

PRIMO PIANO

Axa, 1,5 miliardi per le foreste

Axa investirà 1,5 miliardi di euro in favore della gestione sostenibile delle foreste, inclusi 500 milioni di euro in progetti di riforestazione nei Paesi emergenti, consentendo di catturare così 25 megatoni di CO2 ogni anno. Attualmente, con oltre 60mila ettari di foreste nel suo portafoglio, tutte certificate dal Program for the endorsement of forest certification e dal Forest stewardship council, Axa Investment Managers è un attore attivo nella gestione forestale sostenibile.

Si tratta dei nuovi impegni presi del gruppo per preservare la biodiversità attraverso l'attuazione di un piano per combattere il deterioramento degli ecosistemi forestali. La deforestazione, ricorda una nota di Axa, è una delle principali cause della perdita di biodiversità, nonché un enorme danno per il clima giacché le foreste sono gli ecosistemi che catturano la maggior parte del carbonio rilasciato nell'ambiente.

Axa, inoltre, rafforzerà i suoi requisiti di investimento e assicurabilità in attività che contribuiscono attivamente alla deforestazione. Ciò riguarderà alcune produzioni di soia, olio di palma, legname e tenuta del bestiame nelle regioni in cui queste industrie contribuiscono fortemente alla deforestazione.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

Pensioni, gli italiani ne sanno poco

Secondo un sondaggio di Moneyfarm e Progetica, appena il 4% della popolazione conosce i fattori che incidono sul futuro assegno pensionistico. Scarsa anche la conoscenza di strumenti come il riscatto della laurea o le soluzioni di previdenza integrativa

Gli italiani sanno poco e nulla di pensioni. Nonostante anni (se non decenni) di riforme e interventi legislativi, la materia previdenziale resta una terra pressoché sconosciuta per la stragrande maggioranza dei cittadini. E così, proprio mentre si discute di misure per mettere definitivamente in soffitta l'esperimento di quota 100, gli italiani si scoprono inaspettatamente all'oscuro di una questione che pure dovrebbe toccarli tutti da vicino. Anche quando si parla di elementi basilari della materia: appena il 4% della popolazione, secondo un recente sondaggio realizzato da **Moneyfarm** in collaborazione con **Progetica**, sa indicare correttamente tutti i fattori che influiscono sul futuro assegno pensionistico. Molti sanno che dipende dagli anni di lavoro (81,1%) e dallo stipendio (80,7%), pochi indicano l'aumento della speranza di vita (34,4%) e ancor meno l'andamento del Pil (25,6%) e il regime contributivo previsto per il lavoro svolto (20,5%). Più in generale, il 24% della popolazione arriva a indicare soltanto gli anni di lavoro e lo stipendio.

L'indagine costituisce l'ultimo capitolo di un più ampio progetto di ricerca dedicato alla previdenza in Italia. Dall'indagine emerge una diffusa ignoranza della materia, nonché una perdurante mancanza di qualsiasi tentativo di pianificazione finanziaria. "Occuparsi di pianificare e integrare la propria pensione pubblica è un esercizio di gestione del rischio, rischio che è anche finanziario oltre che contributivo e demografico", ha commentato **Giovanni Daprà**, co-fondatore e amministratore delegato di Moneyfarm. "Una mancata crescita del Pil nazionale, infatti, potrebbe costare il 20% dell'assegno pensionistico ai quarantenni di oggi e, dal recente sondaggio che abbiamo condotto con Progetica, emerge – ha aggiunto – che solo un italiano su quattro è consapevole di questa correlazione".

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



INSURANCE
REVIEW

(continua da pag. 1)

SCARSA EDUCAZIONE FINANZIARIA

Recuperando l'ultima edizione del rapporto della **Consob** sulla ricchezza delle famiglie italiane, l'indagine evidenzia che la crisi innescata dalla pandemia ha incrementato la vulnerabilità dei cittadini. L'insicurezza del momento si è tradotta in un aumento della liquidità detenuta sui conti correnti, arrivata negli ultimi mesi alla cifra record di oltre 1.780 miliardi di euro. Un record che il rapporto attribuisce anche alla scarsa educazione finanziaria degli italiani e, in particolare, alla mancanza di un approccio corretto alla pianificazione.

Gli italiani, insomma, pensano poco al futuro. E ciò è almeno in parte dovuto anche ad aspettative irrealistiche sulla propria situazione previdenziale. La stragrande maggioranza della popolazione, a tal proposito, è convinto che la propria pensione pubblica sarà compresa fra 800 e 3.000 euro al mese: soltanto il 12% degli intervistati stima che l'assegno potrà aggirarsi attorno ai 1.200 euro mensili, ossia l'importo che, secondo i dati dell'**Istat**, coincide oggi con la pensione media in Italia. In futuro, com'è noto, le cose potranno andare persino peggio: la regressione del sistema di welfare, unita alle ben conosciute tendenze economiche e demografiche sfavorevoli, potrà dar vita a quello che il rapporto definisce "un micidiale mix demo-socio-economico" in cui anche i 1.200 euro di oggi potranno diventare soltanto un miraggio.



UNA MATERIA OSCURA

I punti oscuri, quando si parla di previdenza, sono tanti per gli italiani. Per esempio, soltanto l'11% della popolazione sa che, per chi ha iniziato a lavorare dopo il 1996, il livello retributivo e la continuità professionale aprono di fatto una finestra temporale che consente di andare in pensione da 64 a 71 anni di età.

Se anche i punti più basilari della materia sono oscuri, figurarsi quello che può succedere quando si parla di temi più specifici come il riscatto della laurea. Quasi un italiano su dieci (9,5%) ritiene che lo strumento non influenzi la data di pensionamento, un altro 24,3% la vede in tutt'altra maniera, ed è convinto che il riscatto della laurea possa consentire di andare in pensione con qualche anno di anticipo. Il 33,8% afferma più candidamente di non conoscere il potenziale effetto del riscatto della laurea. Solo in pochi, insomma, possono dire di padroneggiare uno strumento che può avere effetti diversi a seconda del lavoratore e che, di conseguenza, deve essere valutato di volta in volta a seconda della specifica situazione.

L'IMPORTANZA DELL'INVESTIMENTO

Ancora più oscuro è poi l'ambito della previdenza complementare. Circa il 70% degli intervistati ignora che un investimento sui mercati finanziari può contribuire a generare un assegno pensionistico più sostanzioso. Il fattore anagrafico, in questo caso, c'entra poco: soltanto il 31,4% dei giovanissimi (18-29 anni) e il 35,3% dei giovani (30-39 anni) sa che a una maggiore assunzione di rischio può corrispondere una rendita previdenziale più elevata. Buio pesto anche per quanto riguarda fondi pensione e piani individuali pensionistici: più della metà delle persone non sa che il Tfr (55%) e il contributo datoriale (52%) possono essere due strumenti a supporto di un piano di previdenza integrativa.

"Diciamo continuamente ai nostri clienti quanto è importante diversificare gli investimenti anche rispetto al sistema Italia, e questo vale soprattutto per gli investimenti a fini pensionistici", ha osservato **Andrea Rocchetti**, head of investment advisory di Moneyfarm. "Inoltre – ha proseguito – più lungo è l'orizzonte temporale e più si possono sfruttare i benefici offerti dai mercati finanziari, specialmente da quelli azionari, minimizzando i rischi: il fatto che oggi il 72% dei Pip, il prodotto di previdenza integrativa più diffuso tra gli italiani, afferisca al comparto Garantito, dove peraltro le gestioni separate contengono quasi esclusivamente titoli di Stato italiani, non fa che confermare – ha concluso – quanto emerge da questo sondaggio sulla scarsa conoscenza dell'importanza del fattore tempo da parte dei risparmiatori e sulla necessità imprescindibile di ricevere una consulenza previdenziale adeguata".

Giacomo Corvi

DALLE AZIENDE

Kpi: come possono essere utili per i professionisti dell'underwriting?

L'utilizzo di indicatori chiave per misurare la performance aziendale contribuisce alla corretta valutazione del rischio, selezionando le informazioni qualitative e quantitative realmente utili alla misurazione e fornendo informazioni a supporto della definizione delle strategie

Quando ho iniziato negli anni Novanta a fare il sottoscrittore, la bontà del portafoglio dei rischi sottoscritti, e quindi l'andamento tecnico di un settore, era principalmente valutato e monitorato con pochi indicatori di performance, che si concretizzavano principalmente con i premi incassati e il rapporto sinistri/premi.

Oggi, invece, a supporto degli specialisti del rischio ci sono molti più strumenti per analizzare puntualmente e profondamente le performance: la possibilità di utilizzo dei big data e delle nuove tecnologie (robot, intelligenza artificiale, ecc.) per poterli raccogliere, modellare e quindi analizzare, ha reso fruibili e necessarie queste informazioni.

La modalità di assunzione dei rischi influenza in modo determinante il raggiungimento degli obiettivi di una compagnia assicurativa, per cui tutti gli interlocutori devono conoscere i misuratori e gli alert di performance. Va, tuttavia, sottolineato che data la mole dei dati oggi disponibili è fondamentale sapere cosa andare a cercare e il motivo per il quale lo si ricerca. Una competenza fondamentale per i professionisti del rischio è la conoscenza degli indicatori di performance delle compagnie relativi a un settore di business, a un portafoglio rischi o anche a un singolo cliente.

I **Key performance indicators (Kpi)** sono una serie di indicatori qualitativi e quantitativi che misurano i risultati aziendali conseguiti. I Kpi devono avere le seguenti caratteristiche: facilmente reperibili, rilevanti, semplici, bilanciati, flessibili, accessibili e facili da spiegare, adattabili e misurabili.

Grazie al monitoraggio dei Kpi si ottiene il continuo controllo delle performance e, nel momento in cui l'indicatore non è allineato al parametro di riferimento stabilito, si ha la consapevolezza di dover focalizzare azioni di miglioramento in direzioni ben precise. A seconda degli indicatori scelti, vengono selezionate delle metriche e si attiva un processo di misurazione costante e focalizzato.

Scegliere su solide basi e non in base all'intuito

La conoscenza di queste metriche permette di assumere decisioni tattiche e strategiche con maggiore cognizione di causa; decisioni che non siano solo il risultato di intuizioni, ma che abbiano una base solida di informazione aggiornata e accurata. La rilevazione degli scostamenti, specie di quelli

negativi, e l'identificazione delle cause che li hanno determinati, dovrebbero aiutare i professionisti del rischio a identificare eventuali errori commessi e a proporre azioni correttive.

Ovviamente l'utilizzo dei Kpi non può funzionare senza osservare cosa accade fuori dalla nostra organizzazione. Non si può stabilire un Kpi senza una chiara comprensione dei target da raggiungere, quindi dobbiamo essere in grado di impostare il limite superiore e quello inferiore del Kpi in riferimento al mercato e ai competitor. Definire correttamente i Kpi di un bilancio di una compagnia o di un portafoglio di rischi è un passo necessario e fondamentale verso una misurazione efficace, consapevole e prospettica del proprio business.

Nella lezione che mi è stata affidata all'interno del **Master Cineas Risk engineering e management**, cercherò di trasmettere le nozioni per utilizzare questi Kpi attraverso casi concreti. Il mio obiettivo è trasferire ai professionisti in aula quella che è stata in questi anni la mia esperienza nel settore assicurativo, trattando la materia dal punto di vista del sottoscrittore che utilizza questi indicatori.

Conoscere questi strumenti non implica spostare l'attenzione da analisi tecnico-ingegneristiche sulla qualità del rischio o sulla bontà del cliente, ma rafforza ulteriormente queste competenze dotando l'utilizzatore di strumenti preventivi e predittivi sugli effetti delle proprie azioni. Le aziende che investono nella direzione della performance offerta al cliente, sono anche le aziende che registrano risultati migliori in termini di profitti e di ritorno sull'investimento.

Massimo Fedeli,

Docente del master Cineas
"Risk engineering & management"

Il Master inizia il 12 novembre in modalità online interattiva e immersiva, con appuntamenti in aula, storie d'azienda raccontate dai protagonisti, business game e role play per applicare i concetti tecnici allenando le abilità relazionali.

Maggiori informazioni sul sito di Cineas: <https://www.cineas.it/formazione/master/risk-management/risk-engineering-e-management/>

COMPAGNIE

Sara Assicurazioni lancia lo sprint con gli agenti

Gli agenti di Sara sono stati coinvolti in una convention digitale per parlare delle nuove strategie commerciali

Gli intermediari del gruppo Sara più forti di prima, è stato il titolo del digital meeting commerciale che **Sara Assicurazioni** ha organizzato per incontrare gli oltre 600 agenti della rete e, si legge in una nota "lanciare lo sprint per la chiusura degli obiettivi di fine anno".

All'evento, presenti i vertici della compagnia: il presidente **Angelo Sticchi Damiani**; **Piergiorgio Re**, presidente di **Sara Vita**; **Rosario Alessi**, presidente onorario; **Alberto Tosti**, direttore generale; **Andrea Pollicino**, direttore commerciale; e **Marco Brachini**, direttore marketing brand e customer relationship.

Ampio spazio durante la convention è stato dedicato alle azioni strategiche, tra cui la crescita tramite acquisizione di nuove agenzie, l'aggiornamento del catalogo prodotti, la messa a terra del progetto Salesforce, le iniziative di marketing disegnate a supporto dello sviluppo, la formazione della rete agenziale come leva per la crescita professionale. Nel corso delle prossime settimane, saranno anche programmati una serie di incontri in presenza con piccoli gruppi di agenti, "per riscoprire il piacere di confrontarsi, discutere e condividere dal vivo programmi e strategie con i nostri intermediari".

La scommessa di Sara, secondo la definizione del direttore generale, Alberto Tosti, "è stata quella di ridefinire la nostra organizzazione e le nostre procedure per migliorare la customer experience dei nostri assicurati: insieme ai nostri agenti stiamo raccogliendo i frutti di queste scelte grazie alla capacità di offrire soluzioni sempre più orientate alla personalizzazione e alla cura del cliente. Grazie agli sforzi compiuti, con la tenace determinazione di agenti e dipendenti, saremo in grado di cogliere tutte le opportunità che questa fase di ripresa e crescita del nostro Paese ci presenterà".

F.A.

CARRIERE

Marco Dubini Daccò è il nuovo presidente esecutivo di Aon Spa

Già vice presidente esecutivo, succede nel ruolo a Federico Casini

Marco Dubini Daccò è il nuovo presidente esecutivo di **Aon Spa**. Già vice presidente esecutivo della branch italiana del broker internazionale, subentra a **Federico Casini** nel segno della continuità aziendale.

Marco Dubini Daccò ha 66 anni e vanta una consolidata carriera nel brokeraggio assicurativo, iniziata nel 1976 come agente generale in **Mutua Assicuratrice Cotoni**, società del gruppo **Ras**, ora **Allianz**. Nel 1979 è diventato socio di **Puricelli & Ghezzi**, società di brokeraggio assicurativo della quale è dapprima amministratore delegato nel 1981 e successivamente presidente. Nel 2003 è tra i soci fondatori di **Ascom Insurance Brokers**, società partecipata da **Telecom**, **Aon** e **Puricelli&Ghezzi** e broker esclusivo del gruppo Telecom, con l'incarico di presidente. Nel 2014 entra a far parte del gruppo Aon dove assume la carica di vice presidente esecutivo di Aon Spa, vice presidente di Aon Italia Srl e vice presidente dell'advisory board di Aon Schweiz Ag.

"Sono onorato - ha commentato il neopresidente Dubini Daccò - per questa nomina, che mi riempie di orgoglio. Porterò la mia esperienza per contribuire a sostenere lo sviluppo e la crescita di Aon, in un contesto di mercato sempre più sfidante e in continuo mutamento".

Il consiglio di amministrazione di Aon ringrazia Federico Casini "per il contributo che ha saputo dare alla crescita di Aon nei suoi 15 anni di lavoro nel gruppo".



Beniamino Musto

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

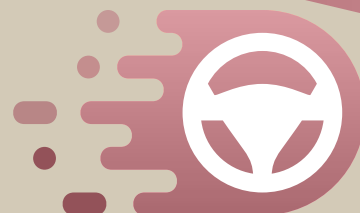
Supplemento al 15 ottobre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577



RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:15

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Se la pandemia ha solo accelerato il percorso di revisione della gestione tecnica e del rinnovamento dell'Rc auto, il settore assicurativo dovrà dimostrare, in prospettiva, una sempre maggiore vicinanza al cliente e capacità di generare profitto in questo ambito. L'andamento del comparto auto risulta pertanto condizionato da alcuni pilastri su cui strutturare strategie e politiche commerciali: capacità di gestire i rischi, di operare in un'ottica di mutualità e crescente tutela del consumatore, di personalizzare l'offerta assicurativa. Il contributo della tecnologia resta fondamentale per il settore, che punta alla qualità delle informazioni, all'evoluzione del servizio, all'agilità dell'interazione con il cliente, a partire dalla fase di sottoscrizione fino alla liquidazione del sinistro. L'obiettivo è costruire nuovi scenari per l'Rc auto, una nuova era della centralità del cliente che per le compagnie, impegnate a ricercare fonti di modernità e risposte alla mobilità in evoluzione, dovrà comunque continuare a fare i conti con le criticità normative, la richiesta di convenienza tariffaria da parte del cliente e, soprattutto, la necessità di distinguersi dal resto del mercato.

Il convegno si propone di analizzare:

- I trend innovativi dell'Rc auto
- Le leve per competere: informazioni, efficienza tecnica, customer experience
- Il concetto di tutela e mutualità, tra prezzo, innovazione, integrazione dei servizi
- L'Rc auto nella percezione del cliente
- Il ruolo della tecnologia nelle fasi di controllo dei rischi, contrasto alle frodi, gestione dei sinistri, centralità del servizio
- Gli sviluppi della telematica e dell'intelligenza artificiale per la gestione del Ramo auto
- Il valore aggiunto dell'Insurtech
- Nuova mobilità e connected car: cosa cambia per compagnie e clienti?
- Personalizzazione e pricing nell'Rc auto
- Iniziative per coniugare rigore tecnico e modernità

ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor





CONVEGNO

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:15

RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 10.00	■ VERSO UNA NUOVA ERA PER IL RAMO AUTO? - Giuseppe Franco, partner di Boston Consulting Group - Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia - Andrea Tracogna, dean Mib Trieste School of Management
10.00 – 10.20	■ DALLA DIGITALIZZAZIONE ALLA CENTRALITÀ DEL CLIENTE - Fernando Pernigo, regional vice president for Western Europe, the Middle East, North Africa and Turkey di Solera
10.20 – 10.40	■ SCENARI E PROPOSTE PER LA NUOVA MOBILITÀ - Gian Franco Baldinotti, direttore marketing e sviluppo danni di Vittoria Assicurazioni - Davide Cervellin, chief insurance & data officer di Telepass e ceo di Infoblu
10.40 – 11.00	■ QUANDO IL PREVENTIVO È BASATO SULLO STILE DI VITA - Federico Anastasia, responsabile marketing di Linear - Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics
11.00 – 11.30	◆ Coffee break
11.30 – 12.45	■ Tavola Rotonda – CONCILIARE EFFICIENZA TECNICA, INNOVAZIONE, MUTUALITÀ: QUALI CAMBIAMENTI VENGONO PERCEPITI DALLA CLIENTELA? - Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Maurizio Hazan, avvocato di THMR - Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
12.45 – 13.00	◆ Q&A
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo
14.00 – 14.20	■ INSURTECH, L'INNOVAZIONE PER L'RC AUTO - Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio fintech & insurtech del Politecnico di Milano
14.20 – 14.40	■ PRICING EVOLUTO PER UN MONDO CHE CAMBIA: L'INDICATORE CLIMATE HAZARDS DI CRIF - Filippo Sirotti, senior director - offering development - Insurance Market Crif-Italy
14.40 – 15.00	■ PROBLEMATICHE E SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEL PRICING NELL'RC AUTO - Mariangela Grieco, head of actuary di Axa Assicurazioni - Roberto Landi, direttore tecnico auto di Sara Assicurazioni
15.00 – 15.20	■ COME MIGLIORARE L'EFFICIENZA NELLA LIQUIDAZIONE DEL SINISTRO
15.20 – 16.20	■ Tavola Rotonda – LA COMPETITIVITÀ NELLA GESTIONE DEI SINISTRI: DALLE INFORMAZIONI ALLA QUALITÀ PER COMPAGNIE E CLIENTI - Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia - Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura - Norberto Odorico chief claims officer di UnipolSai - Paolo Rozzi, direttore sinistri di ConTe.it
16.20 – 16.30	◆ Q&A





INSURANCE CONNECT AWARDS

MILANO, 30 NOVEMBRE 2021

INSURANCE CONNECT compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: **<https://bit.ly/candidatura-IC>**

Per info: **awards@insuranceconnect.it**

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO