

PRIMO PIANO

Ania vs Ooss, dialogo sul Ccnl

È sospesa dallo scorso 14 gennaio la trattativa tra l'Ania e i sindacati in merito al rinnovo del Ccnl dei lavoratori assicurativi, scaduto due anni fa. In occasione di quell'incontro tra le parti (il nono), le distanze erano apparse ancora incolmabili. Ora però giungono dei segnali distensivi. I rappresentanti delle sigle sindacali del settore hanno incontrato, ieri a Roma, il presidente della commissione permanente relazioni industriali dell'Ania, Francesco La Gioia, e il direttore delle relazioni industriali, Luigi Caso.

L'incontro ha registrato la disponibilità dell'associazione delle imprese a rivedere le proprie posizioni. In particolare, sui temi degli scatti di anzianità, del Lca e dell'orario di lavoro, l'Ania si è detta disponibile "a riconsiderare le posizioni precedentemente espresse peraltro respinte dalle lavoratrici e lavoratori del settore", spiega una nota congiunta delle sigle sindacali First Cisl, Fisac Cgil, Fna, Snfia e Uilca. Sui temi centrali della piattaforma sindacale (area contrattuale, call center ed economico) l'associazione delle imprese si è detta disponibile ad affrontarli "in termini più avanzati". Nei prossimi incontri (il calendario è in via di definizione) i sindacati "verificheranno la coerenza delle proposte dell'Ania con le dichiarazioni" di ieri.

Beniamino Musto

MERCATO

Il rischio non è il diavolo

Occorre sempre mettere in relazione l'incognita con il rendimento, secondo Maria Bianca Farina, presidente di Ania. Il mercato vita è in continuo sviluppo ma è giunto il momento di ripensare il ramo I che, a questi prezzi, non è più sostenibile



L'industria assicurativa ha una grande opportunità ma anche una grande responsabilità, perché, citando lo zio di un supereroe contemporaneo, Spiderman, "da un grande potere derivano grandi responsabilità". Traslando il concetto nell'attuale contesto economico, il settore assicurativo ha il compito di accogliere e assicurare chi fugge dalle nuove insidie nascoste nell'industria del risparmio: dal *bail in* delle banche, ai Bot a tassi negativi, alle obbligazioni a rendimento zero.

Il settore si è trovato negli ultimi anni a gestire una fase di fuga verso la sicurezza, ma anche verso la trasparenza; ora che i capitali confluiscono nei prodotti assicurativi del ramo vita, il rischio, dicono molti operatori, è che si creino nuovi simulacri. Occorre gestire questo flusso con strumenti nuovi ma, soprattutto, con una cultura nuova. Il timore del mercato è che l'amore per il prodotto assicurativo sia dettato dall'illusione di fuggire il rischio: la sfida delle polizze, oggi più che mai, è quella di provare a insegnare ai risparmiatori a convivere con il rischio.

L'ALTALENA TRA I RAMI DEL SETTORE VITA

Dai dati citati da **Sda Bocconi** nel corso di un evento del **Salone di Risparmio** di Milano, sarebbero 400 i miliardi di euro in bond pronti a uscire in cerca di rendimenti: questi numeri pongono una sfida tecnica e di costruzione dei prodotti assicurativi. D'altro lato, l'inflazione a zero pone problemi finanziari di mantenimento delle promesse anche per gli assicuratori.

Tuttavia non è da oggi che l'industria assicurativa raccoglie grandi fette di risparmio: "e in più, rispetto ad altre istituzioni, le compagnie hanno la cultura come proprio mantra", ha ricordato **Maria Bianca Farina**, presidente di **Ania**, intervistata da Insurance Daily a margine del Salone del Risparmio di Milano.

"Il mercato vita - ha spiegato - è in continua, evoluzione. Fino a un anno fa il grosso della nuova produzione era rappresentata dai prodotti di ramo I, che hanno peculiarità molto specifiche di tutela del risparmiatore. Poi c'è stata un'inversione di tendenza: i prodotti garantiti sono diminuiti a favore di un incremento significativo dei contratti di ramo III, non garantiti". Quindi addio al ramo I? No, non è così. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(continua da pag. 1)

“Gli ultimi dati di febbraio – ha detto Farina – mostrano un calo rilevante della produzione di *unit linked*, mentre stanno tornando a crescere i prodotti di ramo I”. Questo significa che, malgrado un continuo percorso di crescita, anche nel mercato assicurativo l’andamento non è regolare ma caratterizzato da alti e bassi a intervalli sempre più corti. Dal punto di vista del cliente, al momento, i problemi non ci sono perché con la *duration* dei portafogli delle compagnie (otto-dieci anni) le gestioni hanno ancora titoli con rendimenti alti e non paragonabili a quelli attuali.

UN MESSAGGIO CHIARO AGLI AGENTI

La battaglia, tuttavia, non può ridursi a chi promette più rendimento, perché è una sfida che, sul medio-lungo periodo, svislisce la natura mutualistica dell’industria assicurativa. Gli stakeholder e gli analisti riflettono da tempo sulla revisione dei rami, in un’ottica di integrazione maggiore. Ma quali sono davvero le prospettive: come si deve orientare l’industria del rischio?



“Continueremo a spostarci – ha precisato Farina – su prodotti che hanno una promessa di rendimento migliore rispetto a un prodotto obbligazionario; però, contemporaneamente, occorre continuare con un’operazione importante di formazione ed educazione dei clienti e delle reti. Bisogna dire chiaramente che il rischio non è il diavolo, e metterlo sempre in relazione con il rendimento”. Un messaggio quindi anche ai canali distributivi e soprattutto agli agenti che devono “guardare al cliente a 360 gradi per coprire sia le esigenze di risparmio sia quelle di protezione. Il canale agenziale sino a ora si è molto focalizzato sul danni, e ancora di più sull’auto. Ma la gestione del risparmio sarà fondamentale”.

Nei prodotti multiramo, il settore ha saputo trovare una chiave: è chiaro che il vantaggio del ramo I attenua la sensazione di incertezza, facilitando la relazione con la clientela. Il problema, tuttavia, non è il concetto di rischio, ma la volatilità.

RIPENSARE IL RAMO I

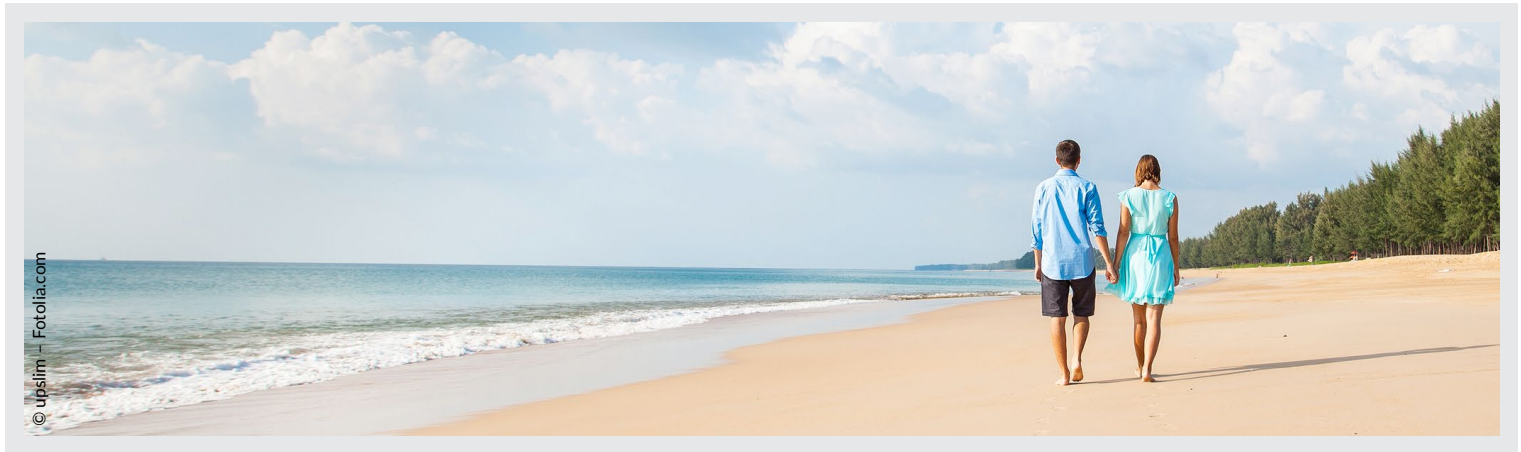
Sta cambiando il paradigma del risparmio per la complessità del contesto: dall’economia alla demografia. L’industria assicurativa, che attrae risparmi sul lungo termine, può essere la catena di trasmissione con l’economia reale. Tuttavia, è necessario ripensare i prodotti, non solo a livello tecnico-attuariale ma anche nel contesto normativo: “l’industria – ha precisato la numero uno di Ania – non può dimenticarsi del ramo I, e tutti, noi produttori, le istituzioni, i regolatori dobbiamo trovare un modo per ripensarlo. È giusto ricordare che il ramo I è l’autentico esercizio assicurativo. Significa gestione socializzata del risparmio, dove si mettono in comune i rischi: questa è la forma che più connota il lavoro assicurativo. È un ramo – ha concluso – che si comporta in modo particolare, perché presuppone una solidarietà tra generazioni di assicurati. Ben vengano le *unit linked*, vendute con trasparenza, come la nostra *expertise* ci permette di fare. Però, contemporaneamente, dobbiamo porci il tema del ramo I che così com’è non ha futuro, se i tassi restano per troppo tempo al livello di oggi. A tassi negativi non si può nemmeno garantire il capitale”.

**Renato Agalliu
e Fabrizio Aurilia**

PREVIDENZA

Come tutelarsi nella coppia di fatto

Sono molti i conviventi senza paracadute economico, secondo una ricerca Gfk Eurisko. Ecco gli accorgimenti da seguire per non avere problemi in caso di eventi infausti



La gran parte delle coppie non sposate si troverebbe in difficoltà economiche qualora il partner venisse a mancare. Tuttavia, solo il 16% ha adottato adeguate strategie di tutela. Questa l'importante evidenza che emerge da un'indagine, condotta da **Gfk Eurisko**, su un tema caldo che è ormai una realtà: le unioni al di fuori del matrimonio sono circa 1,1 milioni (fonte **Istat**) e tuttavia, non godono ancora di un riconoscimento giuridico né di una legislazione ad hoc.

Per tentare di dare una risposta ad un'esigenza di protezione sempre più sentita, **Alberto Brambilla**, coordinatore Centro Studi e Ricerche di **Itinerari Previdenziali** - l'ente organizzatore della *Giornata Nazionale della Previdenza e del Lavoro* che si terrà a Napoli dal 10 al 12 maggio - ha voluto fornire alcuni utili suggerimenti.

Il primo prevede la sottoscrizione di una polizza assicurativa *puro rischio*, che può tutelare la coppia come nucleo, liquidando un rimborso nell'immediato. Ci si può assicurare per pochi anni o per un orizzonte anche ventennale, sottoscrivendo una polizza temporanea caso-morte che copre il rischio in cui uno dei due partner dovesse decedere; vi è poi la soluzione definita incrociata, ovvero la sottoscrizione di due polizze: una contratta da un coniuge, con beneficiario designato l'altro, e viceversa, in maniera che entrambi si coprano dall'infausto rischio.

Previdenza e sanità

Il secondo suggerimento riguarda il risparmio e la previdenza complementare. Qui due sono le soluzioni adottabili: la destinazione di risorse ad un fondo pensione oppure ad una polizza di ramo I ad accumulo sulla vita. Entrambi aiutano a risparmiare (anche mese

per mese) e ad accumulare un piccolo capitale secondo le rispettive possibilità, ma soprattutto consentono la designazione di un beneficiario che può non essere collegato al contraente da vincoli legali né di parentela, pertanto si prestano bene per quelle persone che sono conviventi, ma non coniugi o eredi diretti.

Terzo suggerimento, la sanità. Per le coppie di fatto c'è una soluzione anche in termini di cure mediche: attraverso un fondo di assistenza sanitaria integrativa la coppia, infatti, si può tutelare tramite l'iscrizione del partner, anche non coniugato, come soggetto a carico dell'altro.

Previdenza e casa

Infine, la previdenza in abbinamento all'abitazione. Nel caso in cui i conviventi acquistino casa insieme, possono optare per abbinare al mutuo acceso una polizza *puro rischio* che, in caso di morte di uno dei due, copra le spese rimanenti, e in capo al defunto.

Questi strumenti, oltre a garantire dal rischio sotteso, una volta giunti a scadenza (e ad esempio si è diventati proprietari di casa) consentono di mettere da parte un capitale: la casa acquistata o il capitale che si è accumulato.

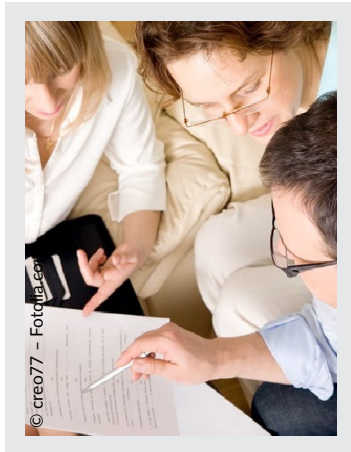
"Le principali soluzioni sono queste quattro - spiega Alberto Brambilla - questi strumenti hanno un comune denominatore: sono a beneficiario unico, che può anche non essere legato al contraente da vincoli legali o legami di parentela e può essere sempre modificato. Un ulteriore elemento a tutela della coppia".

Laura Servidio

INTERMEDIARI

Anche gli intermediari E contro l'abolizione del tacito rinnovo

Per l'Aiase, associazione di subagenti, l'emendamento che riguarda le polizze danni abbasserebbe il livello qualitativo delle coperture



L'Aiase, una delle associazioni che rappresenta gli intermediari iscritti nella sezione E del Rui, si è schierata contro l'emendamento al ddl *Concorrenza*, a firma Bianconi (Ap-Ncd), che elimina il tacito rinnovo nelle polizze danni, approvato in commissione Industria del Senato.

“Colpire il settore della distribuzione assicurativa a favore del consumatore – si legge nella nota – di certo crea nell'opinione pubblica un facile consenso, ma intervenire in materia al solo scopo di spezzare ogni vincolo contrattuale per approdare a una deregolamentazione assoluta del comparto assicurativo, di certo, oltre a determinare una sempre più profonda crisi

degli operatori del settore, alla lunga, non tutela neanche l'assicurato/consumatore”.

Secondo Aiase, le coperture assicurative hanno avuto da sempre un ruolo predominante rispetto alla sola componente prezzo nel rapporto tra clienti e intermediari: la consulenza dell'intermediario serve anche per trovare il giusto equilibrio tra costo della polizza e valore del contenuto. I cambiamenti legislativi stanno invece rendendo “sempre più volatile il mercato, incentivando il cliente a cambiare compagnia al solo fine di trarne un vantaggio economico, come sta avvenendo oggi nel comparto della Rca e come avverrà domani nell'intero comparto del ramo danni se l'emendamento verrà convertito in legge”.

Gli iscritti in E, quindi, denunciano la possibilità di “un aggravio notevole degli oneri gestionali a carico degli intermediari” e un livellamento verso il basso delle coperture assicurative. Ultimo aspetto è il caso, da valutare, di chi pur non volendo cambiare compagnia, dovrà rinegoziare condizioni e premio rinnovando la polizza ogni anno. Il rischio è anche che, per le polizze sanitarie e professionali, la compagnia non voglia rinnovare la copertura.

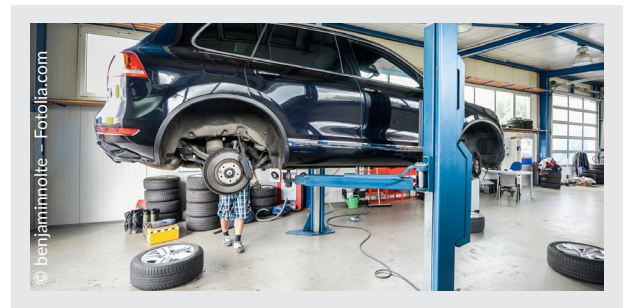
La denuncia di Aiase si unisce quindi a quelle già espresse da sindacati e associazioni degli agenti iscritti in A, come *Sna* e *Anapa Rete ImpresAgenzia*.

F.A.

PRODOTTI

La polizza alla portata di tutti

Filo diretto ha lanciato *Gral*, il contratto che opera come la kasko ma rimborsa i danni solo se superiori al 70% del valore commerciale dell'auto



La copertura *kasko* in Italia costa troppo e, di conseguenza, sul mercato ha una penetrazione molto bassa: intorno al 6% della Cvt. Per ovviare a questa scarsa diffusione **Filo diretto** ha presentato *Gral*, la polizza grandi rischi auto *light*. Si tratta di una nuova soluzione che agisce in modo analogo alle garanzie *kasko* e collisione tradizionali offerte in opzione nelle coperture Cvt, ma rimborsa i danni al veicolo solo se superiori al 70% del valore commerciale dell'auto.

Tradotto in termini pratici, vuol dire che non saranno risarciti i danni minori, come ad esempio una semplice ammaccatura alla carrozzeria o una strisciata sulla portiera dovuta a un imprudente ingresso nel box. Sarà invece rimborsato il valore commerciale nel caso in cui l'auto esca di strada e riporti un danno totale. In questo modo l'assicurato potrà sostituire la vettura incidentata senza mettere mano al portafoglio. La polizza, che nelle intenzioni della compagnia assicurativa dovrebbe essere alla portata di tutti, è disponibile in forma collettiva, sia come garanzia accessoria sia come prodotto *stand alone*. A breve, inoltre, sarà selezionabile in aggiunta o in alternativa all'incendio e furto sui prodotti individuali. Questo significa che può essere offerta anche a chi ha solo la polizza Rca o la Cvt con altre compagnie.

R.A.

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it