

## PRIMO PIANO

### Come va il danni non auto

Più sinistri nei rami malattia e incendio; stabili i segmenti infortuni e Rc generale. Sono le tendenze relative al quinquennio 2011-2016 rilevate dall'Ivass, che ha fornito i dati aggiornati su questi segmenti nel suo ultimo bollettino statistico. Nella rilevazione sono indicate le componenti in entrata e uscita del conto tecnico (premi, spese, sinistri e utile tecnico). Nel 2016, i quattro rami hanno raccolto circa un terzo dei premi danni (10,6 miliardi di euro), ripartiti in modo relativamente omogeneo (3 miliardi di euro per gli infortuni, 2,3 per le malattie, 2,4 per gli incendi, 2,9 per la Rc generale). Nel quinquennio, il complesso dei premi dei quattro rami è cresciuto dell'1,4%, in controtendenza rispetto all'andamento complessivo del ramo danni, in flessione del -12%.

Tutti e quattro i rami chiudono il conto tecnico del 2016 con saldi positivi al netto delle riassicurazioni, anche se con andamenti diversi: l'utile tecnico nel ramo incendio si dimezza (-55% rispetto al 2015) mentre sale del 16% nel ramo Rc generale. Nello specifico del 2016, il ramo infortuni ha registrato 334mila sinistri denunciati e con seguito, e un costo medio dei sinistri di poco inferiore ai 4.000 euro; nel ramo malattia le denunce sono state cinque milioni, con un costo medio di 308 euro. Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto



## INNOVAZIONE

### Connected Insurance: nuovi servizi per casa e persone

Si amplia l'utilizzo delle tecnologie IoT collegate a coperture assicurative. Oltre ai mercati già conosciuti, un buon potenziale è rappresentato dalle commercial lines e dalla possibilità di avviare collaborazioni con organizzazioni di altri settori

Considerando il mercato italiano, il comparto motor è quello in cui si registra la maggiore diffusione di polizze abbinata a dispositivi IoT. Nonostante ciò, anche in Italia, il concetto di connected insurance, ovvero la possibilità di connettere beni o persone assicurate, si sta diffondendo anche in comparti come il property o l'health & wellness.

In ambito property si osserva una crescente diffusione di prodotti IoT dedicati alla sicurezza della casa.

Da una ricerca condotta da Cetif sui 35 principali gruppi assicurativi e compagnie operanti in Italia, emerge che nel 2017 il 16% del campione offriva questa tipologia di soluzioni, mentre tale percentuale è aumentata al 25% nei primi mesi dell'anno corrente. Questi dispositivi offrono in modo integrato le funzionalità di un antifurto e quelle di un rilevatore di fumo, gas o perdite d'acqua, allertando istantaneamente l'assicurato all'accadere di un sinistro e intervenendo tempestivamente per limitarne i danni. La percentuale riportata è nettamente inferiore rispetto a quella riguardante il comparto motor (60%), considerando anche il tasso di sottoassicurazione per quanto riguarda le polizze dedicate alla protezione della casa. La diffusione di questa tipologia di prodotti si potrebbe incrementare, se associata all'offerta di servizi a valore aggiunto tali da fornire all'assicurato un maggior controllo della propria abitazione da remoto, sulla scia delle partnership fra compagnie assicurative e produttori di impianti di domotica evoluti che si sono registrate in altri mercati. Il tasso di diffusione è ancora contenuto anche perché le compagnie devono tenere conto del fattore territoriale: alcune abitazioni sono più difficili da raggiungere di altre, e ciò andrebbe a inficiare l'omogeneità di erogazione del servizio.

(Continua a pag.2)



© zhudifeng - istockphoto.com



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(Continua da pag.1)

## LE POTENZIALITÀ DEL CROSS SELLING

Un nuovo ambito di applicazione di device connessi potrebbe essere quello delle *commercial lines*. L'applicazione di dispositivi IoT nelle soluzioni dedicate alle imprese è ancora poco sviluppata, ma potrebbe rispondere a un bisogno di protezione di una buona parte del mercato. Si pensi che le imprese agricole producono il 28% del Pil italiano, mentre le pmi rappresentano il 22% delle imprese che hanno depositato il bilancio. Alcune soluzioni interessanti in questi contesti sono l'applicazione di droni per colture agricole, sia in fase di *underwriting* che di stima dei danni in caso di sinistro, oppure dispositivi per mettere in sicurezza esercizi commerciali o per monitorare la merce in consegna.

Considerando l'ambito salute e benessere, si stanno osservando le prime soluzioni per polizze malattia o infortuni abbinata a un dispositivo *wearable* capace di misurare i passi effettuati nell'arco di una giornata. Ad esempio, una compagnia italiana ha avviato una partnership con un produttore di dispositivi *wearable*, che offre la possibilità a chi acquista il dispositivo di sottoscrivere una polizza sanitaria di base direttamente dalla relativa app. Nel caso in cui l'assicurato si impegni a rispettare un piano di allenamento basato sui passi percorsi, potrà ricevere degli sconti su polizze sanitarie aggiuntive con coperture più complesse. Questa soluzione non rappresenta solamente un'esperienza innovativa dal punto di vista del prodotto, ma soprattutto da quello della distribuzione. La possibilità di attivare la copertura in seguito all'acquisto del device, che avviene presso rivenditori di tecnologia e non attraverso canali assicurativi, permette alla compagnia di ingaggiare clienti in punti di contatto non convenzionali, offrendo polizze di cui si registra un alto tasso di sottoassicurazione.



