

## PRIMO PIANO

### Covid-19, in Uk Fca fa appello

Si conclude con un sostanziale fallimento il tentativo di negoziato fra compagnie assicurative e Financial Conduct Authority (Fca), l'autorità di vigilanza del Regno Unito, per trovare un accordo condiviso sulla rapida liquidazione dei sinistri legati al coronavirus. Ieri sono infatti scaduti i termini del confronto. E Fca ha annunciato che domani, in un'audizione all'alta corte di Londra, chiederà di potersi appellare alla corte suprema per avere, come spiega una nota, "il prima possibile un'interpretazione certa della norma per tutte le parti in causa".

L'autorità, in una sorta di test, aveva sottoposto all'alta corte di Londra una serie di polizze di business interruption rappresentative del mercato: il tribunale aveva affermato che, sulla base delle condizioni inserite nei contratti, molte richieste di indennizzo erano state erroneamente rigettate. La questione, a detta di Fca, riguarderebbe 370mila assicurati e potrebbe generare risarcimenti per diversi miliardi di sterline. L'autorità ha ammesso che la questione resta complessa. "Continueremo il confronto con assicuratori e gruppi di interesse per trovare una soluzione che risolva il problema della liquidazione dei sinistri leciti", ha fatto sapere Fca.

Giacomo Corvi

## VERSÒ LA NUOVA NORMALITÀ

Il settore della previdenza assicurativa nello scenario post-Covid. Riflessioni, opinioni e dati a cura di Mbs Consulting e Innovation Team, gruppo Cerved

### Come sostenere la crescita del mercato previdenziale

**Due lavoratori su tre non hanno ancora un fondo pensione e, soprattutto, nel 2019 ben il 26% dei sottoscrittori non ha versato nulla. La recente crisi economica provocata dal Covid-19 diminuirà reddito e capacità di risparmio, accentuando le difficoltà di sviluppo del comparto. Proteggere le persone dai rischi è la mission delle compagnie assicurative, e di sicuro la sostenibilità economico-finanziaria è uno dei fronti di rischio più rilevanti per le famiglie italiane**

Quello della previdenza integrativa è un mercato in crescita con un potenziale di sviluppo ancora elevato: a fine 2019 il numero di iscritti ai fondi pensione aveva raggiunto quota 8,3 milioni, con una crescita del 4% circa rispetto a fine 2018, ma con circa il 65% di lavoratori occupati che ancora non ha sottoscritto alcuna forma di risparmio previdenziale qualificato. Lo stop improvviso imposto dalla pandemia Covid-19 rallenterà ulteriormente un settore nel quale già erano presenti forti elementi di difficoltà nella crescita.

#### FORTI DIFFERENZE A LIVELLO TERRITORIALE

Nel risparmio previdenziale qualificato l'Italia mostra evidenti differenze tra Nord e Sud. A fronte di una media nazionale di circa 35%, al Nord il tasso di adesione raggiunge il 39% circa, al Sud scende al 31% circa. Queste differenze risultano ancora più evidenti a livello regionale, con tassi di penetrazione che raddoppiano tra la migliore e la peggiore regione. Il tasso di adesione più alto spetta al Trentino Alto Adige, con un valore superiore al 57%, contro il 26% circa della Sardegna, attuale ultima a livello nazionale. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

Queste differenze sono legate a diversi fattori di disomogeneità nel tessuto economico e sociale italiano: un gap culturale che rende più difficoltoso l'approccio dei lavoratori del Sud alle soluzioni finanziarie (il Mezzogiorno mostra un tasso di scolarizzazione decisamente inferiore rispetto al resto d'Italia); la concentrazione al Nord di grandi imprese, in particolar modo multinazionali, nelle quali la diffusione dei Fondi Pensione è incentivata anche da un maggior presidio sindacale; ultimo fattore è la diversa sensibilità istituzionale: gli unici tre fondi pensione territoriali sono promossi da regioni del Nord (Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige e Veneto). E la recente crisi Covid-19 potrebbe accentuare ulteriormente le differenze, segnando più duramente il tessuto economico e produttivo del Mezzogiorno rispetto al nord Italia.

