

PRIMO PIANO

Rc auto, Google (s)Compare

Aveva dato qualche preoccupazione alle compagnie tradizionali, portando un pizzico di angoscia tra gli intermediari, ma a quanto pare il comparatore Rc auto di Google si è rivelato un flop. Il gigante di Mountain View ha deciso di chiudere il suo Google Compare, l'aggregatore lanciato per confrontare polizze Rc auto, ma anche prodotti finanziari e carte di credito. Nonostante Google abbia fagocitato da tempo il mercato delle ricerche on line, il suo comparatore (attivo nel Regno Unito da tre anni, e lanciato negli Usa meno di un anno fa) non ha mai preso piede. Il servizio dovrebbe terminare fra circa un mese, secondo quanto comunicato da Google ai propri partner attraverso un'email che è stata pubblicata on line da un sito statunitense. "Nonostante l'utilizzo di Google per la ricerca di informazioni riguardanti servizi finanziari - si legge nella lettera - il servizio Google Compare non ha portato al successo che speravamo". Il funzionamento dell'aggregatore si basava su un modello a commissione, dove le ricerche degli utenti venivano rinviate agli assicuratori: Google Compare incassava una fee per ogni polizza venduta.

Secondo i partner assicurativi, Google avrebbe lasciato aperta la possibilità di creare un nuovo prodotto assicurativo nel prossimo futuro.

Beniamino Musto

PREVIDENZA

Rivoluzione alle porte per i fondi pensione

Un'indagine di State Street rivela i processi di cambiamento strutturale relativi a governance, costi e diversificazione del portafoglio



Riccardo Lamanna e Federico Viola di State Street

L'invecchiamento della popolazione e l'incertezza dei mercati spingono i fondi pensione a muoversi alla ricerca di nuove soluzioni per affrontare le sfide legate al sistema pensionistico. Partiamo dalla fine: la ricetta miracolosa non esiste. Tuttavia, in questa direzione, pur con una serie di contraddizioni implicite, il comparto sta implementando cambiamenti radicali per correggere il proprio focus, per assicurarsi di avere il giusto mix di talento, strategia, gestione dei rischi e miglioramento dell'efficienza. Per sviluppare una *mission* chiara e strategie sostenibili, i fondi pensione stanno, perciò, pianificando cambiamenti sostanziali alla *governance*, ai costi e alla diversificazione del portafoglio. In sostanza, a fronte di un universo di sottoscrittori di fondi pensione in continua espansione, i principali player del settore intendono imprimere una svolta al loro futuro mettendo a punto nuovi modelli in grado di offrire risultati più efficienti sul lungo termine. A testimoniare questa tendenza è un sondaggio realizzato da **State Street**, condotto su 400 professionisti del settore in 20 Paesi. La *survey*, presentata alla stampa nella giornata di ieri a Milano, rivela che ben il 92% degli intervistati, in Italia la quota arriva addirittura al 100%, sostiene che i fondi per i quali lavora hanno in programma di fare una o più modifiche sostanziali ai loro modelli di *governance*.

VERSO UN CONSOLIDAMENTO

A presentare i dati della ricerca, *Pensions with purpose: meeting the retirement challenge*, sono stati **Federico Viola**, responsabile asset owner solutions per il Sud Europa di State Street e **Riccardo Lamanna**, country head per l'Italia. Guardando allo scenario macro, nei prossimi tre anni, il 54% del campione ha mostrato l'intenzione di consolidare il patrimonio investito in diversi fondi pensione e un ulteriore 19% intende farlo su un orizzonte di più lungo termine. In Italia queste percentuali sono rispettivamente del 56% e del 16%. Sempre in prospettiva 2019, il 35% (per quanto concerne l'Italia il 29%) ha l'obiettivo di consolidare attività e passività di diversi fondi pensione e un ulteriore 45,5% (per l'Italia la percentuale qui sale al 62%) intende farlo su un orizzonte di più lungo termine.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo

Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

Il vantaggio principale ottenuto da questa strategia di consolidamento, secondo il 24% del campione, è dato dalla riduzione dei costi, seguito da un 22% che sostiene che questo andrà a migliorare l'efficacia operativa, mentre il 18% ha indicato livelli più elevati di coerenza e governance.

FONDI A PRESTAZIONE DEFINITA E FONDI IBRIDI

Considerando l'arco temporale che va fino al 2019, dall'indagine emerge come il 56% dei fondi a prestazione definita (*defined benefit plan*, che per l'Italia riguarda il 67% del campione) intende lanciare nuovi fondi a contribuzione definita (*defined contribution plan*). Un ulteriore 13% ha intenzione di farlo oltre i tre anni. Accanto a questi fondi, il 47% intende promuovere fondi ibridi che presentano le caratteristiche dei due fondi sopra menzionati, e un altro 22% (in Italia il 33%) intende farlo dopo il 2019. Tuttavia, solo il 76% (anche se in Italia questa percentuale sale al 100%) ritiene di possedere le infrastrutture necessarie per gestire con successo questa transizione e trarne i relativi vantaggi.

UN CAMBIAMENTO STRUTTURALE DELLA GOVERNANCE

Questi cambiamenti avvengono in quanto, come rivela la ricerca, solo il 38% degli intervistati considera molto solida la preparazione in materia di investimenti dei propri organi amministrativi e decisionali. La survey evidenzia in modo analogo che quando si parla di comprensione dei rischi legati ai fondi pensione, solo il 36% degli intervistati ritiene che le loro competenze siano molto solide. Solo un terzo (32%) ripone un alto livello di fiducia nelle abilità dei loro organi amministrativi e decisionali di guardare oltre le problematiche di breve termine per affrontare i fattori strategici e di lungo periodo che riguardano il portafoglio. Coloro che adottano un approccio più avanzato in materia di governance si aspettano di eliminare le loro carenze in modo più rapido rispetto al resto del settore e di aumentare anche la loro esposizione agli *alternativi*. Sei su dieci rivelano che nel corso del prossimo anno investiranno sempre di più nelle strategie degli *hedge fund*. I cambiamenti nella governance andranno di pari passo con i piani di riduzione dei costi e di diversificazione del portafoglio.

(continua a pag. 3)



**ANAPA**
Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione
Rete ImpresAgenzia

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**



(continua da pag. 2)

LA STRATEGIA DEI FONDI PENSIONE ITALIANI

I fondi pensione italiani stanno modificando il loro *board* per seguire un nuovo orientamento all'investimento. E se da un lato stanno aumentando la loro esposizione agli alternativi, dall'altro non hanno, però, gli strumenti per gestire i rischi. Ecco perché, in ottica di risultati ottenibili, le priorità di governance nel prossimo anno per i fondi pensione italiani sono quelle di bilanciare le responsabilità tra *board* e *management team*, e di aumentare le opportunità di formazione per i membri del *board*. Questo almeno è quanto dichiarato dal 52% degli intervistati. Mentre il 48% aumenterà il dettaglio o la frequenza del *reporting* al *board*. A livello strategico, invece, nei prossimi tre anni il 67% si aspetta un aumento dell'esposizione a fondi hedge, mentre il 52% nel *private equity*. Da segnalare, inoltre, un forte appetito per investimenti in tematiche ambientali, sociali e di governance (Esg). Il 91% esprime un interesse moderato o elevato su queste tematiche da qui al 2019: a tal proposito, i due terzi dei fondi italiani a prestazione definita stanno valutando di introdurre un fondo a contribuzione definita entro i prossimi tre anni. Sul fronte rischi, il 71% dei fondi pensione italiani intende ridurre il proprio profilo di rischio di investimento. Mentre il 14% ha intenzione di aumentarlo: e ciò perché ritiene che i propri *risk team* siano molto forti (punteggio 9 o 10 su una scala 1-10). In definitiva, seppure la tendenza è quella di muoversi verso la creazione di un proprio *team* interno di investimento, cercando di razionalizzare il ricorso a manager esterni, la figura dei consulenti rimane comunque centrale: la stragrande maggioranza dei fondi nostrani (72%) ritiene che i loro consulenti sono fondamentali per guidare il processo di investimento.

Renato Agalliu

PRODOTTI

Ergo Italia, due nuovi prodotti dedicati alla famiglia

Si chiamano "Casa&noi" e "Pensione domani" le soluzioni assicurative con cui la compagnia vuole intercettare le dinamiche di cambiamento della società italiana

Ergo Italia guarda al mondo delle famiglie e lancia due nuovi prodotti con cui la compagnia vuole intercettare le dinamiche di cambiamento della società italiana. Il primo prodotto, chiamato *Casa&noi*, guarda alla tutela di tutti quegli aspetti della vita che il cliente spesso non si attende da una polizza di questo tipo: frodi on line, spese veterinarie o perdita del lavoro. Attraverso la garanzia *Furto d'identità*, ad esempio, l'assicurato può ottenere il rimborso delle spese legali e dei costi amministrativi sostenuti nei casi di raggiri sul web, clonazione della carta di credito o anche in caso di attivazioni improprie di abbonamenti telefonici o di prestiti e finanziamenti ottenuti in seguito all'utilizzo illegale o non autorizzato dei dati del cliente da parte di terzi. Attivando invece la garanzia *Perdita d'impiego* le bollette di luce e gas saranno pagate dalla compagnia, se l'assicurato dovesse perdere il lavoro. Infine, con la garanzia *Pets*, l'assicuratore si fa carico delle spese per il veterinario, a seguito di infortunio o malattia, o quelle per la ricerca del cane o del gatto in caso di smarrimento. A queste garanzie si affianca la copertura Rc verso terzi dedicata a quanti hanno un'attività di *bed & breakfast* o a coloro che esercitano l'attività di amministratore privato di condominio. È possibile, inoltre, offrire le garanzie tutela giudiziaria e assistenza per affrontare le emergenze di salute e domestiche, prestare copertura al nucleo familiare per gli infortuni nel tempo libero, o supporto economico nel caso in cui il proprio impianto fotovoltaico e/o i pannelli solari vengano danneggiati da vari eventi naturali; o ancora la possibilità di abbinare ad un mutuo la copertura incendio e scoppio, generalmente richiesta dagli istituti bancari. Infine, il prodotto consente di estendere la copertura incendio includendo quella da terremoto o alluvione o anche furto.

L'altro prodotto lanciato dalla compagnia è un piano individuale pensionistico di tipo assicurativo, *Ergo Pensione domani*, e prevede l'investimento dei versamenti effettuati nella fase di accumulo nella gestione interna separata e nel più dinamico fondo unit linked *Ergo Previdenza azione più*, che investe sia in strumenti azionari sia monetari, puntando ai rialzi dei mercati borsistici, sotto la guida del gestore delegato Banca Profilo. Il cliente può scegliere la quantità di versamenti da investire e la periodicità con cui farlo, e può scegliere il mix di investimento tra le diverse proposte messe a disposizione dalla compagnia, con la possibilità di modificare la scelta nel corso della fase di accumulo.

B.M.



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



Convegno

GLI STRUMENTI DELL'INNOVAZIONE

Milano, 17 marzo 2016 (9.00 - 17.00)
Starhotels Business Palace, Via Gaggia, 3

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Le scelte per l'assicurazione del futuro**
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italia

10.00 - 10.20 - **Quali leve per crescere?**
Intervista a Dario Focarelli, direttore generale di Ania

10.20 - 10.40 - **Dall'IT al valore dell'impresa**
Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

10.40 - 11.00 - **L'innovazione secondo Aviva Italia**
Louis Roussille, direttore marketing, communication & digital di Aviva Italia

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Big data e analytics per il mondo assicurativo**
Valerio Momoni, direttore marketing e sviluppo prodotti di Cerved

11.50 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Prodotti, canali distributivi e messaggi al cliente**
Federica Alletto, direttore commerciale e marketing di Genertel
Giorgio Chiovato, chief back office, sales officer di Ergo Italia
Marco Mazzucco, direttore distribuzione, marketing e brand di gruppo, Reale Group
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das
Assimoco ()*

12.45 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Multicanalità, vero strumento per la fidelizzazione**
Enrico Fermi, business developer executive area insurance di Dedagroup

14.20 - 14.40 - **Dalla consulenza alla qualità per l'assicurato**
Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.40 - 15.20 - **TAVOLA ROTONDA: Il ruolo dell'IT**

15.20 - 15.40 - **Il settore alla ricerca di nuovi talenti**
a cura di Irsa

15.40 - 16.00 - **La centralità del cliente e l'ottimizzazione delle informazioni**
Giovanni Brunoro, senior sales account executive di Kofax Italia

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Gli strumenti dell'innovazione: strategie di sviluppo a confronto**
Andrea Battista, amministratore delegato di Eurovita
Yuri Narozniak, vice direttore generale di Groupama
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa ()*

(*) invitati a partecipare

sponsorizzato da



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo