

PRIMO PIANO

Rca, premio ancora in calo

Prosegue la discesa del premio medio Rc auto. Nel primo trimestre dell'anno, secondo l'ultima indagine Iper dell'Ivass, il prezzo medio della polizza si è attestato a 392 euro, registrando un calo del 3,4% su base annua: il 10% degli assicurati paga meno di 219 euro. Nell'ultimo anno non si sono avuti rialzi della tariffa in nessuna provincia italiana, con le aree del Sud che hanno registrato una diminuzione ancora più marcata. La differenza di premio fra i diversi territori resta ancora marcata: nonostante un differenziale in flessione del 5,7% su base annua, gli assicurati di Napoli pagano quasi il doppio degli assicurati di Aosta. Il 22,2% delle polizze stipulate nel primo trimestre del 2020 prevede una clausola con effetti di riduzione di prezzo alla presenza di scatola nera.

La discesa dei prezzi sembra risentire anche dell'emergenza coronavirus: a marzo, quando sono entrate in vigore le prime misure di lockdown, il premio medio ha registrato un calo del 5,2% rispetto ai due mesi precedenti, contro il -2,8% e il -2,6% che sono stati rilevati rispettivamente a febbraio e gennaio. Per l'Ivass, si tratta principalmente di un effetto indiretto: il calo delle immatricolazioni (-85%) e dei passaggi di proprietà (-62%) avrebbe comportato una diminuzione del 26% nella sottoscrizione di nuovi contratti.

G.C.

MERCATO

I fondi europei per le imprese

Il Recovery Fund appena varato è solo una delle misure previste dalla Ue per il rilancio economico post Covid-19. Sono quattro gli strumenti finanziari approntati dalla Commissione Europea, ognuno dei quali ha obiettivi e finalità diverse e complementari

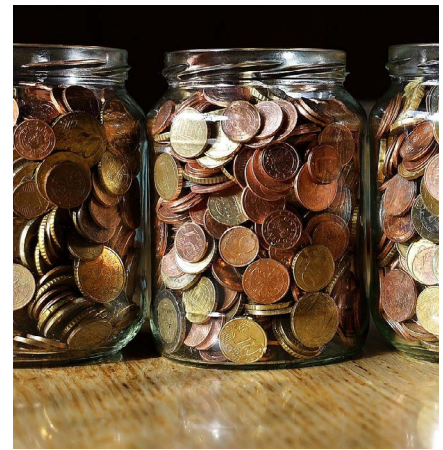
Gli effetti della crisi determinata dal Covid-19 hanno avuto ripercussioni sull'economia mondiale e dell'Unione Europea nel suo complesso. Come indicato in un comunicato stampa¹ della **Commissione Europea**, secondo le previsioni economiche di primavera 2020, l'economia dell'Unione subirà una contrazione superiore al 7% nel 2020, per poi crescere di circa il 6% nel 2021. Dati non meno allarmanti sono quelli dell'**Ocse** che ha presentato un documento² nel quale vengono riportati due scenari previsionali, uno in cui non vi sarà una seconda ondata di infezioni e un altro in cui invece si assisterà a una riacutizzazione dell'epidemia. Nel primo caso, l'Ocse prevede, per l'anno 2020, una riduzione dell'attività economica globale del 6%, mentre nella seconda ipotesi tale riduzione potrebbe essere pari al 7,6% con una risalita del 2,8% nel 2021. Per quanto concerne l'Italia, l'Ocse ipotizza una riduzione del Pil per l'anno 2020 dell'11,3% e, nel caso di ritorno dell'epidemia, la riduzione potrebbe essere del 14%.

La risposta dell'Ue agli effetti recessivi è stata dapprima incerta e successivamente più decisa vista la portata della crisi che, per la prima volta nella storia dell'Unione, ha colpito in modo simmetrico tutti gli Stati membri.

GLI ESITI DI UNA TRATTATIVA COMPLESSA

Questo ha reso necessario un cambiamento di approccio da parte delle istituzioni europee che hanno introdotto un pacchetto di quattro misure per la ripresa economico-finanziaria sfruttando il potenziale del bilancio dell'Ue al fine di promuovere gli investimenti e garantire il sostegno finanziario durante le fasi cruciali della ripresa. Proprio in questi giorni si sono svolti i negoziati tra i capi di Stato e di governo degli Stati membri per trovare un accordo sul bilancio comunitario 2021-2027, a cui sono associati i fondi per il rilancio economico post Covid-19. I lunghi negoziati si sono conclusi il 21 luglio 2020 con un accordo dei leader europei che vede i fondi destinati al programma **Next Generation EU** suddivisi in 390 miliardi di sussidi e 360 miliardi di prestiti.

(continua a pag. 2)



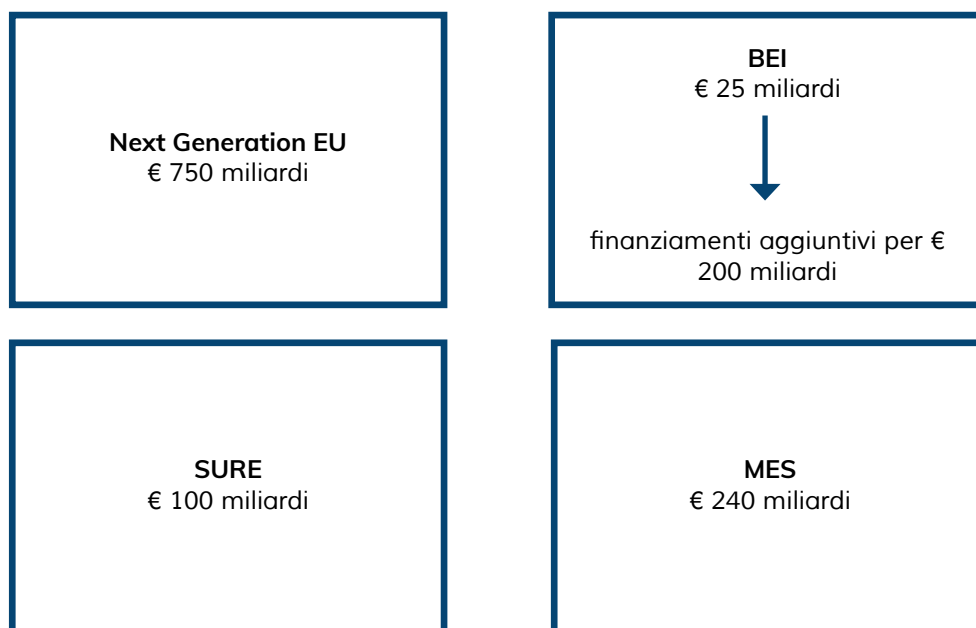
(continua da pag. 1)

Da quanto si è appreso a distanza di poche ore dalla conclusione dei negoziati, di questi fondi circa 80 miliardi di sussidi e 120 miliardi di prestiti andranno all'Italia. Le risorse saranno distribuite tra il 2021 e il 2023 e il rimborso dei prestiti inizierà a partire dal 2027.

I fondi previsti dal programma Next Generation EU fanno parte del piano per la ripresa dell'Europa³, presentato il 27 maggio 2020 dalla Commissione Europea, che comprende:

- un bilancio a lungo termine pari a 1.100 miliardi di euro per il periodo 2021-2027;
- un rafforzamento temporaneo di 750 miliardi di euro (Next Generation EU)⁴.

In particolare, l'Ue ha messo a punto quattro misure, ovvero Next Generation EU, il Meccanismo Europeo di Stabilità (**Mes**) per gli Stati, lo strumento **Bei** per le imprese e quello **Sure** per i lavoratori.



I PILASTRI DEL RECOVERY FUND

Come si è detto, fra gli interventi introdotti dall'Unione europea vi è l'istituzione del nuovo *Recovery Fund*, ribattezzato Next Generation EU e dotato di una capacità finanziaria di 750 miliardi di euro. La Commissione Europea ha annunciato che la maggior parte delle misure per la ripresa economica saranno alimentate da questo nuovo strumento temporaneo. In particolare, Next Generation EU si fonda su tre pilastri:

- strumenti a sostegno della ripresa degli Stati membri;
- misure volte a rilanciare l'economia e a sostenere gli investimenti privati;
- rafforzamento di programmi strategici dell'Ue.

L'elemento più innovativo di questo Recovery Fund è senza dubbio quello dei contributi a fondo perduto. Dei 750 miliardi messi a disposizione, una parte è costituita da sovvenzioni dirette agli Stati che sono stati maggiormente colpiti dall'emergenza sanitaria.

(continua a pag. 3)

INSURANCE
CONNECT
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 2)

STRUMENTI ANCHE PER PMI, LAVORATORI E SANITÀ

Come anticipato, al Next Generation EU si vanno quindi ad aggiungere i fondi previsti dagli strumenti Bei, Sure e Mes.

In particolare, è previsto un rafforzamento della dotazione finanziaria della Banca europea per gli investimenti (Bei) che può reperire fondi sul mercato per aumentare la liquidità delle Pmi. Ai fondi di emergenza già mobilitati dalla Bei, si aggiunge un fondo di garanzia da 25 miliardi di euro per la concessione di finanziamenti aggiuntivi alle imprese fino a 200 miliardi di euro. Finanziamenti, questi ultimi, destinati principalmente alle Pmi che si trovano in difficoltà in conseguenza della crisi causata dall'emergenza sanitaria⁵.

Questo strumento è una sorta di scudo protettivo delle banche nazionali che sono le destinatarie delle richieste di concessione di prestiti da parte delle Pmi.

L'Unione Europea si è altresì preoccupata di fornire un sostegno temporaneo agli Stati membri in difficoltà al fine di ridurre il rischio dell'aumento della disoccupazione. Come rilevato dall'On. **Elisabetta Gualmini**⁶ nel corso del webinar organizzato da **R&P Legal**⁷, attraverso l'istituzione di Sure, la Ue si è "intromessa" per la prima volta nella storia nella dimensione sociale degli Stati membri. In altre parole, attraverso lo strumento Sure, la Ue fornirà prestiti fino a 100 miliardi di euro per integrare gli ammortizzatori sociali esistenti. Questo strumento si basa su prestiti a lunga scadenza con tassi agevolatissimi e all'Italia dovrebbero essere destinati circa 10-15 miliardi.

GLI IMPEGNI DEL MES

L'ultima delle quattro misure è il Meccanismo Europeo di Stabilità (Mes) che nasce come fondo finalizzato all'emissione di prestiti per gli Stati membri la cui moneta è l'euro⁸. L'art. 136 del TFUE, nel disciplinare tale strumento, stabilisce che "la concessione di qualsiasi assistenza finanziaria necessaria nell'ambito del meccanismo sarà soggetta a una rigorosa condizionalità"⁹. La "rigorosa condizionalità" di cui parla l'articolo non deve essere rispettata per ottenere la specifica linea di credito prevista tra le misure istituite dalla Ue per far fronte alle ricadute economiche causate dalla pandemia. Infatti, l'unica condizionalità per accedere al fondo è l'obbligo di impegnarsi a destinare tali finanziamenti interamente alle spese sanitarie, dirette e indirette, entro il limite del 2% del Pil, per un valore complessivo massimo di 240 miliardi di euro di cui 36-37 spettano all'Italia¹⁰. Questo strumento, oltre a prevedere prestiti a condizioni molto agevolate e restituzioni che partiranno dal 2028, può essere richiesto immediatamente.

SERVONO PRIORITÀ E TEMPI LUNGHI

Le misure europee a sostegno delle aziende si fondano quindi sugli strumenti di cui si è detto, ciascuno dei quali prevede un fondo da destinarsi a specifiche condizioni che dovranno essere rispettate e garantite dagli Stati membri che ne beneficeranno. Si tratta di un pacchetto di misure che implica una strategia di lungo periodo che richiede tempo per essere implementata.

Si noti che, come affermato dall'On. Elisabetta Gualmini nel corso del webinar di cui si è detto, per beneficiare di questa mole di risorse finanziarie, circa 2.300 miliardi di euro, occorre predisporre un piano di riforma nazionale che definisca le priorità su cui far convogliare i circa 200 miliardi destinati all'Italia.

Anna Masutti,
partner dello studio R&P Legal
e professore nell'Università di Bologna
Carlotta Matteuzzi,
avvocato presso lo studio R&P Legal

1. Commissione europea, comunicato stampa del 6 maggio 2020, "Previsioni economiche di primavera 2020: una recessione profonda e disomogenea, una ripresa incerta".
2. Oecd Economic Outlook, June 2020, <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>. L'argomento è stato ampiamente trattato nel corso del webinar dal titolo "Next generation EU: la proposta per il rilancio post covid-19 il Recovery Fund e le altre iniziative comunitarie", organizzato da R&P Legal, del 26.6.2020; la registrazione dell'evento è disponibile al seguente link: <https://youtu.be/U44PCKmFg2Y>
3. Commissione europea, Finanziare il Piano di Ripresa per l'Europa https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/2020.2139_it_04.pdf. Si v. inoltre la Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni - Il momento dell'Europa: riparare i danni e preparare il futuro per la prossima generazione, 27.5.2020, COM (2020) 456 final; Commissione europea - Proposta di Regolamento del Consiglio che istituisce uno strumento dell'Unione europea per la ripresa a sostegno dell'economia dopo la pandemia di Covid-19, 28.5.2020, COM (2020) 441 final.
4. <https://www.consilium.europa.eu/it/policies/coronavirus/covid-19-economy/>
5. Si v. BEI, EIB Board approves €25 billion Pan-European Guarantee Fund in response to COVID-19 crisis, <https://www.eib.org/en/press/all/2020-126-eib-board-approves-eur-25-billion-pan-european-guarantee-fund-to-respond-to-covid-19-crisis.htm>
6. L'On. Elisabetta Gualmini è membro della Commissione Lavoro e Welfare e della Commissione Bilancio del Parlamento Europeo.
7. Si v. nota 2, supra.
8. Sul punto si v. Decisione 2011/199/UE del 25 marzo 2011, che modifica l'articolo 136 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea relativamente a un meccanismo di stabilità per gli Stati membri la cui moneta è l'euro.
9. Art. 136, para. 3, TFUE.
10. Per un esame di questo strumento si v. <https://www.esm.europa.eu/content/europe-response-corona-crisis>

INTERMEDIARI

Marketing e digitale per la fase 3

Il ritorno alla normalità, secondo uno studio di Exton Consulting, richiede un cambio di passo per agenti e broker: la relazione con la clientela sarà sempre più basata su strumenti che potranno consentire di ridurre i costi, velocizzare le operazioni e migliorare la qualità del rapporto con l'assicurato

L'uscita dall'emergenza coronavirus non sarà facile per agenti e broker. Alle mutate abitudini della clientela si aggiungeranno infatti condizioni di mercato particolarmente sfidanti, come la prevista contrazione del settore auto, che non faciliteranno il ritorno alla normalità dell'intermediazione assicurativa. Per questo motivo, secondo uno studio pubblicato da **Exton Consulting**, è necessario che i professionisti del mestiere affrontino la transizione come un'opportunità per evolvere verso modelli di business più moderni e strutturati: marketing e strumenti digitali, secondo la società di consulenza, potranno rivelarsi fattori indispensabili per garantire la sopravvivenza del settore anche nella fase 3.

Competenze per nuovi strumenti

"Il futuro delle reti agenziali è legato alla capacità di costruire attorno alla figura dell'agente un sistema di marketing integrato web-piattaforme social e contatti dal vivo, con processi dialogici industrializzati", ha osservato **Carlo Gasparini**, principal di Exton Consulting. La tecnologia, tuttavia, resta di per sé un semplice strumento. Ed è pertanto necessario che gli intermediari, ha aggiunto, assimilino "nuove competenze per rafforzare il rapporto con i clienti in portafoglio e acquisirne di nuovi, sfruttando la quantità di informazioni che derivano dal monitoraggio continuo del grado di soddisfazione del cliente così da trasformarlo in promoter". In questo contesto, innovativi strumenti digitali, a partire dall'intelligenza artificiale, potranno consentire di profilare in maniera più puntuale i potenziali clienti per trasformarli in lead.

A ciò si dovranno poi aggiungere anche competenze in materia di governance delle relazioni, nonché in materia di gestione di rapporti di lavoro con dipendenti e collaboratori. L'ascolto della clientela, in una logica multicanale, richiederà infatti un ripensamento delle mansioni e dei processi di lavoro in modo da garantire coerenza e uniformità di trattamento.

Un agente "digitalCovid"

Il percorso di digitalizzazione che dovranno percorrere gli intermediari, battezzato *digitalCovid* proprio per testimoniare la spinta data dalla pandemia di Covid-19, potrà consentire di velocizzare i processi di engagement, razionalizzare i costi



e accrescere la ciclicità reputazionale. L'accorciamento delle distanze fra cliente e intermediario, reso possibile dai nuovi strumenti digitali, potrà valorizzare la relazione diretta fra professionista e assicurato. E, così facendo, sarà possibile anche aumentare la cosiddetta *confidence di prossimità*, ossia quel legame di fiducia costruito con una tecnica di comunicazione diretta, verbale e paraverbale.

L'evoluzione, prima ancora che profittevole, sarà comunque inevitabile. I mesi di lockdown hanno ormai consentito alla popolazione di acquisire una certa confidenza con strumenti digitali che esulano dalle tradizionali situazioni ricreative: il boom dell'e-commerce è qui a testimoniarlo. Quello che molti percepiscono come un sostanziale balzo nel vuoto potrebbe alla lunga rivelarsi un passo inevitabile per garantire la stabilità di business. E, chissà, magari anche per cogliere opportunità che non potevano nemmeno essere sfiorate con i sistemi tradizionali. Secondo Exton Consulting, intermediari e compagnie devono quindi prepararsi a un nuovo scenario in fase di definizione che potrebbe alla fine risolversi in una soluzione win-win: il cliente accede a servizi e svolge attività di routine più rapidamente, le compagnie riducono i costi e gli intermediari guadagnano libero tempo e risorse per valorizzare la relazione diretta. Per alcune società, il nuovo scenario potrebbe addirittura rivelarsi un'inaspettata ancora di salvezza: le agenzie più piccole, in particolare, potrebbero sfruttare l'ondata del *Software as a service (SaaS)* in cloud per reperire strumenti digitali e dotarsi di risorse indispensabili per riuscire a rimanere all'interno del mercato.

Giacomo Corvi

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