

PRIMO PIANO

Dialogo tra Ivass e compagnie

Si è tenuto ieri il primo incontro tra l'Ivass e le grandi compagnie operanti in Italia. I temi all'ordine del giorno sono stati la situazione macroeconomica e la politica monetaria e fiscale in Italia e nell'Unione Europea. All'incontro hanno partecipato i vertici dei sette maggiori gruppi assicurativi italiani e tre delle principali entità straniere che operano sul territorio nazionale, oltre a una delegazione dell'associazione delle compagnie, l'Ania. Le imprese fanno tutte parte della lista redatta da Eiopa nel 2015, che comprende le compagnie assicurative il cui fallimento inciderebbe sulla stabilità finanziaria dell'intero continente europeo.

L'incontro tra l'Autorità e i principali player del settore è stato introdotto da un discorso del governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, ed è stato il primo di una serie "in cui regolatore e regolati - ha detto il numero uno di Palazzo Koch - si confrontano sull'andamento generale del mercato assicurativo e sulle principali tematiche che lo interessano".

L'incontro è avvenuto alla vigilia dell'arrivo, previsto per domani 15 dicembre, dei risultati degli stress test condotti da Eiopa sul settore assicurativo dei singoli Paesi dell'Unione Europea. Gli esiti, come anticipato già dal presidente di Ivass, Salvatore Rossi, dovrebbero essere positivi.

Fabrizio Aurilia

WELFARE

Con la pensione, si vive di più

Per i percettori di rendita, l'aspettativa di vita è più alta rispetto alla media generale degli italiani. A dirlo, uno studio presentato ieri a Roma dall'Ordine degli Attuari, il cui presidente avanza la proposta di un tavolo di lavoro sul welfare integrato allargato

I pensionati vivono mediamente di più rispetto alla popolazione italiana. Un dato che riguarda tanto i dipendenti pubblici quanto i privati, tanto gli autonomi quanto i professionisti, e che emerge dallo studio *La mortalità dei percettori di rendita in Italia*, realizzato dall'Ordine degli Attuari e presentato, ieri, presso la sede romana dell'Inps.

Secondo la ricerca, la vita media si attesta sui 83/86 anni per gli uomini, e sui 87/90 anni per le donne. E, secondo le proiezioni degli attuari, nel 2045 i pensionati uomini vivranno mediamente 88 anni e le donne arriveranno a 92: circa un anno in più rispetto alla media generale della popolazione.

Lo studio, che ha preso in esame, dal 1980 al 2011, 15 milioni di posizioni (di cui 10 milioni riferiti alle pensioni di vecchiaia, di invalidità e superstiti) per quasi 200 miliardi di rendite erogate, ha coinvolto i principali enti erogatori di rendite in Italia come Inps e Inail, alcune associazioni di categoria (Ania) e istituti di vigilanza, come ha spiegato il presidente del Consiglio Nazionale Attuari, Giampaolo Crenca.

IL VALORE DELLA RENDITA

Il dato più interessante, guardando alle pensioni di vecchiaia, è che la mortalità dei percettori di rendita è risultata inferiore rispetto a quella della popolazione generale, con punte del 20 e 25%, rispettivamente per gli uomini e per le donne, nelle età prossime al pensionamento. La mortalità risulta più bassa se calcolata in base all'importo delle pensioni, piuttosto che in funzione del numero, con intensità diverse, a seconda delle collettività analizzate: al di là di una maggiore durata residua di vita per i medici, seguiti dai dipendenti pubblici e dagli avvocati, la speranza di vita è aumentata, negli ultimi dieci anni osservati, per tutte le collettività, passando mediamente da 17/20 anni a 18/21 anni, per gli uomini, e da 20/23 anni a 22/25 anni, per le donne.

(continua a pag. 2)



Tito Boeri, presidente dell'Inps



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

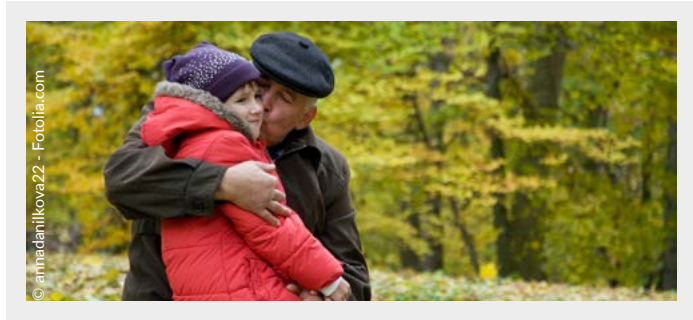
Il fatto che, in presenza di prestazioni più alte, vi siano tassi di mortalità più bassi, è un dato importante, sottolinea **Tito Boeri**, presidente Inps, laddove “ci dice che le soluzioni perequative avrebbero un impatto ancora più forte sul sistema pensionistico”.

Secondo Boeri, serve “un approccio più concentrato sui beneficiari che sulle prestazioni”, attraverso il ricorso al casellario dei pensionati e agli archivi per le prestazioni socio-sanitarie “per consentire analisi specifiche su determinate categorie di soggetti”.

L'ATTESA DI VITA NEI PROSSIMI 30 ANNI

Nelle proiezioni al 2045, considerando insieme dipendenti privati e autonomi, la durata di vita residua a 65 anni, si attesta, per gli uomini, tra i 23 e i 23,5 anni (quindi tra gli 88 e gli 88,5 anni di età, contro gli 87 anni della stima Istat) e, per le donne, a poco meno di 27 anni (quindi 92 anni di età, contro i 91 anni dell'Istat), con una maggior longevità degli autonomi rispetto ai dipendenti privati. In confronto alla popolazione, la speranza di vita dei percettori aumenta di un anno e mezzo per gli uomini, e di un anno per le donne, seppur con qualche segnale di rallentamento delle longevità.

Le proiezioni future appaiono più incerte per i lavoratori autonomi maschi, nonostante la mortalità più bassa, rispetto ai dipendenti: un dato che coinvolge meno le donne.



MORTALITÀ MAGGIORE PER INVALIDI E SUPERSTITI

Sulle rendite di invalidità, spiega **Luigi Di Falco**, responsabile vita e welfare di Ania, che ha partecipato al gruppo di lavoro, si nota che diversamente dalla popolazione, la mortalità degli invalidi è maggiore per entrambi i sessi, con un differenziale più marcato per le donne, nelle età iniziali (9-10 volte), che scende al 50%, a 70 anni, e si annulla, a 90 anni. Inoltre, per i soggetti che hanno subito da poco tempo l'invalidità, la mortalità nelle età iniziali (50-60 anni) è molto più marcata della popolazione generale (20 volte), che scende a 4 volte se l'evento è avvenuto da più di due anni.

Una mortalità maggiore, rispetto alla popolazione generale, si registra anche nei superstiti, in particolare di sesso maschile.

(continua a pag. 3)

PolizzarcAvvocati www.polizzarcavvocati.it

POLIZZA RESPONSABILITÀ PROFESSIONALE RISERVATA A:

AVVOCATI

PER STUDI CON MASSIMO 3 ISCRITTI ALL'ALBO

Massimale per anno e per sinistro, retroattività 5 anni *

Fatturato	€ 250.000	€ 500.000	€ 1.000.000	€ 1.500.000	€ 2.000.000
da € 0 a € 50.000	€ 180	€ 200	€ 250	€ 400	€ 450
da € 50.000 a € 100.000	€ 200	€ 250	€ 300	€ 400	€ 450
da € 100.000 a € 150.000	€ 280	€ 320	€ 450	€ 600	€ 700
da € 150.000 a € 300.000	=	€ 600	€ 760	€ 950	€ 1.100

Estensioni

Estensione Funzioni Pubbliche, Curatore nelle procedure di fallimento, di Commissario Giudiziale e liquidatore, funzioni di Giudice di pace Componente commissioni tributarie, esecuzioni immobiliari custode giudiziario

importo aggiuntivo	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120
Estensione Sindaco, revisore Legale, Estensione valida con massimale del 50% con scoperto 10% minimo € 2.000 e massimo € 20.000. La garanzia può essere attivata se il fatturato di tale attività non supera il 30% del globale.	€ 250	€ 250	€ 250	€ 300	€ 300

* Per retroattività ILLIMITATA, +20% Franchigia € 500,00; € 1.000,00 per massimale € 2.000.000,00

N.B. Tariffa valida in assenza di sinistri negli ultimi 5 anni



UA Underwriting Agency S.r.l.

Ag. Gen. AmTrust International Underwriters DAC

20144 Milano Viale San Michele del Carso 11 Tel. +39 02.89.78.68.11 - Fax +39 02.89.78.68.55

Roma Tel. +39 06.92.93.89.18 - Fax +39 06.87.45.90.27

www.underwriting.it - info@underwriting.it - PEC info@uaunderwritingagency.eu

Iscrizione RUI A000542486 del 22.02.2016





Un momento dell'intervento di Giampaolo Crenca, presidente del Consiglio Nazionale degli Attuari

(continua da pag. 2)

IL RISCHIO LONGEVITÀ

Sulle base dei dati illustrati, sono emerse alcune evidenze e avanzate proposte. In primis, affiora una scarsa attenzione sulle rendite (ad oggi sono tremila): gli italiani, infatti, sottolinea **Mario Padula**, presidente **Covip**, concentrano la ricchezza ancora sugli immobili: "una scelta ingessata, difficilmente trasformabile in risorse liquide", su cui è necessario lavorare per incentivare la conversione in strumenti di previdenza complementare. Sia le autorità di vigilanza che chi eroga le prestazioni hanno il compito di aiutare gli iscritti a fare le scelte opportune: "chi aderirà al secondo e terzo pilastro, dovrà fare valutazioni non facili, perché si rischia di vivere di più di quello che ci si può permettere".

UNA SECONDA PENSIONE

Il problema, secondo **Sergio Corbello**, presidente **Assoprevidenza**, è che la previdenza di primo pilastro ha un tasso di sostituzione molto elevato e "non si è ancora palesata la reale urgenza del paracadute fornito dal cosiddetto secondo pilastro pensionistico". Il tema, quindi, non riguarda l'oggi, ma il domani: "dobbiamo spiegare che la rendita

non è risparmio, ma è la seconda pensione, questo è il salto culturale che va fatto".

Non solo: in Italia manca un forte dibattito sulla non autosufficienza: "su questo - sottolinea Corbello - sono radicale e credo che problemi di ordine pubblico impongano l'obbligatorietà della copertura Long term care, come in Germania, per assicurare a tutti una vecchiaia decorosa anche in caso di non autosufficienza". E poi, l'Rsa, "deve diventare l'investimento tipico dei fondi e delle casse professionali".

In chiusura, gli attuari, tra i primi ad aver sollevato il tema del welfare integrato, rinnovano la proposta di un tavolo di lavoro su occupazione, pensioni, assistenza e sanità, ma anche su perdita dell'impiego, Rca e tutto ciò che incide sulla vita della persona. "E' necessario trovare soluzioni strutturali, ma non a macchia di leopardo: serve un piano per il Paese per evitare che ci siano cittadini di serie A e di serie B". E su questo, gli attuari vogliono dare un contributo attivo: "siamo pronti a istituzionalizzare e formalizzare il gruppo di lavoro per dare un servizio all'Italia", conclude Crenca.

Laura Servidio

Aviva Salute Smart
Prenditi cura di te, noi pensiamo a tutto il resto.

- rimborsi e indennizzi per le tue cure
- libertà di scelta tra pubblico e privato
- tariffe agevolate presso professionisti selezionati

- ☺ Indennità da intervento
- 🛏 Indennità da ricovero
- ⚡ Esami di alta diagnostica
- 👨‍⚕ Visite specialistiche
- 🦷 Cure dentarie
- ♿ Non autosufficienza

Costa meno di quanto pensi

CALCOLA IL TUO PREVENTIVO

Assicurazioni
Investimenti
Risparmio
Salute

AVIVA

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere il fascicolo informativo.

INNOVAZIONE

#NatiPer, il vincitore è Mivoq

La start up padovana si aggiudica il premio di 50mila euro messo a disposizione da Axa Italia. Ora inizieranno sei mesi di incubazione presso Impact Hub

Un microfono e una connessione internet: è quanto basta per conservare per sempre il proprio peculiare timbro e l'intonazione vocale. Creato il modello vocale, con una voce Tts (text to speech) personalizzata grazie alla registrazione di alcune decine di frasi, l'utente può continuare ad avere a disposizione la propria voce grazie a un dispositivo elettronico portatile (smartphone oppure un device più complesso). Sono queste le caratteristiche principali di **Mivoq**, il progetto vincitore del premio **#NatiPer** di **Axa Italia**. La start up, nata a Padova, si è classificata al primo posto su 328 candidati da tutta Italia: a esso è stato assegnato un premio in denaro del valore di 50mila euro.

La celebrazione e la presentazione delle principali caratteristiche di Mivoq è avvenuta ieri sera a Milano, presso la sede di **Impact Hub**, partner di Axa Italia in **#NatiPer**.