## ALLARGARE LO SGUARDO SUI BENEFIT

Guardando le best practice internazionali, emerge che le soluzioni per questo ambito di applicazione hanno un livello di complessità maggiore. Da un'analisi condotta da Cetif su dieci use case internazionali, si nota come le scontistiche sulla polizza non siano basate solo sui passi compiuti, ma anche su informazioni riguardanti i chilometri percorsi o su dati biometrici come il battito cardiaco o la temperatura corporea. Inoltre, alcune compagnie forniscono dei crediti economici extra, spendibili su marketplace come Amazon o per l'acquisto di attrezzature per attività sportive. Infine è interessante notare come questi prodotti non siano indirizzati solo a una clientela attiva dal punto di vista dell'esercizio fisico, ma anche agli over 65. Il mercato guarda quindi con interesse a questa tipologia di sottoscrittori, considerando anche il tasso di longevità media in aumento, offrendo servizi come l'assistenza 24/7 in caso di bisogno e la localizzazione dei soggetti.

**Francesco Piobbici**  
research analyst, Cetif



**SOCIETÀ E RISCHIO**  
L'INFORMAZIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

RIVISTA ON LINE DI CULTURA  
DEL RISCHIO E CULTURA ASSICURATIVA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

[www.societaerischio.it](http://www.societaerischio.it)



## RICERCHE

### Trovare l'amore nella terza età

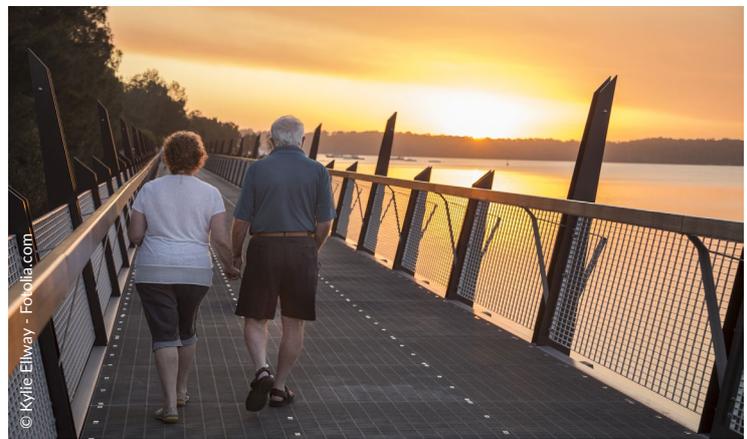
**Secondo un'indagine di Reale Mutua, l'83% degli italiani pensa che sia possibile innamorarsi negli anni della vecchiaia. Le preoccupazioni tuttavia non mancano, a cominciare dalla salute e dalle disponibilità economiche**

Addio età dell'ozio, addio tempo del meritato riposo. La terza età si impone sempre più come un periodo di nuove possibilità, quasi una seconda giovinezza. In cui è possibile persino trovare (o ritrovare) l'amore: stando alla seconda edizione dell'osservatorio di **Reale Mutua** dedicato al welfare, l'83% degli italiani pensa che pure negli anni della vecchiaia sia possibile innamorarsi, iniziando una relazione autentica e soddisfacente dopo la soglia dei 65 anni. Un'eventualità che, oltre al suo piacere intrinseco, può portare con sé vari benefici, come trovare i giusti stimoli per prendersi cura di sé (38%), combattere la solitudine (38%) e migliorare l'autostima (29%). E che si scontra ora con nuovi problemi e preoccupazioni: se in gioventù l'incontro con i genitori del partner poteva generare ansia, nella terza età ci si preoccupa maggiormente di come relazionarsi con figli e nipoti (35%).

#### Riscoprire passioni perdute

L'immagine del vecchio in pantofole, impegnato soltanto a godersi gli anni dell'ozio, sembra ormai tramontata: appena il 2% del campione ha dichiarato di aspettare la pensione unicamente per riposarsi. E così la vecchiaia, come testimoniato dall'80% degli intervistati, diventa il momento propizio per dedicarsi a hobby e passioni troppo spesso (e troppo a lungo) rimandati nel tempo. Il 25% degli intervistati si dice pronto a riprendersi gli studi durante la vecchiaia, un altro 33% pensa di occupare il tempo libero con attività di volontariato. La stragrande maggioranza del campione (61%) afferma di volersi dedicare ai viaggi.

Eppure le preoccupazioni non mancano. A cominciare, come facilmente intuibile, dai problemi di salute che restano al centro dei timori per l'82% del campione, e dalla perdita delle forze fisiche (45%). Pesano anche l'assenza di una rete relazionale forte, spesso causa di solitudine (59%), e la mancanza di un partner con cui condividere gli anni della vecchiaia (22%).



#### Preoccupazioni in tasca

A preoccupare gli italiani è anche il rischio di ritrovarsi con scarse disponibilità economiche (72%). A tal proposito, appena il 6% degli italiani crede che la pensione di base sarà sufficiente a mantenere uno stile di vita all'altezza delle proprie abitudini. Tutti gli altri pensano a possibili contromisure: il 66% punta sulla previdenza complementare, il 31% investe sul mattone, il 15% tenta la strada dei mercati finanziari.

"Una delle maggiori preoccupazioni per questo periodo è rappresentata dalle disponibilità economiche", ha osservato **Marco Mazzucco**, direttore distribuzione, marketing e brand di Reale Mutua. "Per questo motivo – ha aggiunto – è importante giocare d'anticipo e costruirsi per tempo una vecchiaia serena con le opportunità offerte dalla previdenza complementare".

Giacomo Corvi

You  
Tube



**INSURANCE CONNECT su YOU TUBE**

Seguici cliccando qui

## RICERCHE

### Consulenza immobiliare, un ricco business per le banche

Ricavi annui fino a un miliardo di euro, a condizione di differenziare i servizi dedicati ai clienti. Lo rivela uno studio di Excellence Consulting

La consulenza immobiliare da parte delle banche potrebbe generare ricavi tra 850 milioni e un miliardo di euro all'anno per l'intero settore. Per trarre i migliori risultati, tuttavia, bisognerebbe andare oltre la cura della ricchezza finanziaria e la consulenza commerciale, offrendo un innovativo mix di servizi per offrire una completa consulenza patrimoniale. "Per rispondere a tutto questo servono investimenti, competenze e capacità di fare partnership con specialisti del settore", ha detto **Maurizio Primanni**, ceo di **Excellence Consulting**. La società di consulenza, specializzata nei comparti bancario, assicurativo e del risparmio gestito, ha elaborato uno studio di settore, incrociando i dati di **Banca di Italia**, **Agenzia delle entrate**, **Abi**, e **Haldis**, relativi alla tipologia e al valore delle attività immobiliari nel nostro Paese. È emerso che in Italia le abitazioni non principali sono 14,6 milioni, il 40% del totale, un portafoglio che vale oltre 2.000 miliardi di euro. Da qui la stima conservativa di Excellence Consulting, che vede una consulenza che possa rappresentare in tre anni il 10% del valore totale del portafoglio immobiliare: in base alla redditività media di mercato per i servizi di consulenza a pagamento (0,4/0,5%), si arriverebbe a un potenziale di mercato fino a un miliardo di euro. Inoltre, grandi opportunità stanno arrivando dagli acquisti di immobili all'estero, soprattutto nell'Unione Europea, un settore in forte crescita in risposta a una maggiore mobilità di studenti e lavoratori italiani.

Secondo Primanni, "le organizzazioni che offrono consulenza immobiliare hanno investito tanto in tecnologia, ma poco in conoscenze e competenze". Per il ceo, la prova è che i player storici della compravendita immobiliare non offrono una consulenza su come mettere a reddito un'abitazione. Occorrono quindi competenze legate a ristrutturazioni, ottimizzazione dei costi di gestione, costituzione di fondi immobiliari, rilocalizzazione degli investimenti. In tal senso, conclude Primanni, "il real estate advisory dovrebbe prevedere soluzioni adeguate alle diverse possibili esigenze della clientela, relative all'ottimizzazione dei costi e dei rendimenti, alla protezione e conservazione, fino alla valorizzazione del patrimonio reale".

Alessandro Giuseppe Porcari

## COMPAGNIE

### Sara sbarca nel mercato dei Pir

Con la nuova polizza la compagnia vita entra in un settore in crescita



**Sara Vita** lancia **Sara Bi-Fuel Pir**, che segna l'ingresso della compagnia nel mercato dei piani individuali di risparmio. Si tratta di una polizza multiramo che nella formula Pir permette di massimizzare i vantaggi fiscali e investire sulla crescita delle piccole e medie imprese italiane.

Il 70% del capitale è investito nel fondo interno assicurativo **Sara Pmi Italia**, che seleziona realtà imprenditoriali italiane o europee ma con stabile organizzazione in Italia; il restante 30%, invece, è investito in Fondo più cioè la gestione separata di Sara Vita, che garantisce il capitale investito.

La polizza vita è a premio unico, con importo investibile da 5000 a 30 mila euro l'anno, con possibilità di integrare l'investimento con versamenti da 2.000 a 30 mila euro. Mantenendo l'investimento per almeno cinque anni, e versando il massimo possibile è prevista l'esenzione dall'imposta sui redditi e di quella di successione. È inoltre possibile designare i beneficiari in caso di morte anche al di fuori dagli aventi diritto alla successione.

Sara Vita, nel 2017 ha contabilizzato premi lordi per 90,9 milioni, in aumento del 4,3% rispetto al 2016, e un risultato netto pari a 2,4 milioni.

Fabrizio Aurilia

#### 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 5 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577