

## PRIMO PIANO

## Zurich, Michel Liès nuovo presidente

Michel M. Liès è stato nominato dal board presidente di Zurich e sarà proposto all'assemblea dei soci il prossimo 4 aprile 2018. Se, come appare scontato, la sua nomina sarà ratificata, sostituirà Tom de Swaan, membro del consiglio di Zurich dal 2006 e presidente dal 2013. Fino al 2016, Liès è stato il ceo di Swiss Re.

Liès ha conseguito un master in matematica presso l'Istituto federale di Tecnologia di Zurigo, e ha completato il programma di studi tra Stanford e Harvard.

Nato nel 1954, nel '78 è entrato in Swiss Re, dove è rimasto sostanzialmente per 40 anni, spaziando tra i segmenti vita e danni, tra Europa e Sud America. La sua carriera è culminata quando, cinque anni fa, è diventato l'amministratore delegato del riassicuratore svizzero.

"Sono lieto di aderire al progetto di Zurich - ha commentato il top manager in una nota -, una compagnia che ho sempre tenuto in grande considerazione. Ho lavorato tanto con le compagnie di assicurazione, e ho capito quanto sia stimolante ed emozionante il contesto in cui siamo ora. Sono consapevole dei punti di forza di Zurich e delle opportunità che ci aspettano, e sono lieto di poter contribuire al raggiungimento degli obiettivi e di realizzare a pieno il potenziale che è quello di essere leader nel settore".

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

## Assicurazioni: la vera sfida è l'innovazione

**Le compagnie invocano un sistema integrato pubblico-privato per rispondere ai nuovi bisogni, ridurre il divario con gli altri Paesi Ue e affrontare lo sforzo che le nuove tecnologie impongono al comparto. Come ha spiegato Maria Bianca Farina nel corso dell'assemblea annuale dell'Ania**

Colmare il gap che ci separa dall'Europa è la priorità per il settore assicurativo. Lo ha affermato **Maria Bianca Farina**, presidente dell'Ania, nel corso dell'assemblea annuale che si è tenuta ieri, a Roma, alla presenza di istituzioni, regolatore, mondo imprenditoriale e digital. Farina ha sottolineato che un Paese più protetto ha più possibilità di crescere: "il cambiamento non deve trovarci impreparati". La presidente dell'Ania vede "nell'innovazione la vera sfida" da cogliere, con l'obiettivo di trasformare in opportunità le principali forze che stanno influenzando le dinamiche di cambiamento: l'interconnessione globale, i trend demografici e le nuove tecnologie. Su queste, in particolare, emergono le lacune, laddove, secondo un'indagine della Commissione Europea, l'Italia è posizionata al 25esimo posto rispetto ai 28 Stati membri.

Queste nuove forze, secondo Farina, porteranno a un mutamento radicale della clientela e dei suoi bisogni, ma soprattutto cambieranno completamente il modo di porgere questi servizi, che dovranno essere "semplici e trasparenti, facilitando il consumatore, a cui dare risposte in un clic". Servono, dunque, nuovi prodotti, soprattutto in tema di previdenza integrativa e protezione, ma anche un nuovo modello di business e di servizio.

### SOLIDITÀ, MA ANCHE SOTTOASSICURAZIONE

Nonostante le importanti sfide all'orizzonte, il comparto assicurativo resta un punto di riferimento per le famiglie italiane, e un player fondamentale del nostro sistema economico, con una raccolta premi complessiva di 134 miliardi di euro (pari all'8% del Pil), un totale di investimenti per 741 miliardi di euro (il 44% del Pil) e riserve tecniche che hanno raggiunto i 694 miliardi di euro. Tuttavia, diminuiscono sia il ramo vita (-11%), a causa della crisi, dei bassi rendimenti e della volatilità finanziaria, sia il danni (-1%), penalizzato soprattutto dalla discesa dei premi Rca (-5,6%).

(continua a pag. 2)



Maria Bianca Farina, presidente di Ania



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Persiste la sottoassicurazione: nella previdenza integrativa, il tasso di adesione è pari a circa il 26% del bacino dei potenziali iscritti (che, nel caso dei giovani, scende al 16%); nella protezione, l'incidenza della raccolta premi danni non auto, sul Pil, è inferiore all'1%, contro il 2,5% della Germania, il 2,4% della Francia e il 2% della Spagna. Qui, è indispensabile indirizzare la spesa privata delle famiglie verso forme mutualistiche, definendo un sistema integrato tra pubblico e privato che consenta al mondo assicurativo di offrire, in un quadro di certezze, quei bisogni di protezione che lo Stato non può più garantire. In particolare, nelle tre aree critiche: previdenza, sanità e calamità naturali.

## LA SINERGIA STATO-IMPRESA

Su questa integrazione concordano anche il governo e il regolatore. “La collaborazione pubblico-privato – afferma **Salvatore Rossi**, presidente dell'Ivass – soprattutto nei comparti che vedono l'Italia indietro, è la direttrice di marcia, ma bisogna che la parte pubblica e quella privata trovino il modo di non sovrapporsi, ma anzi di darsi una mano l'uno con l'altro”.

In questo senso, è molto importante, secondo il ministro dell'Economia e delle Finanze, **Pier Carlo Padoan**, disegnare strumenti di policy, come i Pir che sono “un sintomo del fatto che nel Paese c'è voglia di investire nelle prospettive di crescita”. In particolare, secondo il ministro, servono strumenti sia a sostegno delle imprese che innovano, sia delle pubbliche amministrazioni che adottano procedure che richiedono l'utilizzo di nuove tecnologie, come la fatturazione elettronica.



Salvatore Rossi, presidente dell'Ivass

## INCENTIVARE IL RISPARMIO

Per il successo di questi strumenti, ribadisce Farina, è molto importante che “si sviluppi un mercato efficiente, e che si ampli lo spettro degli asset a sostegno dell'economia italiana utilizzabili come sottostanti”. Non solo, secondo l'Ania, andrebbe allineato al trattamento dei fondi pensione quello delle gestioni di ramo I che investono nei Pir e servirebbero misure che favoriscano il risparmio e l'investimento a medio-lungo termine da parte dei giovani, da affiancare o integrare con i già esistenti strumenti di previdenza complementare.

## PIÙ FLESSIBILITÀ

Al contempo, occorre ripensare l'offerta tradizionale, anche attraverso una maggiore flessibilità rispetto alle garanzie da assumere verso gli assicurati. Su questo l'associazione ha elaborato una serie di proposte, già attuate in Paesi come Francia e Germania, su cui è in atto un confronto con l'Autorità di vigilanza. Chiamato in causa, Rossi sottolinea la volontà di trovare un accordo, in particolare sulla richiesta dell'Ania, di modificare il regolamento sulle plusvalenze latenti, ma sempre nella piena coerenza con le norme europee e italiane in vigore, ricordando che serve “semplicità nelle regole e nei contratti”.

## OGNI BUSINESS È DIGITAL

Su una cosa i protagonisti della giornata concordano: la necessità di cavalcare l'innovazione, trasformandola in opportunità. A conferma di ciò arrivano i dati: sono 3 miliardi e 200 milioni le persone che si collegano alla Rete, con una media di due device a testa che, da qui al 2020, diventeranno 6 miliardi, con sei device di accesso. “Ogni modello di business di qualsiasi settore dovrà diventare digitale e molto più internazionale di quanto non sia ora”, avverte **Fabio Vaccarone**, amministratore delegato di **Google Italia**, sottolineando che il nostro Paese ha una formidabile opportunità laddove sta recuperando rapidamente il gap di partenza con l'Europa.

Lo sforzo da fare, però, è quello di smettere di considerare il web come un settore circoscritto, iniziando a pensare a ogni business come a un *internet business*. L'Ue stima in un milione il numero di posizioni lavorative che non saremo in grado di occupare perché mancano le skill digitali, quindi “la riconversione del capitale umano in ottica digital è la sfida”.



Pier Carlo Padoan, ministro dell'economia

Sull'innovazione, l'Ania dichiara il suo impegno. Attraverso la creazione dell'osservatorio *Ania Lab*, per dimostrare come il cambiamento possa contribuire alla crescita del settore; con il *Tour della Salute*, che vuole offrire, in molte località italiane, innovativi check up gratuiti diffondendo la cultura della prevenzione; con lo sviluppo di servizi legati all'utilizzo dei big data. “Il cambiamento è già arrivato e continuerà a camminare con velocità sempre più forte – conclude Farina – i giovani hanno bisogno di protezione, ma non sanno a chi rivolgersi per trovare le soluzioni. Noi le abbiamo, ma dobbiamo innovare per parlare la stessa lingua dei giovani”.

## PRODOTTI

### Eurovita lancia il suo primo Pir

La compagnia punta ad aumentare le possibilità di scelta negli investimenti a seconda del profilo di rischio della clientela, con tutti i vantaggi giuridici e fiscali possibili consentiti da questa tipologia di offerta



Andrea Battista

Eurovita presenta *Eurovita SuperPir*, un prodotto creato per offrire tre tipi di soluzioni *unit linked* in base al profilo di rischio dell'investitore. Dal profilo conservativo per coloro che vogliono collocare i propri asset sul mercato obbligazionario, al profilo dinamico destinato agli investitori che vogliono distribuire il proprio portafoglio sul mercato azionario, passando per un profilo bilanciato.

La compagnia, in una nota, evidenzia le caratteristiche che differenziano il prodotto dai fondi delle società di gestione del risparmio. In primis, tutti i vantaggi giuridici e fiscali tipici di una polizza vita, che caratterizzano i Pir di natura assicurativa anche nell'ambito della trasmissione del patrimonio generazionale, e permettono al risparmiatore di individuare i beneficiari anche al di fuori dell'asse ereditario. Inoltre, l'investitore può scegliere indipendentemente tra i diversi asset finanziari, con la possibilità di cambiare l'asset allocation senza perdere il vantaggio dell'esenzione dell'imposta sul *capital gain* (anche nei primi cinque anni di vita del contratto). Infine, il nuovo prodotto prevede una componente caso morte con le relative prestazioni aggiuntive, con la prospettiva nel prossimo futuro di investire anche nella gestione separata, attraverso prodotti di tipo multiramo, una volta chiariti anche in ambito assicurativo i dettagli applicativi della normativa.

"I Pir rappresentano un'importante novità per i risparmiatori e un'opportunità rilevante, forse unica, di rilancio dell'economia italiana. Siamo orgogliosi di essere tra le prime compagnie assicurative a proporre ai clienti dei nostri partner il Pir di natura assicurativa", ha commentato **Andrea Battista**, ad di Eurovita.

A.G.P.

## PRODOTTI

### SaraLex sed polizza: una nuova Rc per gli avvocati

Sara Assicurazioni lancia un contratto modulare che copre responsabilità civile, infortuni, incendio, furto e cyber risk



Sara Assicurazioni lancia *SaraLex*, un nuovo prodotto per l'Rc degli avvocati. Si tratta di un pacchetto di garanzie "in linea con il disposto normativo *legge Orlando* in vigore dal prossimo ottobre", come si legge in una nota dell'impresa.

*SaraLex* mira a riunire in un'unica soluzione tutte le coperture assicurative necessarie all'attività forense, proteggendo il praticante ma anche il grande studio legale.

Il contratto è modulare e comprende le garanzie di responsabilità civile, infortuni, incendio, furto e cyber risk.

Sarà possibile assicurare fino a cinque studi con un'unica polizza, e fino a 10 persone per la garanzia infortuni; inoltre, è fornita retroattività illimitata e la possibilità di estensione a ultrattività decennale, anche a favore degli eredi.

La polizza protegge anche da fatti colposi o dolosi di collaboratori, praticanti, dipendenti e sostituti processuali. Infine, *SaraLex* copre il vincolo di solidarietà con altri soggetti, assicurati e non.

F.A.

You  
Tube



INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici 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.insurancereview.it](http://www.insurancereview.it)**  
**Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

**NORMATIVA** **18** **ATTUALITÀ**  
*regole degli avvocati* *I tassi, veri per il vita*

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:  
- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:  
- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://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](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)