **Professional Indemnity: mercato, opportunità e soluzioni**
Marcello Lombardini, direttore sviluppo commerciale di ArgoGlobal Assicurazioni
- 11.10 - 11.30 - Coffee break
- 11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: L'evoluzione dell'intermediario professionista, tra problematiche e opportunità**
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Vittorio Verdone, direttore corporate communication & media relation del gruppo Unipol
Luigi Viganotti, presidente di Acb
Ania ()*
- 12.45 - 13.00 - Q&A
- 13.00 - 14.00 - Pranzo
- 14.00 - 14.20 - **Tutelare il cliente valorizzando la sicurezza in auto**
Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass
- 14.20 - 14.40 - **Business travel, analisi dei bisogni e direttrici di sviluppo**
Riccardo Torchio, chief marketing & communication officer di Europ Assistance
- 14.40 - 15.00 - **Il progetto di rappresentanza degli Agenti UnipolSai Associati (Aua)**
Angelo Colia, Paola Minini, Jean François Mossino, Nicola Picaro, Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua, Agenti UnipolSai Associati
- 15.00 - 15.20 - **Gli intermediari e il superamento del concetto di ripristino**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per
- 15.20 - 15.40 - **Quando la rete agenziale è una leva competitiva**
Rappresentante di Aviva
- 15.40 - 16.00 - **Il vantaggio di fare squadra per gestire la complessità e sostenere il cambiamento**
Lucia Mauro, docente Cineas del Master in management & leadership skills
- 16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: L'agenzia del futuro, quali interventi sulla struttura organizzativa, l'operatività e la capacità di generare business?**
Roberto Conforti, presidente di Uea
Carlo Coscelli, presidente del Gruppo agenti Reale Mutua ()*
Marco Lamola, direttore distribuzione canali professionali di Cattolica
Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica
Gaspere Menduni, presidente dell'Unione agenti Axa ()*
Dario Piana, presidente del Gama e presidente del comitato gruppi aziendali di Sna
Sebastiano Spada, presidente di Ulias
Andrea Trivellato, head of sales agents & brokers di Zurich Italia
Enrico Ulivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
- 17.15 - 17.30 - Premiazione agenti

(*) invitato a partecipare



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo