INSURANCE Daily

● GIOVEDÌ 23 LUGLIO 2020 N. 1799

PRIMO PIANO

Pandemia, un fondo europeo

Generali accelera per la creazione di un fondo contro il rischio pandemico. Eurochambres, l'organizzazione europea delle Camere di commercio e industria, che rappresenta oltre 20 milioni di imprese (93% Pmi), ha stipulato un protocollo d'intesa con il Leone di Trieste per un impegno comune a cooperare per promuovere e realizzare questo tipo di strumento.

L'intesa, dicono da Generali, mira a coinvolgere le istituzioni europee, gli Stati membri e in generale i soggetti più rilevanti in Europa, con l'obiettivo di creare forme di partenariato pubblico-privato e meccanismi di protezione da rischi futuri.

La scorsa settimana, il group ceo di Generali, Philippe Donnet e il vice presidente della Commissione Europea Valdis Dombrovskis hanno discusso proprio della creazione del fondo anti-pandemia e delle soluzioni migliori per armonizzare a livello europeo gli interventi per far fronte agli effetti negativi del Covid-19: una riflessione sul contributo che può apportare il settore assicurativo al superamento della crisi. L'iniziativa per un possibile fondo anti-pandemia fa seguito al contributo di Generali alla gestione dell'emergenza Covid-19 attraverso il Fondo straordinario internazionale di 100 milioni di euro e al Recovery plan for Europe lanciato dall'Unione Europea alla fine di maggio.

F.A.

MERCATO

Il comparto assicurativo in vista dell'autunno

In un evento web di Itinerari Previdenziali, il settore fa il punto sugli ultimi difficilissimi mesi: sono ancora tante le incognite per le compagnie, costrette a convivere con l'incertezza dei mercati e la recessione economica e sociale

© JNemchinova - iStock

La crisi del coronavirus ci ha già insegnato molte cose: in primis, che non siamo invincibili e che la natura trova sempre il modo per far pesare la sua schiacciante superiorità. Poi abbiamo riscoperto grandi verità che davamo per scontato: soprattutto che l'uomo è animale sociale, ha bisogno degli altri e non è una monade a sé bastante. Più nello specifico, la crisi del *Covid-19* ci ha svegliato dal sogno europeo, quello in cui pensavamo ancora che lo Stato avrebbe saputo rispondere con tempestività a tutti i nostri bisogni di protezione. Così non è avvenuto, anche se non per mancanza di volontà e per responsabilità individuali. "L'arrivo del nuovo coronavirus ha trovato il sistema sanitario pubblico impreparato in molte parti del mondo e in particolare in Italia, dove c'è stata una vistosa contrazione sia dei posti letto ospedalieri, passati da uno ogni 94 abitanti nel 1980, a un posto letto ogni 398 abitanti nel 2017, sia dei posti di terapia intensiva e del personale sanitario".

SERVE UNA LEGGE QUADRO

A dirlo è **Alberto Brambilla**, presidente del centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali**, in apertura del convegno via web, che si è svolto ieri, intitolato *Le compagnie di assicurazione alla prova di Covid-19*. Durante l'evento, Brambilla ha più volte ricordato quanto spazio ci sia per ripensare l'assistenza integrativa, a condizione, però, che si vari una legge quadro per regolare la sanità integrativa e la disciplina delle Ltc.

La pandemia di Covid-19 ha evidenziato, secondo Itinerari Previdenziali, anche ampie carenze nell'assistenza e nelle polizze, che hanno potuto fare poco per i propri assicurati nel pieno della crisi. La sfida demografica e le opportunità della cosiddetta *silver economy* si sono scontrate con le "tutte le gravissime carenze nella cura dei nostri anziani".

LA CRISI DOPO LA STAGNAZIONE

Il momento non è certo semplice: "siamo forse nella più grave recessione della nostra storia unitaria", ha esordito **Daniele Franco**, presidente di **Ivass**. Se è vero che l'epidemia in Europa pare sotto controllo, in altri Paesi non si può dire altrettanto e in un mondo globalizzato questo è un fattore di rischio.

