INSURANCE Daily

LUNEDÌ 5 LUGLIO 2021 N. 1990

PRIMO PIANO

Uk, bye bye green card

Prima di portare la propria auto in un Paese Ue, gli automobilisti del Regno Unito non dovranno più avere la carta verde, il documento riconosciuto a livello internazionale che dimostra alle forze dell'ordine l'esistenza di una polizza Rc auto valida. La Commissione europea ha annunciato di aver rinunciato all'obbligo, nell'ambito di una serie di concessioni verso il Regno Unito fatte per stemperare le tensioni sull'attuazione del protocollo relativo all'Irlanda del Nord.

Come riporta il quotidiano The Guardian, prima della pandemia di Covid-19, i residenti nel Regno Unito effettuavano circa 12,6 milioni di visite all'anno nei Paesi Ue attraverso i porti marittimi e il tunnel sotto la Manica.

Gli automobilisti che viaggeranno questo mese non saranno esonerati dall'obbligo, in quanto la modifica della norma entrerà in vigore solo 20 giorni dopo la sua pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, passaggio che dovrebbe avvenire in questi giorni. L'Associazione degli assicuratori britannici (Abi) ha definito la decisione un'ottima notizia per i conducenti. Il suo direttore generale, Huw Evans, ha affermato che la commissione ha adottato un "approccio pragmatico sulla questione".

Beniamino Musto

MERCATO

Assicurazioni vita pronte al rilancio

La società di rating Moody's ha aggiornato l'outlook sul settore a livello globale, portandola da negativo a stabile. La ripresa della crescita, la solidità del comparto dei rischi, la vivacità delle M&A e la digitalizzazione alimentano la fiducia

Moody's ha migliorato l'outlook per il settore globale dell'assicurazione vita, portandolo a stabile da negativo. Il cambiamento, dicono gli analisti, riflette una recente variazione dell'outlook per gli assicuratori sulla vita negli Stati Uniti e in Giappone, due dei più grandi mercati del mondo, ma anche le migliori prospettive di crescita del settore vita, dovute a un contesto globale più favorevole e a un miglioramento della fase pandemica, poiché le vaccinazioni di massa stanno riducendo la diffusione della Covid-19.

Nonostante i bassi tassi di interesse, Moody's prevede che il settore delle assicurazioni sulla vita rimarrà stabile almeno per i prossimi 18 mesi. L'outlook, tuttavia, resta negativo in alcuni Paesi, come il Regno Unito, la Germania, i Paesi Bassi e anche l'Italia, dove gli assicuratori vita devono far fronte a pressioni strutturali sulla redditività e sull'adeguatezza patrimoniale, legate ai rendimenti ancora molto bassi.

RIPARTENZA E INFLAZIONE

I fattori che permettono di guardare con più fiducia al futuro, almeno per quanto riguarda il comparto vita, sono essenzialmente quattro. In primis, il rimbalzo dell'economia globale che sosterrà la crescita del settore: Moody's prevede che il Pil nelle economie del G20 crescerà del 6,1% nel 2021 e del 4,4% nel 2022, dopo una contrazione del 3,2% lo scorso anno. Un'economia in crescita, sostenuta dalla revoca delle restrizioni sulla maggior parte delle attività economiche, aumenterà la domanda di prodotti assicurativi sulla vita.

Nonostante la forte crescita prevista, tra gli addetti ai lavori della comunità finanziaria serpeggia la preoccupazione per il rialzo dell'inflazione, un indicatore che è aumentato sia nei Paesi avanzati sia nelle economie emergenti.

(continua a pag. 2)

INSURANCE Daily

LUNEDÌ 5 LUGLIO 2021 N. 1990

(continua da pag. 1)

Secondo Moody's, però, si tratterebbe di un fenomeno momentaneo, dovuto principalmente a tre fattori: il primo sono i prezzi del petrolio più alti, così come più alti sono anche i prezzi di altri beni e servizi come abbigliamento, calzature, biglietti aerei; in secondo luogo, si sono verificati aumenti una tantum del prezzo di alcuni servizi alla persona, a causa della domanda compressa che oggi supera temporaneamente l'offerta; e infine si sono creati dei colli di bottiglia dell'offerta di manufatti, come i semiconduttori, che causano il razionamento di alcuni beni o l'aumento dei prezzi, o entrambe le cose.

LA SOLIDITÀ PATRIMONIALE E UNA NUOVA REGOLAMENTAZIONE

Una solida adeguatezza patrimoniale, spiegano gli analisti, ha aiutato gli assicuratori a superare con una certa disinvoltura la fase peggiore della pandemia. A livello globale, le compagnie assicurative sono entrate nel 2020 con solidi coefficienti patrimoniali, ulteriormente rafforzati da fondi provenienti da emissioni di debito: solvibilità e liquidità hanno aiutato quindi gli assicuratori a superare la crisi.

Moody's, nel suo report, dedica un paragrafo interessante alla nuova regolamentazione in Giappone, che promuoverà per gli assicuratori vita una gestione del capitale più attiva a seguito dell'ultimo chiarimento delle autorità sulla road map provvisoria per il nuovo regime patrimoniale. Nel giugno 2020, l'Agenzia giapponese per i servizi finanziari (Jfsa) ha pubblicato un rapporto sulla regolamentazione del capitale basata sul valore economico. Il rapporto suggerisce che il nuovo regolamento sarà attuato nell'aprile 2025, con una metodologia più chiara intorno al 2022 e la finalizzazione entro la primavera del 2024. Un obiettivo comune tra gli assicuratori sarà la riduzione dei rischi sugli investimenti, compresi i rischi azionari e d'interesse. Ciò è dovuto al fatto che gli assicuratori vita giapponesi hanno una notevole concentrazione del rischio in grandi partecipazioni nel mercato azionario, con ampi divari in termini di duration degli investimenti rispetto ai concorrenti globali.

LE M&A GUIDANO IL BUSINESS

Le fusioni e le acquisizioni, inoltre, stanno guidando la trasformazione del business, preparando il nuovo terreno da gioco per gli assicuratori post-Covid. Il capitale privato sta svolgendo un ruolo chiave in questa transizione, in particolare negli Stati Uniti, dove è chiamato a gestire una quota sempre maggiore di asset assicurativi, spesso attraverso fusioni, acquisizioni e altre partnership.

Il valore delle operazioni negli Stati Uniti è aumentato costantemente negli ultimi due anni, nonostante le preoccupazioni per un potenziale rallentamento dell'economia durante il 2019 e lo sconvolgimento causato dalla pandemia nel 2020. Guardando al futuro, Moody's prevede uno sviluppo delle attività di M&A, almeno per tutto il 2021, giacché già oggi, a metà anno, il valore delle operazioni ha superato la totalità delle attività nel 2019 e nel 2020 messe insieme.

ACCELERA LA DIGITALIZZAZIONE

Infine, il quarto fattore di sviluppo è molto noto e se ne parla da tempo: la pandemia ha accelerato la digitalizzazione. Un anno di interazioni virtuali nelle aziende ha velocizzato la digitalizzazione, un processo, del resto, già in corso prima della pandemia. Una maggiore digitalizzazione ridurrà i costi per le aziende e per gli assicurati e, a lungo termine, renderà l'assicurazione più attraente per le nuove generazioni di acquirenti, più giovani e orientati al digitale.

Per i prodotti le cui vendite di persona sono ancora molto frequenti, argomenta Moody's, il ritmo lento ma costante della digitalizzazione sosterrà il percorso degli intermediari tradizionali, mettendoli al riparo dalla disruption della tecnologia. Le tecnologie digitali non faranno altro che migliorare le relazioni con i clienti, aumentare le vendite, ridurre i costi e limitare il rischio di future interruzioni delle attività.

Fabrizio Aurilia

INSURANCE Daily

LUNEDÌ 5 LUGLIO 2021 N. 1990

RICERCHE

MedMal, sinistri in aumento nella sanità pubblica

Secondo il tradizionale rapporto di Marsh, il costo medio per pratica è aumentato del 7% e ha superato adesso la soglia dei 100mila euro. L'area chirurgica si impone come quella a maggior rischio

Oltre due terzi dei sinistri per *medical malpractice* nel settore della sanità pubblica italiana è legato al rischio clinico: al primo posto si piazza l'errore chirurgico (37% dei sinistri), seguito dall'errore diagnostico (20%) e da quello terapeutico (12%). Lo afferma la 12esima edizione del *MedMal Report*, tradizionale ricerca curata dal broker **Marsh** per fare il punto sui sinistri legati a errori medici nel settore della sanità pubblica e privata in Italia.

Per quanto riguarda la sanità privata, il rapporto evidenzia che il costo medio per sinistro è aumentato del 7%, proseguendo così lungo un trend inaugurato nel 2011, ed è arrivato adesso a superare la soglia psicologica dei 100mila euro a pratica. Il liquidato medio si ferma invece a 86mila euro. La ricerca stima che il costo totale dei sinistri nel settore pubblico fra 2004 e 2019 si sia attestato a 1,461 miliardi di euro, di cui il 53%, pari a 774 milioni di euro, riferito a importi liquidati al soggetto danneggiato.

I numeri della sanità privata

Nel settore della sanità privata, il report di Marsh evidenzia invece che la maggior parte dei sinistri presi in considerazione deriva da specialità legate all'area chirurgica (ben il 63% del totale dei sinistri nelle case di cura), seguita dall'area medica (14,4%) e dall'area materno-infantile (6,6%). La ricerca mette inoltre in luce un aumento dei sinistri relativi alle Rsa, arrivati adesso a una media di dieci sinistri all'anno in ogni struttura presa in considerazione.

Il costo medio per sinistro si attesta ora a 69mila euro con una prevalenza, rispetto al settore pubblico, di pratiche gestite facendo ricorso all'autorità giudiziale.

L'impatto del Covid-19

La ricerca ha quindi dedicato un approfondimento agli effetti che la pandemia di coronavirus ha avuto su pazienti e operatori sanitari. L'impatto del Covid-19, stando ai risultati del report, è stato più evidente nelle strutture della sanità privata, che si sono intestate quasi la metà dei sinistri (47,1%) e ha visto particolarmente coinvolte le Rsa e le strutture dedicate all'assistenza di lungo termine. Nel settore pubblico, sebbene si siano registrati meno sinistri correlati al coronavirus, il costo medio per pratica è risultato più alto rispetto a quanto rilevato nel settore privato: il costo medio si è attestato a 127mila euro, più del doppio degli appena 50mila euro che si sono registrati nelle strutture della sanità privata.

Il report evidenzia inoltre che le infezioni ospedaliere continuano a costituire un problema significativo per le strutture sanitarie, provocando gravi conseguenze per i pazienti e per lo stesso sistema della salute. Questo genere di episodi ha rappresentato infatti il 7,4% dei sinistri, dato in crescita rispetto al 6,7% del precedente rapporto, e ha avuto un impatto dell'8,6% su costi totali (8,2% lo scorso anno). Il costo medio per pratica si è attestato a 126mila euro.

Le sfide del settore sanitario

I numeri del rapporto mostrano in definitiva tutte le sfide che si pongono di fronte al settore della salute. "Il settore sanitario privato e quello pubblico continuano ad affrontare sfide significative derivanti da richieste di risarcimento per medical malpractice", ha commentato **Marco Araldi**, co-chief executive officer di **Marsh Italia** e italian country corporate officer di **Marsh McLennan**. "Mitigare la probabilità e il verificarsi di questi eventi – ha aggiunto – devono essere una priorità strategica chiave per gli operatori sanitari italiani, al fine di aumentare la loro resilienza, incrementare la sicurezza e il benessere dei pazienti e ridurre le future vertenze".

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

INSURANCE Daily

LUNEDÌ 5 LUGLIO 2021 N. 1990

INSURANCE CONNECT TV

PAROLA ALLE INSURTECH

Start up a confronto su opportunità e sfide di mercato. La mancanza di standard condivisi e la difficoltà di integrare fra loro servizi offerti da partner diversi al centro del dibattito a cui hanno partecipato **Leonardo Aloi**, ceo di **CupSolidale**, **Giorgio Campagnano**, ceo di **MioAssicuratore**, **Fabio Cerino**, ceo di **Befreest**, e **Paolo Tanfoglio**, ceo di **Lokky**.

GUARDA IL VIDEO DELLA TAVOLA ROTONDA SU WWW.INSURANCECONNECT.TV