



PRIMO PIANO

## Ivass, no banche no credito

È indispensabile coinvolgere le banche nel processo di finanziamento diretto delle aziende da parte delle assicurazioni. Lo afferma convintamente l'Ivass andando contro quanto invece chiesto dall'Ania, ovvero la modifica di quella parte del decreto (art. 22 comma 4) che permette alle assicurazioni di concedere credito diretto alle imprese.

L'Autorità auspica, inoltre, che siano solo le compagnie adeguatamente strutturate a concedere finanziamento diretto, mentre per le altre l'Istituto ritiene più opportuno passare da fondi o cartolarizzazioni. Fausto Parente, responsabile del servizio Normativa e politiche di vigilanza, sentito ieri in commissione al Senato, ha annunciato anche che l'Ivass presenterà ulteriori criteri a cui le compagnie dovranno attenersi, affinché la concessione del credito "costituisca un'opportunità per il settore assicurativo e non una minaccia". D'altronde la decisione del governo è molto innovativa, sia a livello nazionale sia europeo: nell'Area Euro solo il 7% del totale delle attività delle compagnie (422 miliardi di euro) è rappresentato da finanziamenti alle imprese. Per un approfondimento clicca qui.

FA.

MERCATO

## L'assicurazione italiana 2013-2014: una storia di centralità

La presentazione del volume annuale prodotto dall'Ania è stata l'occasione per rivolgere lo sguardo al prossimo futuro: un settore sempre più coinvolto nella vita sociale del Paese, e sempre più cardine del sistema. Decisivi saranno, però, i prossimi passi del legislatore

Mai come in questo momento, il mondo assicurativo si sta aprendo alla società per mostrarsi protagonista nel cambiamento del Paese. Forse perché mai come in questi anni di crisi al settore è stato chiesto di fare di più, ricevendo in risposta un'apertura: le assicurazioni sembrano dire "va bene, noi ci siamo, ma occorrono decisioni coraggiose per un cambio culturale radicale". Al mercato assicurativo è chiesto sempre più protagonismo, perché è diventato finalmente chiaro il ruolo delle assicurazioni che, come nessun'altra istituzione finanziaria, penetrano nel tessuto sociale del Paese.

In questo scenario, già illustrato ampiamente dal presidente dell'Ania, **Aldo Minucci**, durante l'assemblea annuale di categoria (svoltasi lo scorso primo luglio a Roma), si è tenuta ieri a Milano la presentazione del volume *L'assicurazione italiana, edizione 2013-2014*. Il pesante librone che, oltre a contenere tutte le cifre del mercato delle polizze, è arricchito da approfondimenti curati dal centro studi dell'Ania e dai singoli responsabili di settore. Un testo che diventa ogni anno più imponente, come ammesso dal direttore generale, **Dario Focarelli**, in apertura della sua presentazione sui dati economici che si intrecceranno con il futuro del comparto.



Dario Focarelli, direttore generale Ania

### RIPARTONO RISPARMIO E PROPENSIONE AL RISCHIO

Un mercato che può e deve guardare con fiducia al futuro e che potrà essere sostenuto da un'accelerazione del pil mondiale, sia nel 2014, sia nel 2015. "Saranno le economie avanzate, in primis gli Stati Uniti - ha specificato Focarelli - a spingere la ripresa, anche se parliamo sempre di numeri piccoli (+2,2% nel 2014; +2,3% nel 2015, ndr)". Per l'Italia, **Istat** e **Ocse**, parlano di una crescita dello 0,4% per l'anno in corso: il nostro Paese, quindi, non sarà una locomotiva. Tuttavia, dalla fine del 2012 sta aumentando la propensione al risparmio degli italiani, che era calata in percentuale rispetto al reddito dal 20% degli anni '90 fino all'8% del 2011. "Il 45% di questo risparmio però - ha spiegato il dg - non è finalizzato, ovvero non è funzionale a un'esigenza specifica. La sfida del settore sarà quella di intercettarlo".

Il tema è strettamente connesso agli investimenti. Passati i momenti di forte tensione sugli spread, durante i quali le assicurazioni non si sono ritirate, i tassi al momento languono, e garantire ai clienti rendimenti oltre il 2% a cinque anni può provocare tensioni: "la strategia delle compagnie - ha detto Focarelli - si è rilevata adeguata, ma si dovrà riflettere nei prossimi tempi".

### INVESTIRE BENE: LA SFIDA DELLE COMPAGNIE

Durante la mattinata, i direttori centrali, **Vittorio Verdone** e **Roberto Manzato** hanno illustrato nello specifico l'andamento dei singoli rami e della distribuzione. (continua a pag.2)



**Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade**



Vittorio Verdone, direttore centrale Ania

(continua da pag. 1) Verdone ha focalizzato il suo intervento sull'Rc auto e sulle frodi, prevedendo per il comparto una crescita del *loss ratio* per l'anno in corso pari al 5/6% (nel 2013 si attestava al 68,5%) a causa del persistere del calo delle tariffe, che anche per il 2014 diminuiranno di circa il 6%.

Nonostante le previsioni dell'Ania vedano per il 2014 una crescita complessiva dei premi oltre il 20%, con il ramo vita ancora trainante (+29%) e i rami danni ancora in sofferenza (-1,7%), la sfida per le assicurazioni sarà impiegare i flussi di cassa in buone opportunità d'investimento. Una necessità sottolineata dallo stesso Minucci, che ha ricordato come diversificare l'*asset allocation*, grazie alla possibilità di agire sull'economia reale, sia per il settore un'opportunità da sfruttare, anche se a certe condizioni. I riferimenti del presidente dell'associazione sono stati ribaditi anche in questa occasione: consentire l'ingresso deciso dei privati nella spesa per la sanità, rendere più flessibile e più conveniente l'adesione alla previdenza complementare, costruire un

sistema misto di assicurazione contro le catastrofi naturali che possa prevedere anche l'obbligatorietà della polizza e, infine, approvare le tabelle sul danno grave alla persona. Tutti temi noti, ma che, a differenza del passato, si stanno imponendo nell'agenda del legislatore come prioritari.

### LE CONTRADDIZIONI DI UNA POLIZZA OBBLIGATORIA

Le compagnie, coinvolte in una tavola rotonda finale, confermano sul campo le tendenze illustrate sulla carta. Tuttavia sull'obbligatorietà della polizza *nat-cat*, ci sono delle perplessità. **Franco Ellena**, direttore generale di **UnipolSai** ha ricordato che sulla polizza obbligatoria non si può fare demagogia: "le condizioni - ha detto - non possono essere quelle dell'Rc auto, che è stato subito un settore tormentatissimo. L'introduzione di un'eventuale polizza obbligatoria deve avvenire in un clima culturale diverso". **Camillo Candia**, numero uno di **Zurich** in Italia, ha sottolineato la difficoltà nell'imporre l'obbligatorietà di una polizza per i terremoti: "si tratterebbe di scegliere tra una mutualità pura, per cui anche chi abita in zone non a rischio sarà costretto ad assicurarsi, e una modulazione del *pricing*, con la conseguenza che i cittadini più esposti pagheranno premi molto elevati".

Sul versante vita, invece, **Andrea Mencattini**, ad di **Alleanza**, ha ricordato che lo sviluppo delle polizze a premio unico nasconde comunque dei rischi di *shortermismo* da parte dei risparmiatori: ecco perché è necessario che sia incentivato il risparmio a lungo termine, su cui si basa il sistema assicurativo.

Infine, anche la distribuzione dovrà cambiare. Attualmente, la mobilità assicurativa è intorno al 20% annuo: un dato pochi anni fa inimmaginabile. Zurich, UnipolSai e Alleanza, ognuno secondo le proprie caratteristiche, vedono un agente in grande evoluzione, da integrare sempre di più con i canali in espansione, soprattutto quello web. "Ma le rete - ha concluso Ellena - deve essere sempre più integrata alla compagnia, per saper fornire nuovi servizi a valore aggiunto: solo così l'agente potrà passare da gestore del portafoglio a gestore di una relazione, recuperando la propria redditività".

Fabrizio Aurilia



in collaborazione con: **GPF**

## Osservatorio Distribuzione Assicurativa

**Quali sono gli elementi a maggior valore per il cliente riguardo all'orientamento al digitale da parte delle imprese?**

Questa è solo una delle domande a cui risponde l'Osservatorio

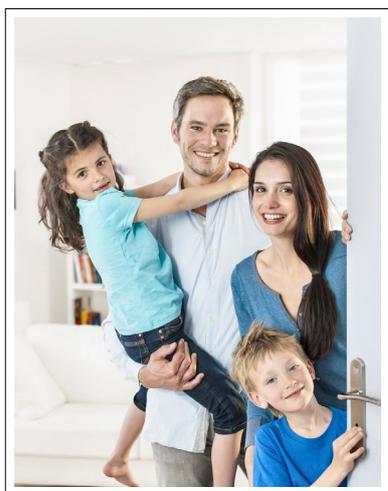


Se sei interessato a confrontare come si posiziona la tua azienda rispetto agli altri operatori di settore, contattaci all'indirizzo [osservatorio@scsconsulting.it](mailto:osservatorio@scsconsulting.it)



## Una protezione a misura di bambino

Arriva da Metlife una polizza dedicata ai più piccoli che prevede, oltre a servizi di assistenza per tutta la famiglia, formule di indennizzo in caso di infortuni o cure mediche e sostegno per perdita di un genitore



**MetLife** guarda al mondo delle famiglie e lancia un nuovo prodotto dedicato ai bambini e ai ragazzi fino ai 15 anni di età. Con lo sguardo rivolto a un mercato potenziale di oltre dieci milioni di nuclei familiari italiani con figli piccoli o teenager, la polizza, che la compagnia ha battezzato con il nome di *Protezione junior*, ha l'obiettivo di tutelare il benessere quotidiano e la serenità dei piccoli e dei loro genitori, attraverso un supporto economico per

affrontare le spese derivanti da infortuni lievi o importanti, interventi chirurgici e odontoiatrici, ma anche malattie gravi specifiche dei bambini. Un ulteriore livello di protezione offerto dalla polizza si attiva in caso di eventi improvvisi (come la scomparsa di uno o entrambi i genitori) che potrebbero compromettere il tenore di vita futuro, attraverso l'erogazione di una somma mensile. Oltre al supporto economico, *Protezione junior* prevede anche servizi che aiutano la famiglia e il bambino nell'affrontare momenti di difficoltà come, ad esempio, il sostegno di uno psicoterapeuta o, più semplicemente, la possibilità di avere un insegnante a domicilio per non interrompere il programma scolastico durante la convalescenza.

### Due livelli di protezione

La polizza è personalizzabile scegliendo il livello di indennizzo più compatibile con il tenore di vita desiderato e con la capacità di spesa della famiglia. L'opzione di base, *Protezione quotidiana*, in caso di ricovero in ospedale offre un indennizzo giornaliero, che diventa predefinito in caso di intervento chirurgico; un indennizzo fisso è poi garantito per fratture, lussazioni, lesioni interne o lesioni ai denti a seguito di infortunio; inoltre, è prevista l'erogazione di un capitale in caso di malattia grave del bambino (cancro, trapianto di organi, meningite batterica, distrofia muscolare). Inclusive nella garanzia base ci sono una serie di servizi di assistenza per il figlio e i familiari: oltre al già accennato supporto psicologico e all'insegnante a domicilio, sono offerti un servizio di *baby sitting*, l'assistenza medica (centrale operativa 24 ore su 24 con invio di un medico) e il soggiorno all'estero per stare vicini al figlio in caso di evento nefasto.

È disponibile anche l'opzione *Protezione del futuro*, che MetLife propone in abbinamento a quella base e che offre, in caso di invalidità o decesso del genitore, una somma mensile per ciascun figlio assicurato (per un periodo massimo di 15 anni) definita in fase di sottoscrizione della polizza e rivalutata ogni anno, da utilizzare, ad esempio, per il mantenimento agli studi: in questi casi la polizza è mantenuta attiva gratuitamente fino al compimento dei 21 anni del ragazzo. L'opzione, inoltre, prevede l'esonero dal pagamento dei premi in caso di invalidità o decesso di un genitore.

### Le preoccupazioni dei genitori italiani

Nella fase di costruzione dell'offerta, MetLife ha voluto sondare, su un campione di oltre 1.000 genitori di età compresa tra i 30 e i 55 anni, i bisogni e le preoccupazioni dei papà e delle mamme italiane rispetto al futuro dei propri figli. La ricerca, realizzata da **Nielsen**, mostra un contesto socio-economico che è ancora fonte di preoccupazione verso il futuro. Solo il 31% del campione con figli di età compresa tra i 0 e i 15 anni mostra, pensando ai prossimi cinque anni, un atteggiamento ottimista verso la stabilità economica e il tenore di vita della sua famiglia. Tra i principali motivi di ansia dei genitori emergono l'impossibilità di provvedere al mantenimento dei figli (62%) e l'insorgere di una malattia grave (52%), ma anche la preoccupazione per infortuni in motorino (38%) o durante le attività sportive (33%). Circa la metà del campione afferma che a destare maggiori preoccupazioni è l'età compresa tra i 10 e i 15 anni, quando cioè i figli, alle soglie dell'adolescenza, acquisiscono più indipendenza.

### Un contributo alla lotta contro la mortalità infantile

Ma, dalla ricerca, emerge anche la disponibilità dei genitori interpellati a promuovere aiuti, non solo in favore delle proprie famiglie, ma anche di quelle che vivono in situazioni più critiche. Per questo motivo, grazie alla collaborazione tra MetLife e **Save the Children Italia**, parte del ricavato derivante dalla vendita delle polizze *Protezione junior* sarà devoluta in favore della campagna internazionale *Everyone* della onlus che, nei Paesi dove la vita dei più piccoli è maggiormente a rischio, lotta per salvare la vita dei bambini offrendo un contributo a sostegno degli interventi di promozione e di difesa della salute materno-infantile. Secondo Save the Children, ogni anno nel mondo circa sei milioni di bambini muoiono prima dei cinque anni di età a causa di malattie prevenibili e curabili.

**Beniamino Musto**



PRODOTTI

## Una polizza a tutela del patrimonio aziendale

**Rivolto al mondo delle imprese medio-grandi, il contratto Property performance di Aig opera in formula all risk-danni diretti e indiretti**

Il gruppo **Aig** lancia sul mercato *Property performance*, un prodotto dedicato alla tutela dei beni aziendali e rivolto espressamente al mondo delle imprese di dimensioni medio-grandi.

Le garanzie della polizza, espresse in formulazione *all risk danni diretti e danni indiretti*, possono operare anche al di fuori dei confini italiani, sia negli altri Paesi europei, sia nei territori di Australia, Canada, Sud Africa, Stati Uniti, e di altri Stati che Aig aggiungerà alla lista già nel corso di quest'anno. Il prodotto presta le medesime condizioni di garanzia in tutti i Paesi in cui è commercializzato, ed è proposto anche in abbinamento ad altri servizi di prevenzione danni offerti da Aig.

In caso di evento dannoso e di operatività della garanzia *danni indiretti*, l'assicurato può scegliere quale formulazione di copertura applicare (*utile lordo o ricavi lordi*) per poter ricevere il risarcimento ritenuto più conveniente. Inoltre, i clienti avranno la possibilità di ottenere il più rapidamente possibile, in caso di sinistro, l'anticipo del 50% dell'indennizzo del danno diretto stimato, in modo da offrire una forma di sostegno economico immediato al prosieguo dell'attività imprenditoriale dell'azienda assicurata. Le garanzie prestate da Property performance sono estese alle coperture delle bonifiche ambientali, del furto e del *cyber risk*, a cui si aggiunge la garanzia *Update to green* che contempla il risarcimento dei "ragionevoli costi addizionali sostenuti in caso di danno", per la sostituzione dei beni danneggiati con altri, aventi migliori caratteristiche ambientali certificate.

Per facilitare la gestione dei sinistri, il prodotto ha escluso dalle condizioni della polizza alcune prescrizioni come, ad esempio, quelle relative agli impianti anti incendio, ai sistemi anti intrusione o al metodo di deposito delle merci.

**B.M.**



MANAGEMENT

## Il tempo tra produttività e qualità della vita

Ho già scritto sulla gestione del tempo in azienda e avevo deciso di considerare questo un argomento trattato in maniera esaustiva. Qualche giorno fa, però, sul *Corriere della Sera*, c'era un articolo che parlava di una proposta in Inghilterra finalizzata a ridurre i giorni lavorativi settimanali a quattro.

Già in passato avevo lanciato un'idea analoga, basandomi sulla teoria che non è tanto importante quanto si lavora ma come si impiega il nostro tempo lavorativo.

Il *part time verticale*, per esempio, è una soluzione che tiene conto dell'esigenza del lavoratore nel rispetto della necessità di sfruttare a pieno le ore lavorative giornaliere.

Il lavoro da casa, invece, cerca di rispondere all'esigenza di poter lavorare gestendosi autonomamente il proprio tempo, portando avanti un progetto, un lavoro in armonia con la nostra vita privata. Il lavoro da casa o a distanza recupera i tempi di spostamento, a beneficio della qualità, dà più spazio alle attività di chi lavora rendendolo di fatto totalmente responsabile del risultato, in completa autonomia.

Non parliamo più dell'esigenza di *passare* le otto ore canoniche, ma affrontiamo il problema tempo con un ottica differente. Il tempo diventa una *nostra risorsa* da *coccolare*, da *assecondare*, da *gestire*. Siamo noi che decidiamo il quando, distribuendo e integrando le attività lavorative con quelle della vita privata.

La libertà, se saputa gestire, porta risultati eccellenti. Si può quindi tranquillamente cambiare l'affermazione "il tempo è denaro" con "il tempo è risorsa di vita".

Bello no? Però nella nostra cultura ciò è difficilmente attuabile: ci sono tante resistenze da parte delle aziende, si ha la sensazione di perdere il controllo dei nostri collaboratori e quindi perdere potere.

Su di noi spesso prevale un senso di incapacità di gestione del nostro tempo. È semplicemente una questione di abitudine. Non siamo abituati a essere noi gli unici titolari del nostro tempo. Ci lamentiamo del controllo o degli obblighi di presenza, ma ci sentiamo prigionieri del tempo.

È giunto il momento che qualcuno abbia il coraggio di cambiare le regole del gioco.

**Leonardo Alberti,**

*trainer per alcune scuole di formazione  
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,  
docente vendite e management*

**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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 10 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012