"Ciò che pesa di più è l'incertezza", ha spiegato Franco, parlando di due scenari: nel primo si ipotizza per l'Italia un calo del Pil 2020 al 9,5%, con una ripresa a ritmi lenti. I consumi delle famiglie sono compressi e gli investimenti non ripartono. Nel secondo scenario, la pandemia prosegue e il commercio internazionale resta depresso, con il Pil italiano che scende del 13%. "È dalle cure e dal vaccino che dipenderà la fine della fase più dura", ha detto il presidente di Ivass.

(continua a pag. 2)

INSURANCE Daily

● GIOVEDÌ 23 LUGLIO 2020 N. 1799

(continua da pag. 1)

Tuttavia gli sforzi fatti in questo periodo dalle istituzioni sono importanti. "La Bce è intervenuta per sostenere l'erogazione del credito e acquisterà bond per 1.600 miliardi da qui al 2021. È un intervento enorme – argomenta Franco – che non va sprecato, soprattutto in un Paese, come l'Italia, colpito da questa crisi dopo una lunga fase di stagnazione, giacché nel 2019 non si erano ancora recuperati i valori del 2007".

Il settore assicurativo può e deve contribuire a creare un Paese più dinamico, sostenendo famiglie e imprese, ha richiamato Franco, ma deve "muovere verso livelli di efficienza operativa più elevata". Insomma i margini per un intervento ancora più convinto delle compagnie nell'economia italiana sono ancora molto ampi.

Daniele Franco, presidente dell'Ivass

L'INCERTEZZA DELLE COMPAGNIE

Gli fa immediatamente eco la presidente di **Ania**, **Maria Bianca Farina**, ribadendo che "il settore può, deve e vuole sostenere il rilancio del Paese, nonostante il comparto dei rischi sia stato colpito notevolmente dal lockdown". Tra marzo e maggio, i premi vita sono calati del 25%, nei primi cinque mesi del 2020, la raccolta netta delle polizze tradizionali (ramo I) si è dimezzata. Nei rami danni, il calo è stato di oltre il 9%, con l'Rca a -11%, soprattutto per l'estensione del periodo di comporto nei primi tre mesi dell'anno.

A livello finanziario il calo del 40% delle plusvalenze nette nel marzo 2020 sta per essere assorbito solo in questi giorni. "Tutte le compagnie sono preoccupate: c'è grande incertezza", ha ammesso Farina. Occorrerà valutare l'impatto a lungo termine sui rendimenti e soprattutto il rischio default degli emittenti: "una grande preoccupazione che ci tiene col fiato sospeso", ha commentato.

Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania

Dal punto di vista del business, in chiave di rilancio del ramo vita, il mercato sta studiando "nuovi prodotti di ramo I, poiché le classiche polizze rivalutabili non tengono più a causa dei tassi bassi", ha specificato la numero uno di Ania. L'obiettivo è preservare la sicurezza del risparmio assicurativo: "un valore importante per il Paese perché è quel risparmio che attiva il ponte con l'economia reale".

LE POSSIBILITÀ PER UN RILANCIO

Dopo un panel dedicato ai gestori, in cui **Anthilia Capital Partners Sgr**, **Bny Mellon IM Italia** e **Edmond de Rothshild** hanno presentato tre case history che riguardavano le loro attività, la parola è passata agli operatori del settore assicurativo. **Giancarlo Bosser**, chief life & employee benefits officer di **Generali Italia**; **Massimo Luviè**, condirettore generale di **Reale Mutua** e ad di **Banca Reale**; **Carlo Salvatori**, presidente della holding **Aviva Italia** e **Alberto Tosti**, dg di **Sara Assicurazioni** e **Sara Vita**, hanno parlato dei momenti difficili vissuti dalle rispettive compagnie, ma anche delle possibilità per un rilancio futuro.

Tutti hanno concordato sull'idea che la crisi della pandemia abbia accelerato le tendenze già in atto, portando le compagnie a diversificare ancora di più gli strumenti d'investimento. Un adeguamento complessivo della normativa potrà aiutare le compagnie a proteggersi dalla volatilità nel settore vita e risparmio, mentre nel danni l'allargamento della forbice tra spesa sanitaria intermediata (poca) e non intermediata (tanta) lascia ancora più spazio all'innovazione, alle piattaforme di welfare, modulari e flessibili.

CONVIVERE CON COVID-19 E INFLUENZA

Ma, come diceva in apertura il presidente di Ivass, l'incertezza è tanta e solo una definitiva scomparsa del virus, o l'arrivo di un vaccino potranno ridare fiducia alle persone e alle economie.

La forza del coronavirus, come ha specificato nel suo intervento di chiusura **Walter Ricciardi**, membro del comitato esecutivo dell'**Oms** e consigliere del ministro della Salute, è subdola perché mentre Sars e Mers erano circoscrivibili, il Covid-19 è più insidioso giacché anche gli asintomatici lo trasmettono.

"L'esempio negativo – ha spiegato – sono Paesi che hanno ignorato i protocolli. In Italia, Germania, Austria e Danimarca abbiamo saputo contenere la crisi grazie alle misure rigorose che abbiamo adottato". In vista dell'autunno, la strategia del governo è chiara: evitare la sovrapposizione tra Covid-19 e influenza stagionale. E quindi è stato previsto l'obbligo vaccinale (anti-influenzale) per tutto il personale sanitario ed è stato offerto il vaccino gratuitamente a tutti gli over 60. L'altra strategia è il testing, la capacità di intercettare subito i casi e i focolai, ecco perché "la app *Immuni* è da scaricare senza esitazioni", ha concluso Ricciardi.

Fabrizio Aurilia

INSURANCE Daily

● GIOVEDÌ 23 LUGLIO 2020 N. 1799

INTERMEDIARI

Subagenti, un punto di riferimento per la clientela

Nei duri giorni del lockdown, gli intermediari iscritti in sezione E sono riusciti a mantenere il rapporto con i clienti facendo leva oltre che sulla professionalità anche sul senso di fiducia che si sono guadagnati. Sebastiano Spada, presidente di Ulias, parla a Insurance Daily dei rapporti della categoria con agenti e compagnie, e della necessità di definire meglio i confini di questa figura professionale

Sono la prima linea del rapporto con la clientela, coloro che hanno il polso concreto di cosa ci sia dietro l'espressione un po' astratta di *Paese reale*. Parliamo dei subagenti, spesso genericamente identificati come gli iscritti in sezione E del Rui, sebbene in quel registro ci sia un po' di tutto: dai mediatori creditizi a coloro che vendono polizze come secondo lavoro per arrotondare. La sezione E è un universo molto eterogeneo, ma **Ulias**, l'associazione nazionale che dal 2011 si fa portavoce degli interessi dei subagenti, ha ben chiaro l'identikit a cui si rivolge: l'intermediario assicurativo professionista, con partita Iva e iscritto alla Camera di Commercio, che fa dell'attività di subagente la propria unica professione. Nata nel sud Italia, l'associazione è cresciuta gradualmente su tutto il territorio nazionale, e al momento concentra la maggior parte dei propri associati (in totale superano i 1.500) al Centro-Nord, "segno che la strada intrapresa è quella giusta", spiega il presidente di Ulias, **Sebastiano Spada**, che in questa intervista a *Insurance Daily* mette più volte l'accento sulla necessaria professionalità dell'intermediario di sezione E, "resa ancor più indispensabile dalle disposizioni introdotte dalla *Idd*", spiega.

Coronavirus, non abbassare la guardia

Spada sottolinea il riconoscimento del prezioso ruolo dei subagenti da parte dello Stato, che durante il lockdown ha inserito la loro attività tra quelle essenziali. "Abbiamo assunto questo ruolo con un forte senso di responsabilità – spiega – continuando a offrire un servizio di qualità ai clienti, ma soprattutto rappresentando per loro un punto di riferimento". Nei difficili mesi di marzo e aprile il rapporto col cliente è rimasto elevato, "ovviamente ci siamo avvalsi delle opportunità offerte dalla tecnologia, ma una mano ce l'ha data anche l'**Ivass**, che ha concesso, in deroga, la possibilità di concludere i contratti da remoto". Spada racconta che i clienti, anche nel lockdown, hanno sempre cercato il rapporto con il subagente: "chiusi in casa, i nostri clienti ci hanno cercato, ci hanno visti come un interlocutore vicino a loro, in grado di comprendere i loro rischi. E, specialmente nei piccoli centri, siamo stati un vero e proprio punto di riferimento, una figura presso cui sapevano di poter riporre fiducia".

Ciò detto, aggiunge il presidente di Ulias, "il coronavirus ha cambiato molto l'approccio del cliente, e questo avrà ripercussioni anche per la nostra attività". Il Covid è uno spartiacque, segnerà un prima e un dopo. "Noi intermediari ci siamo adeguati in fretta grazie alla tecnologia, non siamo rimasti bloccati dal cambiamento. Noi, come associazione, abbiamo offerto un supporto ai nostri iscritti indicando le norme di comportamento per i subagenti a cui attenersi durante l'emergenza". Attualmente Spada rileva segnali preoccupanti. "Mi sembra – dice – che si stia abbassando la guardia, con un allentamento delle misure di sicurezza. Ci sono arrivate notizie di subagenzie, per fortuna non tra i nostri iscritti, che sono state chiuse perché non hanno rispettato le norme di contenimento del Covid. Vorrei lanciare un appello ai miei colleghi subagenti perché il non rispetto dei dispositivi di sicurezza, e la successiva sospensione dall'esercizio, creano un danno a tutta la categoria degli intermediari".

Agenti e subagenti giocano nella stessa squadra

Quanto alle relazioni con gli iscritti in sezione A, cioè gli agenti, Spada afferma che il virus in alcuni casi ha accentuato criticità già esistenti in precedenza, ma nei casi in cui le compagnie hanno sostenuto gli agenti, questi hanno offerto sostegno anche ai subagenti, con spirito di mutualità. "Come è avvenuto con gli agenti **Vittoria,** e con la compagnia stessa, ai quali abbiamo espresso formalmente il nostro ringraziamento", sottolinea. In altri casi, tuttavia, "la rete secondaria è stata abbandonata a se stessa. Abbiamo addirittura ricevuto segnalazioni di episodi in cui è stato chiesto ai subagenti di rinunciare a parte delle proprie provvigioni".

Il presidente di Ulias non ha problemi ad ammettere che il rapporto tra agenti e subagenti non è sempre idilliaco. "L'intermediario di sezione E è un libero professionista e come tale vuole essere trattato, ma dall'altra parte talvolta si crede di avere a che fare con un dipendente. Fortunatamente stiamo parlando di pochi casi, che tuttavia destano preoccupazione e sono relativi a episodi che vengono segnalati alla nostra associazione. Noi – prosegue Spada – continuiamo a perseguire il nostro obiettivo di avere un contratto collettivo che chiarisca ruoli e responsabilità all'interno del rapporto tra agente e subagente, di modo tale che si possa lavorare con la massima serenità". L'ultimo intervento normativo che riguarda i subagenti è del 1939, quindi colmare il vuoto creato in questi anni non è facile.

Ad ogni modo sta per riprendere la discussione con lo **Sna**, "speriamo sia la volta buona per trovare un'intesa", osserva il presidente di Ulias, che sottolinea come il lavoro di tutti gli intermediari assicurativi sia "un lavoro di squadra, in cui i risultati e i successi sono frutto dell'impegno e della collaborazione di tutto un gruppo".

(continua a pag. 4)

INSURANCE Daily

GIOVEDÌ 23 LUGLIO 2020 N. 1799

(continua da pag. 3)

La rappresentatività degli iscritti in sezione E

Secondo il presidente di Ulias non c'è un problema di rappresentatività dei subagenti: "noi – dice – ci rivolgiamo chiaramente al subagente professionista. Chi si avvicina alla nostra associazione lo fa perché interessato a un percorso di crescita professionale non sui prodotti, ma sull'attività professionale del subagente". Un percorso che mette al centro le competenze, e che per alcuni associati, rivela Spada, è proseguito fino all'approdo nella sezione A del Rui. Anche se, va rilevato, è molto più frequente il passaggio inverso. Nel 2019, ad esempio, c'è stato un vero e proprio boom degli iscritti in sezione E, con un aumento di circa 7.700 unità rispetto all'anno precedente. È una dinamica cui hanno contribuito fortemente i tanti passaggi in sezione E di professionisti proveniente da A e B. "Si tratta di un ragionamento che molti intermediari hanno fatto rispetto all'evoluzione del mercato, e con molta onestà d'animo hanno ritenuto di fare questa scelta. Ma la figura dell'iscritto in sezione E – osserva Spada – non rappresenta una retrocessione, significa piuttosto passare a una figura professionale più snella, meno gravata da impegni e meno appesantita in termini di compliance". L'altro lato della medaglia consiste nel fatto che, come già osservato, i contorni entro i quali si muove l'intermediario di sezione E non sono delineati in modo chiaro. "Ulias – dice Spada – è nata proprio per contribuire a fare chiarezza in questo ambito. La trattativa con gli agenti per il Ccnl, come detto, è in corso, ma al nostro interno abbiamo già definito un contratto collettivo nazionale per i dipendenti delle subagenzie. Ma c'è molto ancora da fare per fare chiarezza intorno a coloro che, iscritti alla la sezione E, fanno dell'attività di intermediazione assicurativa il loro principale mestiere".

Il rapporto con le compagnie

Quanto al rapporto tra i subagenti e le compagnie, visto talvolta con sospetto dagli agenti che si sentono scavalcati, Spada invita a guardare alla Idd: "l'impianto della normativa – spiega – indica nell'intermediario colui che è responsabile della soddisfazione delle esigenze del cliente. Ora, la rete secondaria è quella che è a più stretto contatto con i clienti. Non mi stupisce dunque che le compagnie, con cui abbiamo un buon rapporto, rivolgano spesso le loro attenzioni direttamente ai subagenti, i quali conoscono le reali esigenze assicurative sul territorio e sanno quanto i prodotti delle compagnie possono essere adeguati ai target market. Non credo che così si scavalchino gli agenti: a loro dico che se la sezione E lavora bene ne trae beneficio anche la sezione A. La filiera è corta, e ormai la figura di cui necessita il mercato è quella del professionista. Lo ripeto, l'agenzia è una squadra all'interno della quale ognuno ricopre un ruolo diverso", conclude Spada.

Beniamino Musto

RICERCHE

Ancora in crescita i sinistri cyber

Colpiti in particolare i settori finanziario, manifatturiero e della comunicazione. Il 71% dei costi è relativo alle spese di assistenza e di ripristino

Nel 2019 sono cresciute dell'83% le notifiche di sinistri cyber *stand alone* nella regione Continental Europe di **Marsh**. Il dato si riferisce alle denunce arrivate al broker, autore, con **CME** e **Wavestone**, del report *The Changing face of Cyber Claims*, uno studio basato sull'analisi dei sinistri causati da attacchi cyber e gestiti da Marsh nell'area.

Secondo l'analisi delle denunce, i due terzi (67%) delle perdite sono effetto di attacchi cyber, mentre il 14% è legato a eventi ransomware (+100% rispetto al 2018). Gli specialisti rilevano che gli attacchi si fanno sempre più sofisticati e provocano lunghi periodi di interruzione dell'attività delle aziende colpite, che possono arrivare a diverse settimane: secondo il report, il 71% dei costi associati ai sinistri cyber è legato proprio alle spese per l'assistenza e il ripristino dell'infrastruttura *core* dopo l'attacco.

Il rischio di attacco cyber è diffuso in ogni settore economico, ma secondo l'analisi di Marsh quelli che registrano la maggiore incidenza di sinistri sono l'ambito delle *Financial Institutions*, con il 21% dei sinistri registrati nel 2019, il settore *Manufacturing* (13%) e le aziende che operano nel comparto *Communication, Media and Technology* (9%).

Le principali motivazioni degli attacchi sono legate al guadagno finanziario e al furto di dati, e spesso le vittime impiegano molto tempo per accorgersi dell'attacco, in media 164 giorni dopo l'intrusione.

Il report denuncia l'aumento diffuso del cybercrime e della qualità degli attacchi in tutta la region Continental Europe, con una esposizione crescente delle aziende al rischio di business interruption, oltre che alla possibilità di perdita di dati di terzi, con conseguenze anche sul piano della normativa Gdpr.

Una maggiore consapevolezza in questo senso ha comportato un aumento dell'acquisto di coperture cyber. La necessità di tutelare l'impresa nel periodo di *remote working*, determinato dalla chiusura per la pandemia da Covid-19, potrebbe essere di ulteriore spinta al mercato.

Maria Moro

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