### AUMENTANO LE ADESIONI, MA NON LE CONTRIBUTIZIONI

Per coinvolgere maggiormente i potenziali aderenti, negli ultimi anni molti fondi di categoria hanno introdotto, con modalità diverse, forme di adesione contrattuale obbligatoria. Queste iniziative hanno avuto però effetti contrastanti. Da un lato hanno intercettato oltre 1,1 milioni di lavoratori (dato **Covip** di fine 2019) che difficilmente avrebbero sottoscritto un fondo pensione. Dall'altro lato, nel 2019 il contributo medio annuo per iscritto contrattuale ha superato di poco i 100 euro, cifra decisamente inconsistente rispetto alle finalità, con circa il 35% degli aderenti cosiddetti contrattuali che non hanno fatto alcun versamento. I flussi contributivi saranno condizionati negativamente dalla crisi Covid-19, in particolar modo per quel segmento di lavoratori autonomi che, non riuscendo a raggiungere livelli ottimali di fatturato, molto probabilmente rinuncerà ad accantonare risorse nel fondo pensione.

### MOLTI PREFERISCONO MANTENERE IL TFR IN AZIENDA

Nonostante l'evidente vantaggio fiscale, c'è una forte resistenza da parte dei lavoratori dipendenti nell'investire il proprio Tfr all'interno del fondo pensione. Questa resistenza è principalmente dovuta a due fattori: il primo può essere definito come generica avversione al rischio, il secondo ha più a che fare con la volontà di garantirsi flessibilità nelle eventuali fasi di discontinuità lavorativa. Di fatto, nel 2019 la contribuzione raccolta dai fondi pensione ha raggiunto i 16,2 miliardi di euro, di cui circa 6,3 provenienti da versamenti di Tfr. Il valore risulta ancora inferiore alla contribuzione volontaria degli iscritti (circa 7,3 miliardi di euro nel 2019), a testimonianza del perdurare di una forte resistenza da parte dei lavoratori dipendenti privati a versare il proprio Tfr nel fondo pensione. Questo risulta ancora più evidente se pensiamo che solo il 23% del Tfr generato nel 2019 è stato effettivamente investito in un fondo pensione, dato sensibilmente inferiore rispetto al tasso di penetrazione medio della previdenza sugli occupati. Questo fattore ha permesso alle soluzioni individuali (fondi pensione aperti e piani individuali pensionistici) di conquistare sempre maggior quota di mercato, ampliando il proprio target di riferimento anche alla platea di lavoratori dipendenti privati che non considerano la possibilità di investire la propria liquidazione in un fondo pensione. Infatti, escluse le adesioni contrattuali, i fondi pensione collettivi (fondi pensione negoziali e preesistenti) richiedono in genere l'investimento del Tfr.

### I GIOVANI TENDONO A PROCRASTINARE LA SCELTA

La diffidenza riguarda in particolare i lavoratori più giovani, che oltre a essere uno dei segmenti maggiormente colpiti dalla crisi Covid-19 hanno già dimostrato una scarsa percezione del bisogno, molto distante nel tempo. Infatti, se analizziamo il dato sul tasso di sostituzione netto della pensione pubblica rispetto all'ultima retribuzione, notiamo come in Italia esso raggiunga addirittura il 92% contro il 59% media dei paesi Ocse (Dato Oecd – Lavoratori con salario medio, senza interruzioni contributive e 71 anni di età). In futuro sarà lecito attendersi una riduzione del tasso di sostituzione italiano, che tenderà ad allinearsi al livello internazionale, tendenza che potrebbe creare forti criticità nella tenuta del tessuto sociale. Si rischia quindi di avere intere generazioni che in terza età non saranno in grado di mantenere un tenore di vita adeguato se non sceglieranno di accantonare parte del proprio reddito in ottica previdenziale.

### NEW NORMAL: COSA ASPETTARSI

L'andamento della previdenza complementare va guardata in una prospettiva di lungo periodo. L'impatto della crisi Covid-19 nell'immediato frenerà la crescita dei volumi di risparmio previdenziale privato, ma probabilmente non comporterà nel lungo periodo cambiamenti strutturali, a meno che non si trasformi in una crisi sistemica. (continua a pag. 3)





(continua da pag. 2)

Già in passato il mercato previdenziale ha vissuto degli shock estemporanei (per esempio il periodo di silenzio assenso del 2007 con l'introduzione della normativa Dlgs 252/05), che nel breve hanno portato a rilevanti scossoni, ma nel lungo periodo non hanno inciso in modo durevole sulle dinamiche evolutive del settore.

Di fatto, in virtù delle dinamiche strutturali descritte in precedenza (adesione contrattuale e scarso ricorso al Tfr come fonte contributiva), il mercato è riuscito negli ultimi anni a mantenere buoni ritmi di crescita in termini di lavoratori coinvolti. Nello stesso tempo notiamo l'aumento consistente del numero di iscritti che sospendono i versamenti contributivi: nel 2019 sono oltre due milioni gli aderenti che non hanno fatto alcun versamento al fondo pensione, valore in crescita del 9,6% rispetto all'anno precedente. A questi fenomeni strutturali andranno ad aggiungersi gli effetti negativi della recente crisi Covid-19, con impatto negativo soprattutto sull'andamento occupazionale. I dati del primo quadrimestre del 2020 ci dicono già che le nuove assunzioni sono diminuite del 39% circa rispetto al 2019 (fonte Inps). Nella seconda parte dell'anno, a questo fenomeno probabilmente si unirà un forte incremento del tasso di disoccupazione dovuto a un maggior numero di chiusure, fallimenti e ridimensionamenti che interesseranno molte attività produttive e commerciali. Soprattutto quest'ultimo fenomeno macroeconomico porterà inevitabilmente ripercussioni negative nell'immediato anche per il risparmio previdenziale privato, in quanto assisteremo contemporaneamente a una riduzione della platea di riferimento e della capacità di risparmio dei lavoratori. L'impatto negativo però si esaurirà nel momento in cui il tessuto economico e produttivo nazionale sarà in grado di superare il momento di difficoltà.

## COSA FARE?

Quello della previdenza è un tema della massima rilevanza sociale e, in prospettiva, è determinante diffondere uno strumento di risparmio come il fondo pensione, in grado di fornire un sostegno economico di lungo periodo alle persone in età post-lavorativa. Per la sua diffusione manca però una nuova cultura del risparmio. Questo processo di cambiamento culturale dovrà necessariamente interessare tutti gli attori coinvolti nello sviluppo del tessuto economico nazionale, partendo da istituzioni, parti sociali e associazioni, e coinvolgendo anche le imprese private. Ovviamente il ruolo delle istituzioni sarà determinante, a partire da un insegnamento scolastico adeguato, che fornisca le nozioni finanziarie di base necessarie a comprendere la rilevanza del tema. E su questo l'Italia è ancora indietro rispetto a molte realtà internazionali. Le tematiche di comunicazione però non sono l'unico elemento rilevante per la crescita del mercato previdenziale. Le compagnie di assicurazione dovranno anche farsi carico di un rilevante sforzo commerciale che consenta di intercettare il maggior numero di lavoratori, in particolar modo nelle fasce più giovani. D'altra parte, in un mondo sempre più orientato a tematiche di sostenibilità ambientale e sociale, il mercato della previdenza complementare rappresenta senza dubbio un tassello fondamentale del puzzle che porterà alla costruzione di un sistema economico sostenibile.

**Matteo Feroldi,**

senior specialist Innovation Team, gruppo Cerved

## Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)



## CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



# SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



## Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Insieme a te nella vita, passo dopo passo



Official sponsor



## 6 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
  - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
  - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
  - Claudio Demozi, presidente Sna
  - Luca Franzi de Luca, presidente di Aiba
  - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
  - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**  
Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
  - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
  - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**  
intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**  
- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB

14.50 – 15.10

- **#IOSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSELFIE**  
- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
  - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
  - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
  - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
  - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
  - Enrico Ullivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



## 7 OTTOBRE

## SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.45

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Salvatore Palma, vice presidente gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica

10.45 – 11.05

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA

11.30 – 11.35

◆ *Video Das*

11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia

12.30 – 12.35

◆ *Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio*

PAUSA

14.30 – 15.00

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni

15.00 – 15.05

◆ *Video Das*

15.05 – 15.35

■ **VENDITA A DISTANZA: COME APPLICARE LE NORME?**

*Michele Languino, Sna*

15.35 – 15.50

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

*Video Maria Bianca Farina, presidente di Ania*

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