Il progetto ha vinto grazie alla forte valenza sociale del modello tecnologico della start up. Mivoq, infatti, vuole dare voce a chi rischia di perderla, come ad esempio i malati di Sla. Il sistema rappresenta una svolta nel settore delle tecnologie vocali, anche in termini di semplicità d'uso. Tuttavia, oltre al lato medicale, il progetto si apre anche a chi desidera trasmettere la propria immagine vocale con i propri messaggi (social network, gaming ecc), ampliando così l'ambito d'azione del tool.

Grazie al premio, i membri del team di Mivoq, quattro ingegneri provenienti dal **Cnr** e un imprenditore, avranno la possibilità di partecipare presso Impact Hub a un programma semestrale di incubazione costruito appositamente sul loro progetto. Un percorso attraverso il quale consolidare il business plan della start up e renderlo attrattivo nei confronti degli investitori con i quali avranno la possibilità di iniziare a relazionarsi grazie a un *investor tour* europeo, che rappresenterà il momento conclusivo del percorso. L'incubazione comprende lezioni formative, eventi di networking, mentorship e check con il team di incubazione per verificare passo dopo passo il raggiungimento degli obiettivi fissati.

Alla cerimonia di premiazione erano presenti **Enrico Cavallari**, chief marketing officer di Axa Italia, **Isabella Falautano**, director of communication, cr & public affairs di Axa Italia, **Marco Nannini**, ceo di Impact Hub, il presidente di Mivoq, **Giacomo Somnavilla** e gli altri componenti del team della start up.

Beniamino Musto

RICERCHE

M&A, sopra-performance degli assicuratori

Una ricerca di Willis Towers Watson confronta i risultati di fusioni: per le compagnie, rispetto ai competitor, il prezzo per azione è aumentato del 3,7% a partire dal 2008

Fusioni e acquisizioni fanno bene al mercato assicurativo, almeno a giudicare da una ricerca di **Willis Towers Watson** che, in collaborazione con **Cass Business Scholl** e **Mergemarket**, ha analizzato tutti gli accordi siglati dal 2008 con un valore superiore ai 50 milioni di dollari. Secondo i risultati dell'indagine, il confronto fra assicuratori e altri settori è decisamente impari: le compagnie hanno sopra-performato i competitor di 3,7 punti percentuali. In pratica, rispetto all'indice di sotto-settore, il prezzo per azione degli assicurati coinvolti in attività di M&A è quasi quadruplicato.

La tendenza sembra accentuarsi nel 2015: prendendo in considerazione solo le operazioni concluse lo scorso anno, l'indice di sopra-performance passa a 12,5%. Il miglior andamento delle azioni è pienamente visibile nei sei mesi successivi all'annuncio dell'accordo, dove l'indice di settore si attesta a +7,4%; nei sei mesi precedenti, invece, la crescita si ferma a un +1,1%. "I deal - commenta **Federica Pizzaballa**, director risk consulting and software Italy, Italy life sales & practice leader di Willis Towers Watson - pagano in termini di dividendi, ma è comunque necessario del tempo per ottenere risultati. La perdita di un immediato ritorno, e l'incertezza iniziale attorno a un big deal, sono tra le ragioni per cui gli investitori tardano a riconoscere i benefici delle operazioni di M&A nel settore assicurativo". Anche in questo caso, il 2015 segna valori migliori: nei sei mesi precedenti all'annuncio l'indice passa a +2,8%, mentre in quelli successivi il dato si attesta a quota 9,7%.

A guidare la sopra-performance è, in primo luogo, il numero significativo di accordi stretti nel segmento vita, con le compagnie acquistano blocchi specifici di business e vi aggiungono valore con la loro esperienza e le loro competenze. Le polizze *closed-books* sono un esempio perfetto di settore che richiede una particolare gamma di skills. "Il book - continua Pizzaballa - s'indirizza verso una compagnia che è in grado di focalizzarsi su di esso e di accrescerne il valore. La stessa unità di business assume così più valore con il nuovo owner rispetto al precedente". Pesano poi i tentativi di espansione in mercati emergenti come Europa dell'Est, Sud America e Asia. E in questo solco si inserisce, per esempio, l'acquisizione del 10% delle azioni di **India's Sbi Life Insurance Company** da parte di **Bnp Paribas Cardif** per 375 milioni di dollari.

Giacomo Corvi

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

Supplemento al 14 dicembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577