

## PRIMO PIANO

### Una sveglia per le polizze dormienti

Il Movimento 5 Stelle suona la sveglia sullo spinoso tema delle polizze dormienti. Il senatore pentastellato Gianluca Castaldi ha infatti presentato "un'interrogazione urgente ai ministri dell'Economia e dello Sviluppo Economico per mettere una pezza al fenomeno sempre più diffuso delle polizze dormienti". Un'iniziativa con cui il Movimento 5 Stelle, ha spiegato Castaldi, vuole chiedere "al Governo di agire nell'immediato, garantendo la liquidazione delle prestazioni assicurative ai beneficiari, e collegando le compagnie a un'anagrafe centralizzata, così da togliere loro qualsiasi alibi".

L'interrogazione arriva all'indomani della pubblicazione dei risultati di un'indagine condotta dall'Ivass sull'argomento. Secondo la ricerca, realizzata su un campione di 53 compagnie, sarebbero circa quattro milioni le polizze assicurative giunte a scadenza negli ultimi cinque anni e, dunque, esposte al rischio di dormienza. Il fenomeno riguarda soprattutto le cosiddette Tcm: l'indagine dell'Ivass parla di 145 miliardi di euro potenzialmente non erogati dalle compagnie. Si tratta, ha concluso Castaldi, di una "somma enorme che è destinata ad ampliarsi, dato che la stessa indagine mostra come solo tre imprese su 53 abbiano attivato procedure strutturate per l'accertamento del decesso degli assicurati e la ricerca dei beneficiari".

Giacomo Corvi

## MERCATO

### Mattone ancora in calo (ma di poco)

**Secondo Tecnocasa, rallenta la discesa del settore: prezzi ancora al ribasso, ma aumenti in alcune grandi città. In crescita anche compravendite e finanziamenti. E Cf Assicurazioni rilancia la polizza "tutto in uno"**

Ancora in calo, ma meno rispetto al passato: il mattone in Italia cerca di rialzare la testa. Secondo i dati diffusi ieri da **Tecnocasa**, nel primo semestre del 2017 il valore delle abitazioni nelle grandi città è diminuito dello 0,4%. Segno meno anche per le case nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città, che calano rispettivamente dello 0,8% e dell'1,1%. Ancora in territorio negativo, certo, ma lontano dal -10,5% che si era registrato nello stesso periodo del 2012.

Segnali che il settore, trascinato anche dal regime dei bassi tassi di interesse e dalla rinnovata fiducia di mercato, sta ormai volgendo verso una sostanziale stabilità. E che trovano conferma nei dati in controtendenza che si registrano in alcune grandi città: Bologna guida la classifica con un rialzo dell'1,1%, seguita da Milano (1%), Napoli (0,7%) e Verona (0,5%). Non è certo un caso se, almeno in termini di qualità per posizionamento e stato di conservazione dell'immobile, si è arrivati in certi casi a tendenze tipiche di un mercato in espansione: domanda in crescita e contrazione dell'offerta.

#### MERCATO IN MOVIMENTO

La crisi del mattone non è certo alle spalle. Secondo le previsioni, i prezzi nelle grandi città si manterranno stabili per l'intero 2017: ancora in contrazione, invece, la situazione nell'hinterland e nei capoluoghi di provincia, con il valore degli immobili che segneranno ulteriori ribassi fino alla fine dell'anno. Eppure, qualcosa sembra muoversi all'orizzonte.

È il caso delle compravendite, che risultano in crescita rispetto al primo semestre del 2016 e che, sempre secondo le stime, si attesteranno attorno ai 550-570 scambi entro la fine dell'anno. Dall'analisi delle operazioni effettuate da Tecnocasa, emerge come l'acquisto dell'abitazione principale si confermi come la molla principale a rivolgersi in agenzia. Da segnalare che l'acquisto a uso investimento, al secondo posto in questa peculiare classifica (17,6%), sia l'unica voce a segnare un aumento, seppur minimo, rispetto al semestre dell'anno precedente: un'altra avvisaglia che il mercato appare in deciso movimento.

*(continua a pag. 2)*



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

## CRESCONO ANCHE I MUTUI

L'acquisto di una casa fa spesso il paio con l'apertura di un finanziamento. E, in questo contesto, non stupisce che le accensioni di mutui abbiano subito un'impennata nei primi sei mesi del 2017. Secondo i dati della **Banca d'Italia**, le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per 12.304 milioni di euro per l'acquisto di una abitazione. Dati in crescita dell'11,5%, per un controvalore di 1.273 milioni di euro. La crescita appare generalizzata in tutta la Penisola, con oltre sette province su dieci che hanno registrato volumi in aumento: guida la classifica l'area di Rimini, che cresce più del doppio rispetto allo stesso periodo del 2016 (+190%). Lo stock di mutui in essere si attesta ora 307.340 milioni di euro, in aumento dell'1,1% sul trimestre precedente e del 3,1% su base annua.

Secondo i dati di Tecnocasa, a livello nazionale, circa il 70% dei mutui erogati presenta una durata che si attesta fra 21 e 30 anni, con una media di 24 anni. Il ticket medio si ferma invece a 114.200 euro, in aumento del 1,9% rispetto a quanto riscontrato nel 2016.

## PROTEGGERE IL REDDITO (E TUTTO IL RESTO)

Il mattone sembra dunque recuperare il passo. Ed è probabile che, in questa situazione, anche le scelte di investimento delle famiglie possano tornare a dirigersi con convinzione verso il settore immobiliare. Anche a loro, per garantire la tutela del reddito, si rivolge *Cf Welfare*, la polizza integrata di **Cf Assicurazioni**. Rilanciata in occasione dell'appuntamento di Tecnocasa, la soluzione offre protezione, tutela della salute e risparmio previdenziale, modificandosi nel tempo per venire progressivamente incontro alle esigenze della clientela. "Sino a oggi - ha commentato **Michele Cristiano**, amministratore delegato di Cf Assicurazioni - il mercato assicurativo ha risposto con prodotti diversi, spesso complessi e costosi, associati alle singole necessità del cliente, senza un approccio armonico e integrato, capace di guardare all'insieme delle esigenze di welfare della famiglia". La soluzione di Cf Assicurazioni, per la quale è stata depositata domanda di brevetto, va nella direzione opposta, arrivando a proporre un prodotto *tutto in uno* che raccoglie al suo interno check-up sanitari, cure odontoiatriche, copertura contro infortuni, malattie e perdita del reddito, e un piano di accumulo con versamenti periodici che si rivalutano nel tempo.

G. C.



## COMPAGNIE

# Brexit, Chubb sceglie Parigi

## L'assicuratore americano installerà la sua sede europea nella capitale francese entro il 2019

**Chubb**, il più grande assicuratore danni americano, ha deciso di trasferire la sua sede europea da Londra a Parigi a seguito degli effetti di *Brexit*. La capitale francese, quindi, preferita alle vicine Bruxelles e Lussemburgo, che fino a ora avevano attirato le società finanziarie in trasloco da Londra.

La decisione di Chubb sarà pienamente compiuta solo nel 2019, anno in cui il Regno Unito dovrebbe ufficialmente lasciare l'Unione Europea. "Per noi - ha spiegato **Evan Greenberg**, ceo di Chubb - è stato ovvio scegliere la Francia come nostra sede europea dopo Brexit. La nostra succursale di Parigi è la più importante in Europa continentale in termini di risorse finanziarie e umane, ma anche guardando alla dimensione del portafoglio. Abbiamo molti anni di esperienza sul mercato francese - ha continuato - e lavoriamo da anni con le autorità di quel Paese".

Chubb, si accennava prima, non è il primo attore del settore finanziario a essersi già mosso da Londra: il settore bancario, per esempio, ha finora preferito mete come Francoforte e Dublino. D'altra parte, la capitale irlandese è la preferita dagli anglosassoni, data la vicinanza culturale e soprattutto i suoi regimi fiscali, nonché il suo quadro giuridico simile a quello di Londra.

Gli assicuratori, invece, finora hanno teso verso la capitale del Lussemburgo oppure verso Bruxelles: **Aig**, **Rsa** e **Hiscox** hanno scelto il Granducato, mentre i **Lloyd's** e **Qbe**, il Belgio.

Parigi, dal canto suo, punta a ricavare oltre 20 mila posti di lavoro in più nel settore finanziario a seguito di Brexit.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

## La mobile insurance per ridurre il gap assicurativo

**A causa della sottoassicurazione – una tendenza globalmente diffusa – i disastri ambientali possono mettere in ginocchio anche Paesi economicamente stabili. Secondo Swiss Re, una speranza arriva dalle soluzioni mobile**



L'impatto dalle grandi catastrofi naturali sulle economie locali sta crescendo parallelamente alla loro frequenza. Non sono solo i Paesi emergenti a faticare nel fronteggiare i disastri ambientali e nell'organizzare la fase di ricostruzione. Anche Paesi generalmente ritenuti più preparati sono messi a dura prova, come ha recentemente dimostrato l'uragano Harvey in Texas. Le difficoltà maggiori, dal punto di vista economico, insorgono proprio nella fase post disastro: la ricostruzione necessita di risorse che i governi, dopo anni di politica assistenziale, non sono più in grado di garantire. In questi casi, risulta fondamentale la funzione assistenziale dell'assicurazione, che però attualmente non fa la differenza a causa della globalmente diffusa sottoassicurazione. Secondo l'ultima versione del report *sigma* di Swiss Re, solo nel 2016 il *protection gap* mondiale nei casi di catastrofi naturali è stato stimato intorno ai 180 miliardi di dollari. I fattori che incidono sul fenomeno sono diversi, dalla mancanza di consapevolezza alla lacunosa cultura assicurativa, fino al ristretto accesso all'assicurazione nei Paesi più poveri e alla difficoltà di stabilire premi adeguati. Le nuove tecnologie possono portare soluzioni innovative, consentendo analisi di rischio più approfondite e specifiche, facilitando l'accesso all'assicurazione tramite i device mobili che permettono anche di costruire un dialogo continuo tra compagnia e utente, e ricalibrare così l'offerta più frequentemente.

### La ricettività delle nuove economie

I Paesi emergenti presentano, dal punto di vista del mercato assicurativo, una notevole eterogeneità e differenti esigenze, oltre a barriere che ostacolano i canali distributivi. A una prima analisi, potrebbe sembrare che gli alti premi delle polizze costituiscano il

freno principale, ma è un'ipotesi smentita dall'esito fallimentare delle politiche di sussidio *ad hoc* messe in atto in diversi Paesi negli ultimi anni. L'ostacolo principale è culturale più che economico: dev'essere sviluppata una cultura in cui l'assicurazione venga percepita come utile a garantire una migliore qualità di vita, oltre che una protezione contro gli imprevisti. È un progetto a lungo termine, che deve partire da un'approfondita conoscenza delle specificità dei diversi popoli. Qui entra in gioco la tecnologia: i *big data* consentono un'analisi più granulare di questi mercati, di conseguenza le compagnie hanno la possibilità di costruire soluzioni basandosi sugli effettivi comportamenti e sulla cultura locale, piuttosto che su parametri tradizionali e meno efficaci come età, stato civile e genere sessuale. Fondamentale sarà, inoltre, il ruolo della *mobile insurance*. Si prevede che in Cina e in India il numero di persone che fruisce di servizi assicurativi attraverso device mobili raggiungerà rispettivamente 1,2 e 1 miliardo entro il 2020. Questa tecnologia sarà un fattore chiave, pur non raggiungendo gli stessi numeri, anche nell'Africa subsahariana, come ha dimostrato un esperimento condotto nel 2016 in Kenya, Ruanda e Tanzania: grazie a stazioni meteo locali, premi attentamente calibrati e sistemi di pagamento automatici via device mobili, nel 2016 oltre un milione di coltivatori ha scelto di sottoscrivere una copertura per i rischi ambientali.

### Il ruolo del settore pubblico

Il compito dei governi, secondo Swiss Re, non dovrà limitarsi al rendere obbligatori alcuni tipi di assicurazione. Ciò che farà la differenza sarà la capacità di promuovere attivamente programmi di educazione finanziaria e assicurativa, oltre che sensibilizzare la popolazione e le imprese sul tema della tutela ambientale. Nel 2007, il governo cinese implementò una policy che prevedeva sussidi per le assicurazioni agricole: nell'ultima decade il mercato è cresciuto con un tasso medio annuo del 43%, portando la Cina ad essere il secondo Paese al mondo per questa tipologia di copertura. Da parte degli assicuratori, sarà fondamentale continuare a innovare e strutturare progetti per proporre polizze basate sugli effettivi bisogni, con un *wording* facilitato e comprensibile, e capace di modificarsi agilmente in base ai cambiamenti delle necessità dell'utente.

Chiara Zaccariotto

**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)

Supplemento al 14 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## INTERMEDIARI E COMPAGNIE, INSIEME NEL RECIPROCO INTERESSE

**Chairman Maria Rosa Alaggio** *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. Idd per l'evoluzione della distribuzione**  
*a cura di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **Redditività e digital: un binomio possibile**  
*Vittorio Giusti, general insurance director di Aviva Italia*

10.10 - 10.30 – **Intermediari tra responsabilità e opportunità**  
*Silvia Lumediluna, responsabile sviluppo commerciale di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*  
*Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*

10.30 - 10.50 – **Gli obiettivi della rappresentanza degli agenti**  
*Sintesi sondaggio Scs*  
*Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna*  
*Enrico Ulivieri, vice presidente Anapa e presidente gruppo agenti Zurich*

10.50 - 11.10 – **L'innovazione a servizio degli assicurati: leva di fidelizzazione per gli intermediari**  
*Mirko Formica, responsabile corporate di Axa Assistance*  
*Guido Dell'Omo, responsabile retail di Axa Assistance*  
*Gian Maria Dossena, sales insurance intermediaries & legal protection di Axa Assistance*

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: La tutela del consumatore: un obiettivo comune?**  
*Stella Aiello, responsabile distribuzione Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa*  
*Claudio Demozzi, presidente di Sna*  
*Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer*  
*Paolo Savio, responsabile giunte e accordi collettivi di Generali Italia*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Idd: trasformare un compito in un servizio**  
*Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica*

14.20 - 14.40 – **Polizze e strumenti per assicurare in modo semplice rischi complessi**  
*Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia*

14.40 - 15.20 – **La distribuzione in Europa: gli intermediari come colonna della distribuzione assicurativa. A quali condizioni?**  
*Alessandro De Besi, presidente World Federation of insurance intermediaries*  
*Luca Franzi de Luca, presidente Aiba*  
*Jean François Mossino, presidente commissione agenti Bipar*  
*Andrea Polizzi, studio legale D'Argenio, Polizzi e Associati*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

15.20 - 15.40 – **Verso l'auto a guida autonoma: valore aggiunto per gli intermediari**  
*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*

15.40 - 16.00 – **Sinistri e ruolo degli intermediari**  
*Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per*

16.00 - 17.15 – **TAVOLA ROTONDA. Obiettivo redditività, tra digital, multicanalità ed evoluzione dell'offerta**  
*Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni*  
*Fabrizio Fabris, presidente del gruppo agenti Cattolica*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica*  
*Marco Mazzucco, direttore distribuzione marketing e brand di gruppo di Reale Group*  
*Paola Minini, presidente Galp*  
*Domenico Quintavalle, head of retail distribution di Zurich Italia*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo



27 SETTEMBRE 2017

## INSURANCE 2020

MILANO The Westin Palace, Piazza della Repubblica, 20 9.00 - 15.45

### AGENDA :

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

**09.30 - 09.45** – Welcome coffee e registrazione

**09.45 - 10.00** – **Apertura lavori**

*Alessandra Gambini, responsabile Rcs Italia di Willis Towers Watson*

**10.00 - 10.20** – **Insurance 2020. Overview sul business Assicurativo in Italia**

*Maria Rosa Alaggio intervista Maria Bianca Farina, presidente Ania e presidente di Poste Italiane*

**10.20 - 11.10** – **Life Insurance 2020**

**TAVOLA ROTONDA:** *modera Maria Rosa Alaggio*

*Carlo Ferraresi, direttore generale di Cattolica Assicurazioni*

*Maria Luisa Gota, ceo e general manager di Fideuram Vita*

*Roberto Manzato, chief insurance officer del gruppo assicurativo Poste Vita*

*Federica Pizzaballa, responsabile Vita Rcs Italia, Willis Towers Watson*

**11.10 - 11.40** – **Customer centricity, creare valore per assicurazione e clienti: "Innovazione & opportunità nell'area della customer centricity"**

*Alessandra Gambini, responsabile Rcs Italia di Willis Towers Watson*

**11.40 - 12.00** – Coffee break

**12.00 - 13.00** – **Il ruolo chiave del capital management**

*Massimiliano Arizzi, executive director & actuary (Ona) di Willis Re*

**TAVOLA ROTONDA**

*Paola del Curatolo, chief financial officer di Cardif Vita, gruppo Bnp Paribas*

*Francesca Mondanelli, head of Erm di Generali Italia*

*Marco Vesentini, responsabile capital management del gruppo Unipol*

**13.00 - 14.00** – Lunch

**14.00 - 14.30** – **Misurazione della performance e incentivi per il top management nel nuovo scenario regolamentare e di business**

*Federica Pizzaballa, responsabile Vita Rcs Italia, Willis Towers Watson*

*Enor Signorotto, senior advisor executive compensation, Willis Towers Watson*

**14.30 - 15.00** – **Le nuove frontiere del pricing – dall'aggiornamento tariffario real-time al machine learning**

*Francesco Daboni, responsabile danni Rcs Italia di Willis Towers Watson*

**15.00 - 15.45** – **P&C Insurance 2020**

**Ne discutono:**

*Camillo Candia, country head e ceo di Zurich Italia*

*Luca Filippone, direttore generale di Reale Mutua*

*Alessandro Santoni, p&c sales and practice leader continental Europe and Ireland di Willis Towers Watson*

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Scarica il programma completo