

PRIMO PIANO

Scontro sull'Rc auto

Continua la battaglia in Parlamento sulla cosiddetta "tariffa Italia" nell'ambito del ddl Concorrenza. Ad aprire il dibattito, il componente della Commissione attività produttive, Leonardo Impegno (Pd), che ricorda come alla Camera sia passato il testo, mentre al "Senato hanno presentato un emendamento che sopprime l'articolo 7 del ddl". L'articolo prevedeva dei parametri definiti per gli sconti per tutti coloro che non avevano fatto sinistri negli ultimi cinque anni. Il primo a esprimere perplessità è stato Lucio Romano del gruppo al Senato Per le Autonomie: "se si giungesse all'approvazione di tale emendamento, ci troveremmo di fronte all'ennesimo vulnus inflitto al Mezzogiorno, visto che nelle regioni meridionali i costi delle assicurazioni sono decisamente più alti". Il problema dell'equità, secondo Romano, non può essere risolto sulla base percentuale: il vero differenziale è legato non allo sconto ma al premio di riferimento. Il carico arriva poi da Luigi Di Maio e Sergio Puglia (M5S): "più volte abbiamo ribadito che in Senato il Pd, colluso con le compagnie assicurative, avrebbe fatto marcia indietro su quel testo". La conferma, secondo gli esponenti del Movimento, quando alcuni senatori Pd "hanno presentato una proposta di modifica in base alla quale le compagnie di assicurazione saranno tenute ad applicare uno sconto la cui percentuale sarà fissata da esse stesse".

Renato Agalliu

SOLVENCY II

Da Solvency II nuove liberalizzazioni

Le compagnie hanno mostrato scarso interesse nell'opportunità di investire in asset alternativi. Ora che le regole del gioco stanno cambiando sarà più facile per le imprese competere con la concorrenza internazionale, senza dimenticare, però, la prudenza tipica del mercato italiano

(SECONDA PARTE)

Allo stato attuale, l'interesse delle compagnie verso nuove opportunità d'investimento in strumenti alternativi non si è ancora completamente espresso. Le cifre relative agli investimenti in *asset class* alternativi e finanziamenti diretti risultano esigue: poco più di 40 milioni di euro investiti, in un mercato potenziale di circa 100 miliardi di euro. Le cause di tale cautela sono molteplici, tra cui la debole congiuntura economica, le incertezze connesse a un quadro normativo in evoluzione e la diffidenza storicamente diffusa verso certi strumenti finanziari. Non è un caso che il presidente dell'Ivass, abbia osservato che "se lo spazio aperto dalle nuove norme non è stato usato vuol dire che non sono stati offerti alle compagnie prodotti adeguati, o che ha prevalso in loro la prudenza nell'avventurarsi su terreni poco familiari"

I PROBLEMI DA SUPERARE

Le barriere all'entrata di molti mercati sono rappresentate dai costi associati allo *structuring skills*, cioè alla *non familiarità* di alcuni prodotti, che obbliga l'impresa a dotarsi di competenze altamente specializzate per la valutazione e la gestione dei rischi a essi connessi, che fa crescere significativamente i costi, in particolare per le compagnie minori.

In aggiunta a tale fattore, ve ne sono poi altri legati alle specifiche caratteristiche di talune tipologie di investimento. Ad esempio, l'investimento in *asset backed securities (Abs)* è considerato ancora poco attraente a causa dei costi regolamentari che ne penalizzano la detenzione e a causa dello scarso livello di liquidità. La negoziazione di tali titoli è frenata dall'assenza di standardizzazione e trasparenza informativa e dalla perdurante divergenza tra le discipline nazionali, che a oggi non ne consente la comparabilità.

Con riferimento ai minibond, poi, oltre alla poca liquidità, vi è una difficoltà di *assessment* del rischio, legata al fatto che le imprese di assicurazione non sono ancora in grado di analizzare il rischio di investimento nelle Pmi.

(continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo



Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1)

UN RECUPERO DEL DEFICIT DI CONCORRENZA

D'altro canto, gli auspicati effetti positivi del nuovo impianto normativo sono molteplici e significativi, tra i quali una robusta iniezione di liquidità ai mercati finanziari, una maggiore competizione tra le imprese, una *rivitalizzazione* di alcuni prodotti (in particolare, i prodotti vita tradizionali, che cominciano a perdere di attrattività proprio in ragione dei bassi tassi di rendimento dei titoli di Stato). Più in generale, alle imprese italiane sarebbe offerta l'opportunità di recuperare il deficit di concorrenza con quelle straniere, da sempre avvantaggiate da interpretazioni domestiche più flessibili sul tema dei limiti agli investimenti, sempre che le differenze di approccio tra i supervisori nazionali siano superate.

Incertezze al momento sembrano residuare forse sulla futura disciplina delle polizze vita a contenuto finanziario, rispetto alle quali appare necessario comprendere se, anche in questo caso, la logica prudenziale, di protezione degli interessi dei contraenti, avrà la meglio su *Solvency II*.

MAGGIORI VANTAGGI DA MAGGIORE FLESSIBILITÀ

C'è tuttavia da chiedersi se il mercato assicurativo italiano sarà in grado di cogliere quest'opportunità.

A giudicare dallo scarso attivismo in materia di investimenti più rischiosi come pure dalle reazioni tiepide all'introduzione della disciplina del *direct lending*, è forse ragionevole ritenere che, almeno in una prima fase, gli operatori staranno un po' alla finestra, in attesa di comprendere meglio gli impatti della nuova disciplina sul mercato e, in quest'ottica, anche le reazioni dell'Ivass, favorendo opzioni più conservative. È auspicabile, però, che superata la tradizionale ritrosia del mondo assicurativo per le novità, il settore si avvantaggi delle potenzialità che la nuova disciplina porta con sé: le quali rischiano tuttavia di rimanere lettera morta qualora gli appelli degli operatori a una maggiore flessibilità rimanessero inascoltati.

Chiara Cimarelli, legal director
Luciano Morello, partner
studio legale Dla Piper

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di ieri, lunedì 14 marzo)

RICERCHE

Caro dentista, quanto ci costi

Nell'ultimo anno un italiano su tre ha rinunciato a cure e controlli

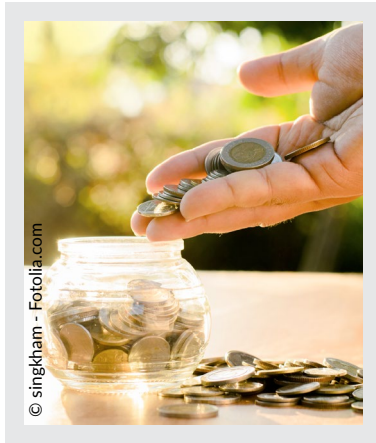
Non è il timore di stendersi su quel noto lettino a tener lontani dal dentista i pazienti quanto, piuttosto, i costi. Negli ultimi 12 mesi, quasi un italiano su tre ha evitato di sottoporsi a una visita dentistica. Il 28% afferma che, pur avendone avuto bisogno, ha dovuto evitare di farsi vedere da un dentista perché non poteva affrontare il relativo esborso economico. È il quadro che emerge dall'ultima ricerca dell'osservatorio sanità di **UniSalute**. Il 60% invece motiva la propria scelta con il fatto di non aver avuto alcun problema ai denti, evidenziando implicitamente come molti italiani non sentano l'esigenza di un controllo preventivo annuale, fortemente caldeggiato dai medici. Mancanza di cultura della prevenzione che si conferma anche se si interrogano coloro che dal dentista sono andati: solo il 53% vi si è recato per un controllo mentre ben il 47% lo ha fatto per curare un problema ai propri denti. Se i costi delle prestazioni odontoiatriche tengono lontani molti italiani dal curarsi o controllarsi, certo non conforta scoprire che il 23% di coloro che si sono recati dal dentista lamenta come le tariffe siano aumentate nel corso dell'ultimo anno. Di contro, nonostante nel corso degli ultimi anni siano cresciute le offerte di cure dentistiche low cost, grazie a sconti proposti da aggregatori di offerte piuttosto che promozioni da parte di catene di studi dentistici o tariffe molto competitive offerte da studi dentistici all'estero, il 42% degli italiani preferisce non affidarsi perché non si fida della qualità di questo tipo di offerta.

PRODOTTI

La prima unit linked in Etf protetta

La soluzione, realizzata da Reale group, Société Générale e Lyxor, ha già raccolto oltre 86 milioni di euro

Una polizza *unit linked* che investe in un fondo interno investito in *Etf* e protetto all'80%. Con questo obiettivo **Reale group, Société Générale e Lyxor Asset Management**, quest'ultima con la delega di gestione del fondo interno *Reale consolidata*, hanno messo a fattor comune le rispettive *expertise* realizzando la soluzione assicurativa *Reale quota protetta*. Ad oggi è stata distribuita nel corso di due finestre temporali ben precise: maggio-giugno 2015 e gennaio-febbraio 2016 e ha raccolto oltre 86 milioni di euro.



© singkham - Fotolia.com

In particolare, la polizza è stata collocata attraverso le agenzie di **Reale Mutua**, e un prodotto analogo, denominato *Proattiva*, da **Italiana Assicurazioni**. Tramite l'investimento nel fondo interno Reale consolida si beneficia di una protezione del capitale, durante tutto il periodo d'investimento, pari all'80% del valore più alto raggiunto dalla *Nav* (*net asset value*) del fondo interno stesso. Tradotto, secondo le tre società, ciò significa che nel corso del tempo il livello della protezione può eventualmente solo crescere e mai diminuire.

Più nel dettaglio, *Reale quota protetta*, che ha una durata di circa sei anni, prevede un premio unico iniziale minimo di 2.500 euro (massimo di 500 mila euro) e offre la possibilità di effettuare versamenti successivi, per un importo minimo di 1.500 euro. Per quanto riguarda i costi, il nuovo prodotto prevede un costo di ingresso *una tantum* pari al 2,4% e una commissione di gestione annua dell'1,75%. Questi sono comprensivi dei costi della protezione e delle tutele assicurative presenti nello strumento che, in caso di decesso del sottoscrittore, prevedono la liquidazione al beneficiario del valore del fondo, con una maggiorazione legata all'età del sottoscrittore.

R.A.

GLOSSARIO

Long tail business (Lunga coda)

Tipologie di assicurazione che prevedono un lungo lasso di tempo perché i sinistri siano denunciati e liquidati.

In genere, si definisce a *lunga coda* qualsiasi ramo di assicurazione che comporti periodi di gestione vicini o superiori ai dieci anni. Appartengono a questa categoria quasi tutte le classi della responsabilità civile, mentre i rischi *property* sono definiti a *coda corta* (*short tail business*), in quanto si prevede che gli eventi dannosi in quest'ambito vengano denunciati e liquidati assai rapidamente (generalmente entro e non oltre tre anni dal loro accadimento).

L'espressione fu coniata nel 2004 dall'economista **Chris Anderson**, che la utilizzò per definire certi fenomeni di distribuzione di mercato, ed è molto usata anche nelle scienze statistiche.

In assicurazione la presenza in portafoglio di rami a lunga coda rappresenta un certo aggravio di rischio, data la necessità di mantenere per lunghi periodi le riserve apposte per la loro gestione e per l'ulteriore fabbisogno di capitale occorrente per il mantenimento del margine di solvibilità dell'assicuratore.

Cinzia Altomare,
AmTrust Europe

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Anche in Italia l'accordo Allianz-ControlExpert

ControlExpert, player attivo nei processi di gestione dei sinistri e nella digitalizzazione del settore assicurativo e automobilistico, ha stipulato un contratto globale con **Allianz**.

In Germania, la compagnia e la società di servizi collaborano già da 14 anni nel settore *automotive*, con strumenti per l'informatizzazione del processo di liquidazione dei danni. Nell'ambito di una digitalizzazione sempre più integrata dei processi, servizi di questo tipo permettono una gestione e una trattazione digitale del sinistro, attraverso l'elaborazione di una grande mole di dati, stime sui costi e controllo delle fatture che sono effettuate attraverso una combinazione tra procedure informatiche automatizzate e l'utilizzo di periti del settore automotive.

Da oggi sono quindi ampliate le collaborazioni con Allianz, oltre che in Italia, anche con Brasile, Colombia, Polonia, Austria, Svizzera e Turchia.

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

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 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Prodotti, canali distributivi e messaggi al cliente**
Federica Alletto, direttore commerciale e marketing di Genertel
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Elisabeth Cellie, responsabile marketing e formazione reti di Assimoco
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

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 - **Il ruolo dell'IT**
Stefano Bombara, responsabile servizio IT sistemi tecnici danni di Crédit Agricole
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italy
Giulio Coraggio, partner di Dla Piper
Vittorio Giusti, chief operating officer di Zurich Italia

15.20 - 15.40 - **Il settore alla ricerca di nuovi talenti**
Aldo Minucci, presidente 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 Assicurazioni
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa

sponsorizzato da



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo