

PRIMO PIANO

Ancma, l'Rc moto è troppo cara

Il risarcimento diretto danneggia i possessori di moto e scooter. A sostenere questa tesi è Confindustria Ancma, secondo cui questo meccanismo "fa pagare alle moto costi di altri comparti assicurativi". L'associazione, che chiede "una modifica normativa", denuncia "l'aumento spropositato" delle polizze assicurative, in media "superiore dell'86% rispetto alle tariffe dei principali Paesi europei". L'associazione ha commissionato uno studio all'università Luiss Guido Carli di Roma dal quale emerge che gli extra costi per i motociclisti corrispondono "al 56% del costo di gestione del veicolo, incidendo, in media, fino al 50% del prezzo di acquisto di uno scooter". La preoccupazione di Ancma è che "se le tariffe non caleranno sarà il mercato a essere penalizzato". Secondo il dg di Ancma, Pier Francesco Calliani, "la copertura assicurativa pesa sul valore di utilizzo delle due ruote una cifra pari a 6,37 miliardi di euro, su un totale del valore di utilizzo del parco circolante che è di 11,2 miliardi di euro", a cui va poi sommato "il contributo dei centauri all'era-rio, che è di 3,6 miliardi". Lo studio si è basato, tra l'altro, sui dati forniti dalla Consap, e si è avvalso di un modello matematico originale, appositamente sviluppato dalla équipe della Luiss.

Beniamino Musto

MERCATO

Dopo Brexit, l'Europa va rafforzata

Italia e Francia chiedono una rapida e chiara negoziazione sull'uscita del Regno Unito dall'Ue e il consolidamento dell'unione finanziaria

La finanza italiana incontra quella francese. Nei giorni scorsi, a Parigi, le associazioni e l'industria del settore (banche, assicurazioni, fondi) dei due Paesi si sono riunite in occasione del *Dialogo franco-italiano sui servizi finanziari*, dove il tema centrale è stato il *dopo Brexit*.

I centri finanziari italiano e d'Oltralpe hanno ribadito il rammarico per la decisione del Regno Unito di uscire dall'Ue, sottolineando la necessità, ora più che mai, di un ulteriore rilancio dell'integrazione europea.

UNA POLITICA CHIARA

In particolare, riguardo al prossimo negoziato tra l'Unione Europea e il Regno Unito, sono quattro gli orientamenti su cui le parti francese e italiana convergono: la necessità di decisioni urgenti e un immediato ricorso all'art.50 del Trattato Ue, laddove una permanente incertezza della negoziazione comporterebbe un impatto estremamente sfavorevole per l'attività economica e finanziaria; la definizione di un chiaro e inequivocabile accordo che rispetti l'integrità del mercato interno; l'applicazione del regime dei Paesi terzi nei confronti del Regno Unito, come per le altre Nazioni partner dell'Ue, con conseguente perdita del passaporto europeo per le imprese con sede in UK; la garanzia di un *level playing field*, in materia di regolamentazione prudenziale e supervisione da parte delle agenzie europee, con specifico riguardo alla reciprocità nell'ambito delle attività finanziarie.

Entrambi i presidenti della delegazione di Francia e Italia, rispettivamente **Bernard Spitz**, che presiede la Federazione francese delle assicurazioni (**Ffa**) e **Luigi Abete**, presidente della Federazione banche assicurazioni e finanza (**Febaf**) hanno sottolineato l'importanza del rafforzamento, per i prossimi mesi, del dialogo franco-italiano sui servizi finanziari, e la necessità di un consolidamento dell'*unione finanziaria*.

LE PRIORITÀ PER L'UE

Sei sono le priorità stabilite dalle rappresentanze dei due Paesi. Innanzitutto, va rafforzata l'autonomia dell'industria finanziaria europea: una delle condizioni è la restituzione del risarcimento (clearing) delle transazioni in euro in territorio Ue, così come il trasferimento di sede dell'Autorità bancaria europea (**Eba**).

Va, poi, rafforzata l'attrattività delle piazze finanziarie dell'Europa continentale, al fine di assicurare l'indipendenza dell'economia europea tramite il governo delle infrastrutture di mercato e il miglioramento del trattamento delle imprese finanziarie non europee sul territorio Ue, facilitando le assunzioni e il lavoro in questo settore.

Altra urgenza è quella di accelerare il *Mercato unico dei capitali*, con il rafforzamento degli strumenti che permettano di mobilitare, in maniera più efficace, il risparmio verso servizi finanziari d'investimento nel lungo periodo, lo sviluppo di meccanismi di finanziamento di mercato per sostenere e supportare le imprese, in particolare le piccole e le *mid-cap*, e il rilancio delle cartolarizzazioni con regole realmente attuabili.

È necessario poi completare l'*unione bancaria* attorno alla **Banca centrale europea**.

Ma anche frenare l'eccesso di regolamentazione e applicare, in senso stretto, il principio di *better regulation*, iniziando tuttavia a riflettere sulla regolamentazione dello *shadow banking*.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) Infine, bisogna finalizzare, per banche e compagnie di assicurazione, una regolamentazione prudenziale, in linea con le raccomandazioni B20, che permetta ai player finanziari di svolgere, a pieno, il loro ruolo di sostegno alla crescita e all'occupazione (in particolare quella giovanile) in Europa. A questo riguardo, è essenziale che il lavoro in corso presso il Comitato di Basilea non comporti un aumento dei fabbisogni in fondi propri per le banche europee.

Queste raccomandazioni congiunte saranno inviate alla Commissione Europea.

Laura Servidio

RICERCHE

Fondi pensione, cresce l'interesse per gli Esg

Secondo una recente indagine di State Street le tematiche environmental, social e governance sono sempre più tenute in considerazione da gestori e investitori

In Italia il trend è ancora agli albori: tuttavia si riscontra un'attenzione sempre più marcata da parte dei fondi pensione verso le tematiche sociali e di sostenibilità. E in questo senso le strategie di investimento Esg (*environmental, social and governance*) stanno attirando un crescente interesse da parte degli investitori. Tanto che più di un quarto (26%) dei professionisti dei fondi pensione prevede un elevato livello di interesse nell'arco dei prossimi tre anni, da parte degli schemi pensionistici per i quali lavorano, mentre il 57% si aspetta un interesse moderato. La fotografia è scattata da un'indagine di **State Street**, che ha raccolto 400 interviste a professionisti dei fondi pensione, che coprono sia i sistemi a contribuzione definita sia quelli a prestazione definita in 20 Paesi. Entrando nel dettaglio, in Italia i dati mostrano un livello di interesse ancora maggiore: il 62% dichiara di attendersi un interesse moderato e il 29% elevato. L'indagine, inoltre, rivela che, complessivamente, solo il 16% degli intervistati prevede un basso livello di interesse nelle strategie di investimento Esg (vs il 9% in Italia). In quest'ottica, più di tre quarti del campione (76%) afferma di essere più incline ad assumere un gestore dotato di competenze in ambito Esg rispetto a coloro che ne sono sprovvisti, mentre in Italia questa percentuale si attesta al 95%. Per quanto riguarda gli altri Paesi oggetto del sondaggio, i risultati mostrano che il 52% dei professionisti dei fondi pensione svizzeri prevede che i propri schemi pensionistici abbiano un elevato livello di interesse in investimenti Esg entro il 2019, seguiti dal 50% dei Paesi scandinavi. Al contrario, il 35% degli intervistati di Hong Kong e Singapore prevede che, nel migliore dei casi, i propri schemi pensionistici avranno un interesse moderato in ambito Esg, nonostante la maggioranza (57%) sia dell'opinione che l'attenzione sugli Esg si riveli bassa. Solo il 12% dei professionisti dei fondi pensione statunitensi intervistati afferma che i propri schemi pensionistici avranno un elevato livello di interesse verso le strategie Esg nei prossimi tre anni, mentre la cifra corrispondente per i professionisti dei fondi pensione britannici intervistati si attesta al 13%.

