

PRIMO PIANO

Clima, la strada giusta

Il climate change impone un aggiornamento della cultura assicurativa di compagnie, reti distributive, famiglie e imprese. Questa è la posizione chiara e senza ambiguità di Ivass, ribadita ieri dal segretario generale, Stefano De Polis, in occasione del convegno "Educazione finanziaria e finanza sostenibile: investire nel futuro".

Durante la relazione, De Polis ha fornito alcuni dati sulle strategie adottate in tema di mitigazione del cambiamento climatico, gestione del rischio e di politiche d'investimento delle compagnie. Gli investimenti verdi, orientati dalle politiche Esg, sono in molti casi già in atto; circa metà del mercato ha esplicitamente considerato l'impatto dei cambiamenti climatici sul proprio portafoglio, mentre lo sviluppo di una strategia di investimento responsabile è in fase di definizione; le esposizioni carbon intensive risultano in media tra lo 0% e il 6% degli investimenti, con alcune entità, dice Ivass, che hanno già azzerato l'esposizione azionaria verso emittenti classificati come non green-oriented, mentre altre ancora si sono impegnate a farlo nell'arco dei prossimi anni. Infine, le principali compagnie hanno avviato politiche di progressivo azzeramento delle offerte in Paesi e settori che dipendono in modo significativo dal carbone. Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

WELFARE

Invecchiamento e non autosufficienza, quali opportunità per il pilastro complementare?

L'allungamento della speranza di vita si accompagnerà probabilmente a una crescita dei bisogni di assistenza. La risposta del settore pubblico rischia di rivelarsi insufficiente: servono idee e proposte per coinvolgere maggiormente il settore privato

SECONDA PARTE

È evidente come il problema della sostenibilità dell'attuale modello pubblico di gestione della non autosufficienza risieda nell'eccessivo sbilanciamento a favore dell'erogazione di prestazioni monetarie quando, mai come in questo caso, si dovrebbe piuttosto ragionare sulla presa in carico del soggetto. A tutto ciò si aggiungono, dal lato privato, gli effetti del processo di atomizzazione delle famiglie (mononucleari e coppie senza figli) che, senza un adeguato sostegno da parte del sistema di welfare pubblico, difficilmente riusciranno a portare avanti come oggi il loro prezioso ruolo di caregivers.

Già questi primi dati di inquadramento generale appaiono difficilmente sostenibili nel prossimo futuro. Sarà pressoché impossibile per lo Stato far fronte agli ulteriori incrementi di spesa previsti senza il supporto di tutti gli attori del sistema del welfare integrativo.

TROPPIA SPESA OUT OF POCKET

La risposta comunemente data a queste tematiche (salvo lasciarsi cadere nella disperata attesa dell'ineluttabile) è sovente ricondotta a un sano modello di integrazione del welfare da mono a multipilastro. Il tutto attraverso un migliore utilizzo delle limitate risorse e il veicolo delle stesse verso forme soluzioni a effettivo impatto sociale. Bisogna, quindi, fare leva su tutti i fattori esistenti e potenziali per rispondere al tema dei temi degli anni a venire.

Allo stato, la materia della non autosufficienza è affrontata da singoli e famiglie prevalentemente attraverso l'impiego out of pocket dei propri redditi e risparmi per un totale di quasi 20 miliardi di euro sottostimati (Rsa, collaboratori domestici, ausili domestici per la vita quotidiana). (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

A questi si devono aggiungere i costi sostenuti in proprio per *white economy*, alimentazione dedicata, abbigliamento coerente con determinati stati di salute e tanto altro. Insomma, il Paese delle cure private pagate di tasca propria, e non tramite fondi e assicurazioni, è anche il Paese che risponde ai problemi dei suoi cari direttamente e senza pianificazione oltre che del *caregiving* familiare: splendido fenomeno, se libero e volontario, molto meno se coatto per limitazione di risorse e fattore di perdita di lavoro e redditi.

ANCORA POCA LTC

Per il resto, le risposte in termini di assistenza arrivano da fondi pensione (pur con rarissime polizze accessorie Ltc e sparute rendite incrementalmente in caso di non autosufficienze dopo il pensionamento), da fondi sanitari (in termini comunque contenuti in termini di prestazioni vincolate a tal fine) e direttamente dalle compagnie. Guardando al totale dei quasi 140 miliardi di euro di raccolta assicurativa, le polizze Ltc e quelle per malattia grave arrivano solo a quasi 100 milioni (milioni, non miliardi). Tutto strano se si pensa che le polizze Ltc sono una delle poche forme assicurative con detrazione al 19% (pur con un tetto di 1.219 euro) e che la legge di Bilancio ha previsto che non si computino ai fini del reddito da lavoro dipendente i contributi e i premi per Ltc versati dal datore in forma collettiva a favore dei lavoratori.

Pochi o molti, i benefici esistono, ma la popolazione non sembra poi così tanto interessata al tema. Carenza di educazione a parte (solita, triste, verità), l'impressione di chi studia la materia è che una risposta possa solo venire da risposte che si fondino su grandi coorti (dal diverso grado di rischio), pena costi salati per accedere a soluzioni retail effettivamente rilevanti in termini di prestazione. Come attirare queste collettività per condividere la contribuzione e ridurre i costi di accesso?

LTC: QUALCHE PROPOSTA

La prima risposta potrebbe venire dalla legge in termini di obbligo. Ma quest'azione paternalistica finirebbe per dare un ulteriore stimolo alla crescita dei costi per le famiglie. La seconda, già pensata e cavalcata, è il contratto di lavoro dipendente. C'è del buono, ma ancora troppo poco. L'impressione è che anche l'importante apporto del welfare aziendale (nello spettro di una definizione troppo lasca) sia andato più a fenomeni ricreativi che a gestire tematiche centrali quali quelle che si discutono.

A ben vedere, un bacino potenziale ci sarebbe. Trattasi di una delle proposte portate avanti in questi anni con **Maurizio Hazan**, apparentemente eccentriche rispetto all'argomento. L'idea potrebbe essere quella di ripensare la fiscalità e il contributo al Ssn sul premio Rca per veicolare una parte a un fondo per la Ltc (il cui rischio potrebbe essere poi oggetto di assicurazione in pool). Insomma, dati più di 40 milioni di veicoli e la ramificazione della spesa, un intervento quasi a costo zero potrebbe consentire di accumulare risorse utili a rispondere (almeno in parte) al fenomeno. Dal punto di vista logico ed etico, la circolazione auto è quella che sicuramente produce il maggior numero di non autosufficienze da evento violento, soprattutto nelle giovani generazioni.

PRESA IN CARICO E MUTUALITÀ

Trattasi di idee; ma dalle idee, anche quelle sbagliate, spesso parte un confronto. Discussione a oggi limitata a operatori del settore. In conclusione, si provi ad abbandonare strategie che non hanno condotto a molto e prevalentemente fondate su provvidenze monetarie (prevalentemente pubbliche e locali) con le quali il singolo e i suoi cari devono provare a dare risposta alle nuove insorte esigenze; senza spesso averne competenza e capacità di vera allocazione delle risorse. Meglio tentare di dare risposte in forma specifica, in forma di prestazione, secondo cicli virtuosi che veramente aiutano la presa in carico del singolo e che peraltro spesso riducono gli impatti in termini di spesa complessiva e danno nuove opportunità di lavoro (vero, in chiaro e non sommerso). Lato privato, al di là del grande sforzo degli operatori, dei sindacati e di tutti gli stakeholder, si provi a comprendere come rendere l'accumulo per Ltc diffuso e sopportabile: in buona sostanza, si torni a lavorare sul mutualismo e sulla mutualità.



Alessandro Bugli,

Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali e Studio Legale Taurini&Hazan

e **Michaela Camilleri,**

Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di mercoledì 30 ottobre)

BROKER

Aiba celebra i suoi primi 50 anni

Oltre 300 persone hanno partecipato alla serata di gala tenutasi il 29 ottobre a Milano

Aiba ha festeggiato i suoi primi 50 anni di vita con una serata di gala a Milano, presso Villa Necchi Campiglio. Oltre 300 persone, tra associati e protagonisti a vario titolo del mondo assicurativo, sono intervenute, martedì 29 ottobre, all'evento *Insieme al traguardo*. Nel corso della serata è stato presentato in anteprima il nuovo logo dell'associazione che costituisce il rinnovato segno distintivo di Aiba, a testimonianza del passaggio generazionale in atto.

Il 29 ottobre 1969 dieci società di brokeraggio formalizzarono l'atto di nascita di Aiba e approvarono il primo statuto dell'associazione. Oggi, il mondo è completamente diverso e la figura del broker si è progressivamente evoluta, acquisendo una sempre maggiore rilevanza all'interno del settore assicurativo.

Il contesto caratterizzato da una continua e rapidissima evoluzione ha reso necessario il recente rinnovamento dello statuto che ha puntato sui giovani, "in modo da garantire un futuro non solo all'Aiba ma, in termini più generali, alla stessa professione di broker di assicurazioni". Il nuovo statuto, spiega una nota di Aiba, "rappresenta un vero e proprio passaggio generazionale: fortemente riformista, ha mantenuto le norme improntate a uno spirito liberale, di trasparenza, nel pieno rispetto della centralità del cliente e della tutela di tutti gli associati, indipendentemente dalle loro dimensioni".

Secondo il presidente di Aiba, **Luca Franzì de Luca** (nella foto), "i primi 50 anni di un'associazione sono un traguardo decisamente importante. Il mio più grande ringraziamento va a tutti coloro che a diverso titolo si sono succeduti in Aiba, lavorando con passione e determinazione per farla diventare l'associazione di riferimento della categoria: sinonimo di qualità e autorevole interlocutore delle istituzioni italiane ed europee".

Beniamino Musto



COMPAGNIE

Swiss Re, balzo dell'utile netto

Il dato riferito ai primi nove mesi del 2019 segna un rialzo del 23% su base annua

Swiss Re chiude i primi nove del 2019 con un utile netto di 1,3 miliardi di dollari, mettendo a segno un balzo del 23% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Alla base del risultato, come si legge in un comunicato stampa, ci sono soprattutto "la crescita del business riassicurativo e le eccellenti performance degli investimenti".

Il ramo danni totalizza un utile netto di 880 miliardi di dollari: la raccolta cresce del 17% e si attesta a 14,2 miliardi, mentre catastrofi naturali e grandi sinistri provocati dall'uomo fanno registrare perdite 1,7 miliardi. Resta poi solida la performance del ramo vita: a fronte di una raccolta di 9,5 miliardi di dollari, l'utile netto del settore si conferma stabile a 651 milioni.

"La forza del nostro business, con la sua portata globale, la sua diversificazione e capitalizzazione, ci ha consentito di sostenere i nostri clienti che sono stati colpiti da catastrofi naturali e sinistri provocati dall'uomo nei primi nove mesi dell'anno", ha commentato il group ceo **Christian Mumenthaler**.

Giacomo Corvi

Buona Festa di Ognissanti

Venerdì 1° novembre *Insurance Daily* non uscirà: la redazione di **Insurance Connect** si ferma in occasione del ponte per la festa di Ognissanti. Le pubblicazioni riprenderanno regolarmente lunedì 4 novembre. Breve pausa anche per il portale *Insurance Trade* che tornerà a essere aggiornato sempre il 4 novembre, sebbene gli articoli, le interviste, i video e tutti i contenuti del sito web resteranno, come sempre, a disposizione dei lettori. La redazione di *Insurance Connect* augura a tutti i lettori di trascorrere serenamente questa festività.

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

Convegno



insurance Trade®
WWW.INSURANCE TRADE.IT

7 NOVEMBRE 2019

MILANO

09.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RC AUTO, CRESCERE CON QUALITÀ

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

- 09.00 - 09.30 - **Registrazione**
- 09.30 - 09.50 - **Rc auto, catena del valore e nuove leve per la redditività**
Michele Bertozzi, senior consultant di Scs Consulting
Federico Pastorelli, project leader di Scs Consulting
- 09.50 - 10.10 - **Le condizioni per una crescita di qualità**
Enrico San Pietro, condirettore generale assicurativo di UnipolSai
Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
- 10.10 - 10.30 - **Il ruolo dell'IoT nella creazione del valore in ambito assicurativo: tre casi d'uso**
Stefania Borrelli, IoT sales manager Insurance di Vodafone Business
- 10.30 - 11.00 - **Strategie e azioni per il contenimento dei costi**
Oscar Foti, direttore underwriting auto di Amissima
Mauro Paccione, responsabile direzione tecnica danni di Reale Mutua
Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution
- 11.00 - 11.30 - **Coffee break**
- 11.30 - 12.10 - **Il ruolo dell'Rc auto per compagnie e cittadini**
Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
- 12.10 - 12.30 - **Centralità del consumatore e innovazione, binomio possibile?**
Michele Latronico, sales area manager marchio Glassdrive - Saint-Gobain Autover Italia
- 12.30 - 13.00 - **Q&A**
- 13.00 - 14.00 - **Pranzo**
- 14.00 - 14.20 - **L'assicurazione nella percezione degli italiani, dalla tariffa ai servizi di assistenza**
Paolo Martinello, presidente di Fondazione Altroconsumo
- 14.20 - 14.40 - **Fare la differenza con servizi di qualità**
Massimo Braga, vice direttore generale di LoJack Italia
- 14.40 - 15.10 - **TAVOLA ROTONDA: Smart city: opportunità e problematiche delle connected autonomous car**
Andrea Bonaschi, responsabile sviluppo canali e go-to-market - Connected Insurance di Generali Italia
Michele Colajanni, direttore della Cyber Academy, Università di Modena e Reggio Emilia
Andrea Galimberti, client partner, head of mobility di Kantar
Ivan Pivrotto, head of business development and operations di Quixa
- 15.10 - 15.30 - **L'Rc auto del futuro: come misurare e contrastare i livelli di distrazione dei guidatori**
Alessandra Girardo, amministratore delegato di Kubris, azienda di Kirey Group
- 15.30 - 15.50 - **Canale agenziale: come vendere l'Rc auto oggi?**
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione agenti Allianz
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti Amissima
Gaetano Vicinanza, presidente del Gruppo agenti Sara
- 15.50 - 16.10 - **Mobilità 4.0: nuovi rischi e nuove soluzioni**
Guglielmo Elefante, responsible for underwriting di Das
- 16.10 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Obiettivi e risultati dell'utilizzo della tecnologia nella gestione dei sinistri**
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura
Federica Luci, responsabile Card di Ania
Andrea Radini, business architect - insurance analytics and business architecture di Cattolica Assicurazioni
Gianluca Soffetti, responsabile della rete liquidativa sinistri di Groupama Assicurazioni
Giovanni Storici, responsabile liquidazione sinistri di Genertel
Roberto Tremontozzi, responsabile liquidazione sinistri di Crédit Agricole Assicurazioni
- 17.00 - **Chiusura lavori**

Main sponsor:



kubris
KIREY GROUP

Lo/Jack®
Connect



Official sponsor:



ITALCLAIM



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo