



PRIMO PIANO

Pensioni quanto pesano sul Pil

Secondo i calcoli dell'Ocse, la spesa pensionistica italiana continuerà ad aumentare in rapporto al Pil, sia a breve sia a lungo termine, nonostante le riforme a "impatto importante e ad ampio spettro" operate tra il 2012 e il 2014. Nel dettaglio, l'outlook Ocse sui sistemi previdenziali stima che nel nostro Paese la spesa pensionistica arriverà al 14,9% del Pil nel 2015 e salirà fino al 15,7% all'orizzonte 2050.

L'aumento nei prossimi decenni sarà però contenuto rispetto a quello registrato in altri Paesi europei, come il Lussemburgo (che arriverà a sfiorare quota 18% del Pil), il Belgio, (che balzerà dall'11,9% al 16,7%) e la Spagna (dal 10% al 14%). Nel 2011, ultimo anno per cui l'organizzazione parigina ha dati completi, l'Italia era prima tra i Paesi Ocse per il peso delle pensioni sull'insieme della spesa pubblica: 31,9%, quasi il doppio della media (17,2%). Negli anni successivi, ricorda l'outlook, i seguenti governi italiani sono intervenuti sul settore e, parallelamente, la diffusione delle pensioni integrative private è aumentata, grazie al sistema di adesione automatica per i lavoratori dipendenti introdotta nel 2007, che ha coinvolto circa 12,2 milioni di persone e diverse.

Beniamino Musto

MERCATO

Le compagnie dirette incontrano la grande recessione

Forte della capacità di offrire vantaggi economici per il cliente, il canale diretto continua il trend di crescita registrato nell'ultimo decennio. Ecco come cambiano quote di mercato, raccolta premi e indicatori di business secondo l'annuale Osservatorio realizzato da Scs Consulting

Il mercato assicurativo non è rimasto incolume dal perdurare della crisi economica che sta affliggendo i Paesi occidentali: le misure di austerità hanno ridotto il reddito disponibile delle famiglie, diminuendo di conseguenza la propensione all'acquisto di veicoli.

Osservando il mercato assicurativo danni in Italia è facile notare il rilevante peggioramento dei volumi della raccolta premi. La *grande recessione* ha riportato infatti il mercato assicurativo indietro di più di dieci anni: nel 2003 i volumi erano pari a 34.213 milioni di euro rispetto a un 2013 caratterizzato da una raccolta premi di 33.702 milioni di euro.

Questa diminuzione è riconducibile alla contrazione del numero di polizze vendute e del premio medio, causata dalla sempre più accentuata attenzione ai costi da parte delle famiglie e delle imprese. In questo contesto si sta consolidando la propensione dei clienti alla ricerca del prodotto migliore al prezzo più conveniente.

Appare quindi evidente che le compagnie dirette trovano terreno fertile perché già per loro natura sono predisposte ad operare con strumenti alternativi che agevolano il confronto dei prodotti.

Infatti, il comparto diretto continua la sua crescita della quota di mercato sul totale dei rami danni (2012: 4,7%; 2013: 4,8%) confermando l'evoluzione del settore degli ultimi dieci anni.

POLE POSITION PER GENIALLOYD

La multicanalità sta rappresentando un punto di partenza strategico per raggiungere nuovi clienti in modo differenziato ed efficace, ma qual è l'effettivo stato di salute delle compagnie dirette in Italia?

Confrontando le compagnie dirette in termini di raccolta premi, quota di mercato e miglioramenti rispetto al 2012, il titolo di *best performer* per il 2013 è attribuibile alla compagnia **Genialloyd** che riesce così a spodestare la concorrente **Direct Line**, best performer del precedente *Osservatorio*.

Le compagnie che influenzano maggiormente il mercato sono ancora quindi: Genialloyd, Direct Line e **Genertel**. Se guardiamo però i risultati d'esercizio 2013 ante-imposte la situazione cambia un po' perché le migliori, sotto questo punto di vista, risultano essere Genertel (71,9 milioni di euro) e Genialloyd (40,3 mln di euro). Direct Line si attesta su 6,8 mln di euro, ma nell'interpretazione di tale risultato non si può non tener conto del fatto che rimane l'unica assicurazione sul mercato italiano a non godere dell'appartenenza a un grande Gruppo assicurativo e delle conseguenti economie di scala che ne potrebbero derivare.

Anche i dati relativi alle variazioni percentuali rispetto al 2012 dei premi lordi contabilizzati da ciascuna compagnia premiano gli sforzi che Genialloyd sta facendo per contraddistinguersi nel mercato diretto (+21,9% rispetto l'anno precedente).

(continua a pag. 2)

Tabella 1 - confronto tre le compagnie assicurative dirette

Player	Anno di fondazione	Premi lordi 2013 (min € Δ YoY, %)	Mkt share dirette 2013	Mkt share dirette 2012	Mkt share rami danni
Genialloyd	1997	90.1% 512 (21.4%)	28.0%	24.4%	1.5%
Direct Line	2002	92.6% 513,3 (-0.2%)	28.0%	29.7%	1.5%
Genertel.it	1994	86.4% 446,7 (5.2%)	24.4%	24.6%	1.3%
Linear	1996	92.1% 206,1 (-6.3%)	11.3%	12.7%	0.6%
ZURICH connect	1997	130 (8.4%) 93.0%	7.1%	6.9%	0.4%
DIDLIGO	1997	94.0% 22,8 (-19.5%)	1.2%	1.6%	0.1%



Tabella 2 – Utile (perdita) d'esercizio/risultato attività ordinaria

Player	Anno di fondazione	Premi lordi 2013 (min € Δ YoY, %)	Mkt share dirette 2013	Mkt share dirette 2012	Mkt share rami danni
Genialloyd	1997	90,1% 512 (21,4%)	28,0%	24,4%	1,5%
Direct Line	2002	92,6% 513,3 (-0,2%)	28,0%	29,7%	1,5%
Genertel.it	1994	86,4% 446,7 (5,2%)	24,4%	24,6%	1,3%
Linear	1996	92,1% 206,1 (-6,3%)	11,3%	12,7%	0,6%
ZURICH connect	1997	130 (8,4%) 93,0%	7,1%	6,9%	0,4%
Dialogo	1997	94,0% 22,8 (-19,5%)	1,2%	1,6%	0,1%

(continua da pag. 1) Se guardiamo invece il miglioramento del risultato del conto tecnico anno su anno (riportati nella tabella 2 insieme all'utile (perdita) di esercizio e al risultato dell'attività ordinaria) il 2013 torna a premiare Direct Line seguita però da **Dialogo** che, pur rimanendo in territorio negativo, registra un notevole miglioramento dovuto, in particolare, al miglior andamento dei sinistri e all'effetto del contenimento dei costi di struttura che ha eseguito nel 2013.

A ZURICH CONNECT IL MIGLIORE INDICE DI PERFORMANCE TECNICA

Per completare l'analisi dello stato di salute delle compagnie sono stati messi a confronto i valori dei *ratio* di performance: la compagnia con un migliore indice di performance tecnica è **Zurich Connect** (*combined ratio* 2013: 80,1%). Zurich Connect presenta anche il minor valore per il 2013 di *loss ratio* (pari a 55%) pure se in aumento rispetto al 2012. Le altre compagnie che hanno visto aumentare il proprio *loss ratio* sono **Linear** (2013:76,3%; 2012: 75%) e **Genialloyd** (2013: 80%, 2012: 78,5%), le restanti sono riuscite tutte a diminuire il *loss ratio* di almeno due punti percentuali.

Relativamente all'*expense ratio*, il miglior risultato dell'anno 2013 è stato conseguito da Genialloyd (13,7%, pressoché invariato dal 2012): il dato del 2013 viene sottolineato dalla compagnia come risultato della consueta attenzione ai pro-



cessi di efficientamento e controllo dei costi che l'impresa ha intrapreso.

Controcorrente è invece Direct Line che mostra un peggioramento del valore dell'*expense ratio* per il 2013, dovuto principalmente all'erogazione di maggiori provvigioni di acquisto a seguito della partnership con Fga Capital nel ramo *Cvt*.

Con l'avvicinarsi di **Solvency II** (2016) anche l'analisi sulle compagnie dirette non può esimersi dall'iniziare a osservare la capacità delle compagnie di mantenere un livello di solvibilità che ricopra almeno il valore delle riserve tecniche a disposizione. Dall'analisi dei risultati di bilancio emerge in maniera evidente che tutte le compagnie rispondono positivamente alle previsioni regolamentari con un livello del *Solvency ratio* (*Solvency I*) che eccede di circa 1,5 volte i valori minimi richiesti dalla legge. Inoltre, il miglioramento generalizzato dei livelli di solvibilità tra il 2012 e il 2013 evidenzia la crescente attenzione delle compagnie nella gestione del capitale.

(continua a pag. 3)



Abitare oggi plus
Piano assicurativo modulare per la casa
www.nationalesuisse.it

l'arte di assicurare

**nationale
suisse**



(continua da pag. 2) IL RAPPORTO CON I CONSUMATORI

Nel 2013 la penetrazione di Internet in Italia ha raggiunto il 58,5% (percentuale molto bassa se si confronta tale risultato con i principali Paesi europei). È però ormai chiaro che l'avvicinamento degli utenti verso il web è un elemento strutturale della nuova società; per cavalcare questo fenomeno, le compagnie, avallate anche dal contesto normativo favorevole, stanno lavorando attivamente verso la semplificazione digitale dei processi: dall'emissione del contratto alla gestione dei sinistri. Usufruento dei risultati dell'indagine sulla *distribuzione assicurativa* effettuata da **Scs Consulting** nel 2014, è stato possibile sintetizzare i motivi principali per cui i contraenti di una polizza Rca scelgono o meno di rivolgersi a una compagnia assicurativa diretta: la quota degli intervistati che sottoscriverebbe una polizza con una compagnia diretta è pari al 57,9%.

Dall'analisi emerge chiaramente che il motivo trainante della scelta di acquisto di una polizza mediante il canale diretto è quello di un'attesa convenienza economica. A seguire vi sono la curiosità per un approccio differente dal tradizionale rapporto agenziale e la praticità del servizio on line, legata alla rapidità che ne deriva dall'utilizzo del canale web. Infine il risparmio di tempo, l'affidabilità e le esperienze positive riscontrate in precedenza partecipano alle ragioni che promuovono verso le compagnie dirette.

Il rovescio della medaglia è rappresentato poi dalle ragioni che muovono un cliente assicurativo a non avvalersi di una compagnia diretta. I motivi principali sono legati all'assenza di un rapporto fisico con l'interlocutore finale, a un maggior senso di sicurezza associato alle compagnie tradizionali, alla sensazione di ricevere uno scarso servizio e, infine, alla difficoltà di riconoscere l'effettiva convenienza economica tipicamente associata alle compagnie dirette.

La stessa indagine sulla distribuzione assicurativa evidenzia che una volta provato, il canale diretto genera maggiore soddisfazione nei clienti rispetto al canale tradizionale. Il futuro del comparto sembra quindi essere legato alla capacità delle compagnie ad attrarre nuova clientela facendola avvicinare al canale diretto in modo semplice e veloce, alimentando il senso di sicurezza che oggi, è forse da considerare la vera barriera all'ingresso.

Guido Proietti Grilli,
Senior Manager Scs Consulting
Sabrina Villani,
Project Leader Scs Consulting

INTERMEDIARI

Sanità integrativa, tra sfide e ombre

Un nuovo sistema di welfare pubblico-privato può riservare agli intermediari, provati dalla crisi di redditività delle agenzie, una grande opportunità. Restano però i limiti normativi, regolamentari e fiscali

La sanità integrativa, nonostante l'enorme potenziale di sviluppo, resta bloccata dall'assenza di un quadro giuridico e normativo definito. Questo il messaggio emerso nel corso del convegno *L'intermediazione assicurativa professionale per un nuovo sistema sanitario tra fondi e società mutue*, organizzato a Milano dall'**Unione Europea Assicuratori**, alla presenza di una platea di intermediari, esperti e stakeholder del settore assicurativo. "Degli oltre 30 miliardi di euro spesi lo scorso anno da 12,2 milioni di italiani per la sanità privata - ha ricordato **Luca Avogadro**, consulente di **Finextra** - solo il 13% è intermediata da assicurazioni e fondi, mentre, nella maggior parte dei Paesi europei e negli Usa, la quota *out of pocket* è sensibilmente più bassa".

Il nodo cruciale resta la proposta di un sistema integrato pubblico-privato capace di realizzare un equilibrio tra equità ed efficienza e i modelli di riferimento sono quelli adottati dai sistemi mutualistici francese (*Mutuelle*) e tedesco (*Pkv*).

"La difficoltà - ribadisce **Fabio Marchetti**, professore associato di Diritto Tributario presso la facoltà di economia dell'Università Luiss, Guido Carli - sta nell'operare in presenza di un vuoto normativo: gli unici riferimenti in materia sono l'articolo 10 e l'articolo 51 del *Testo Unico*, a cui si aggiunge l'asimmetria normativa, regolamentare e fiscale che coinvolge le diverse categorie di lavoratori.

Un importante contributo, in questo senso, può essere dato dagli intermediari - figure che siano dotate di particolari requisiti e sottoposte a precisi obblighi e controlli - che, nella sanità integrativa, possono intravedere un'opportunità per superare la crisi di redditività delle agenzie. "Per far fronte a questa sfida - conclude **Filippo Gariglio**, consigliere Uea - è fondamentale che gli agenti riescano ad agire e non subire il cambiamento, facendosi promotori presso i clienti di questa nuova esigenza assicurativa attraverso un approccio più flessibile, anche grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie digitali".

Laura Servidio



Dellas e Pedon group vincono il premio Assiteca 2014

Giunto alla quinta edizione, il premio dedicato alla gestione del rischio nelle imprese italiane, ha identificato gli export champion. Tra le finaliste, Farmige, Fluid-o-tech, Loccioni e Marchesi de' Frescobaldi



Proclamati lo scorso 2 dicembre, presso la sede del **Gruppo 24Ore** di Milano, i due vincitori del *Premio Assiteca 2014 - La gestione del rischio nelle imprese italiane. Eccellenze nell'export: strategie, piani e tutele* rispettivamente, per la categoria piccole e medie imprese (Pmi) e grandi imprese.

Riconoscimento unico in Italia, il premio promosso da Assiteca - che ha

come obiettivo quello di segnalare le aziende che maggiormente si sono dimostrate sensibili al tema della gestione del rischio - ha identificato gli *export champion*: quelle imprese italiane, grandi e piccole, che, in questi anni di crisi, sono riuscite a crescere sviluppando la propria attività sui mercati esteri, spesso in aree geografiche complesse, fronteggiando i rischi che questa attività comporta.

L'iniziativa si basa sulla realizzazione di un'indagine curata da Sda Bocconi School of management e strutturata con il supporto di un comitato tecnico scientifico (di cui fa parte **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questo giornale), funzionale a inquadrare il grado di preparazione delle aziende italiane sul tema della gestione del rischio e propedeutica all'attribuzione del premio.

La capacità di assumersi i rischi è una componente irrinunciabile del *management* d'impresa e, se fino a pochi anni fa, la loro gestione si era concentrata su poche aree specialistiche, oggi, le aziende sono chiamate a dedicarvi una maggiore attenzione. "La gestione dei rischi - conferma **Luciano Lucca**, presidente e amministratore delegato del gruppo Assiteca - è ormai un'attività cruciale per tutte le organizzazioni, indipendentemente dalle loro dimensioni. Il gruppo Assiteca opera in Italia da oltre 30 anni e fin dalla sua costituzione si è impegnato nel divulgare cultura assicurativa presso il mondo delle imprese. Oggi, con l'istituzione di questo riconoscimento, vogliamo premiare le aziende che sono

maggiormente sensibili a queste problematiche e dare voce alle *best practice* del nostro Paese".

Il progetto di ricerca ha visto quest'anno la partecipazione di oltre 200 imprese e la premiazione è stata l'occasione per ascoltare i casi delle sei imprese finaliste, conoscere i risultati dell'indagine e dibattere delle strategie da adottare per fare export con successo.

I vincitori

Comitato tecnico scientifico e partecipanti hanno, infine, votato le due imprese vincitrici: per la categoria, grandi imprese, il **Gruppo Pedon**, specializzato a livello europeo nella lavorazione, confezionamento e distribuzione di cereali e legumi secchi. Impresa familiare, fondata nel 1984 a Molvena, in provincia di Vicenza, oggi impiega 600 persone, ha cinque stabilimenti produttivi in Italia, Cina, Etiopia, Egitto, Argentina ed esporta in 45 Paesi nel mondo.

Vincitrice per la categoria piccole e medie imprese, **Dellas** che, opera da 40 anni nel mercato internazionale della produzione e commercializzazione di utensili diamantati, la lavorazione del marmo, del granito e dell'agglomerato: con sede nel veronese, a Lugo di Grezzana, esporta in più di 30 Paesi al mondo e vanta un *export share* del 70%.

Le altre finaliste sono state, per la categoria Pmi, Farmigea, industria chimico-farmaceutica che rappresenta la seconda realtà italiana nel settore oftalmologico, e Fluid-o-tech, specializzata nella progettazione e produzione di pompe volumetriche e sistemi

per la gestione dei fluidi. Per la categoria grandi imprese, Loccioni, sartoria tecnologica marchigiana, che progetta sistemi di misura controllo e automazione, e Marchesi de' Frescobaldi, gruppo toscano che, con i suoi marchi, rappresenta 700 anni di storia del vino.



Laura Servidio

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 9 dicembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577