Renato Agalliu



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2016

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

COMPAGNIE

Alleanza, il “care” passa per il digital

Per rispondere ad un target giovane e pronto al cambiamento, la compagnia mette su mobile il servizio al cliente e l'attenzione alla rete

Nella compagnia del Leone, il cambiamento si chiama *Digital Care* (consulenza, ascolto, responsabilità, eccellenza). Un contenitore che unisce due elementi: la componente di innovazione e la metodologia di lavoro e servizio basata sull'analisi dei bisogni del cliente e l'individuazione delle soluzioni adatte.

“Una modalità - spiega **Ezio Peroni**, responsabile rete di **Alleanza Assicurazioni** - oggi digitalizzata: il nostro intermediario, che per nostra consuetudine, si reca a casa del cliente lo fa supportato da un tablet ricco di contenuti, che vanno dall'analisi dei bisogni, all'individuazione delle proposte più adeguate, alla pianificazione dell'attività”.

Secondo un'indagine svolta dalla compagnia, i principali driver di soddisfazione della clientela sono la qualità della consulenza offerta e la frequenza di contatto nel rapporto nel post vendita. “Su quest'ultimo punto - spiega Peroni - i nostri assicurati apprezzano l'immediatezza dell'informazione e la semplicità di accesso ed è per soddisfare questa esigenza che abbiamo messo il lavoro della nostra rete su tablet: uno strumento assolutamente coerente con la nostra tipologia di clientela”.

Il progetto è partito nel 2014, con una prima fase di test, per poi continuare, nel 2015, con una *business simulation* su 5 delle 29 aree commerciali e, a inizio 2016, con il *rollout* sulle aree. Attualmente, abbiamo 21 aree digitalizzate, per complessivi 2.300 consulenti assicurativi dotati di dispositivo tablet, ed entro novembre raggiungeremo gli oltre 3.000 consulenti assicurativi digitalizzati. “Parallelamente, sta partendo una nuova fase di *business simulation* della nuova versione della app, *My Alleanza*,



che sarà testata da 6 aree - in attesa di rilasciarla all'intera rete il prossimo gennaio - per avere un contributo su contenuti, fruibilità, immediatezza e qualità dello strumento”.

Un progetto condiviso

Ad oggi, i risultati del progetto sono incoraggianti: gli intermediari coinvolti dal test sono in grado di gestire in modo digitale il 50% delle attività di profilazione, individuazione dei bisogni e delle soluzioni, di preventivazione, caricamento delle proposte e di pagamento. “Ricevere i feedback ci aiuta a innovare insieme alla rete. Un esempio di questo riguarda proprio la app, che abbiamo costruito insieme ai nostri intermediari, dai quali abbiamo raccolto un grande apprezzamento, così come dai clienti che riscontrano un servizio immediato e più professionale”, ha spiegato Peroni.

Lo scambio di esperienze

L'intero progetto presuppone un'intensa attività formativa, svolta sia in modalità tradizionale che digitale. “Formazione significa, da un lato, imparare ad essere digitali, dall'altro, acquisire il metodo di lavoro e di relazione con il cliente. Per l'attività in aula, abbiamo scelto come formatori gli stessi colleghi che hanno contribuito alla creazione degli strumenti: un momento di esperienza diretta e di confronto”, ha rimarcato ancora Peroni.

In coerenza con gli strumenti e le modalità previste dal progetto, sono stati caricati sulla piattaforma una serie di tutorial per consentire alla rete di metterle in pratica anche fuori dall'aula. “Insieme al momento formativo, abbiamo creato anche delle community di discussione dove ci si scambia esperienze, domande e dubbi, per favorire il confronto e l'ingaggio della nostra struttura di vendita, anagraficamente giovane (dai 30 ai 35 anni) e naturalmente predisposta allo strumento digitale e a lavorare in una modalità nuova: un elemento - conclude Peroni - che comunque sta prendendo piede anche tra i nostri intermediari meno giovani”.

L. S.



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica dinamica e immediata. Uno strumento di aggiornamento e approfondimento dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865



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