

## PRIMO PIANO

### Più ramo I, meno ramo III

Nel primo trimestre del 2018 la nuova produzione vita delle imprese italiane, Ue ed extra-Ue ha raggiunto i 26,3 miliardi di euro. Un dato sostanzialmente stabile rispetto all'analogo periodo del 2017, ma con all'interno grandi variazioni. Per esempio, nei primi tre mesi dell'anno, i nuovi premi vita emessi dalle imprese italiane ed extra-Ue hanno raggiunto i 22,4 miliardi di euro, il 3,1% in più rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. Nel mese di marzo, la nuova produzione vita dalle compagnie italiane e dalle rappresentanze extra-Ue è in lieve calo del 3,7%, a 7,9 miliardi, rispetto allo stesso mese del 2017 ma in progressivo aumento da inizio anno. Una diminuzione che si acuisce se si considerano le compagnie Ue operanti in Italia, i cui nuovi premi si sono fermati a marzo a 1,2 miliardi, in forte calo (-30,9%) rispetto al marzo 2017. Sommando i due valori, i nuovi affari vita complessivi nel mese sono stati pari a 9,2 miliardi, in diminuzione dell'8,6% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Da segnalare, inoltre, che mentre la raccolta di ramo I cresce per il terzo mese consecutivo (+1,8%), quella del ramo III ha una battuta d'arresto per la prima volta da inizio anno, con un calo del 12%. Da gennaio, comunque, i premi delle unit-linked sono in rialzo del 6,5%.

Fabrizio Aurilia

## MERCATO

### Cercasi imprese per i Pir

**Il balzo dei piani individuali di risparmio potrà proseguire anche in futuro: secondo Prometeia, la domanda potenziale potrà attestarsi in un intervallo compreso fra 34 e 88 miliardi di euro nei prossimi tre anni. Tuttavia, affinché la liquidità possa scaricarsi sull'economia reale, servono Pmi disposte a finanziarsi sul mercato**

La crescita non può prescindere dall'innovazione tecnologica. E in un contesto globalizzato in cui vengono considerate piccole imprese anche società che macinano fatturati da centinaia di milioni di euro, la ricerca di finanziamenti diventa un passaggio cruciale per riuscire a tenere il passo della concorrenza mondiale. Senza dubbio una sfida per le nostre Pmi, da sempre caratterizzate da scarso capitale di rischio e da un legame troppo stretto con il credito bancario. I vecchi sistemi, nell'universo uscito dalla crisi finanziaria di dieci anni fa, non bastano più. Servono strumenti innovativi, nuovi canali di finanziamento che possano garantire fondi più elevati per realizzare gli investimenti necessari. Strumenti come i Pir, i piani individuali di risparmio lanciati lo scorso anno dal Governo per intercettare il tesoretto delle famiglie italiane e finanziare l'economia reale.

I Pir sono stati la nota lieta del risparmio gestito nell'anno appena concluso: una raccolta pari a 10,9 miliardi di euro, contro una stima governativa che fissava l'asticella ad appena due miliardi. Considerando lo spostamento di fondi già esistenti, i Pir hanno attratto risorse per 15,8 miliardi di euro. Già, ma sono serviti? Sono riusciti davvero a sostenere l'economia reale? E soprattutto, riusciranno a farlo anche nel prossimo futuro? Domande che sono state al centro del Focus Pmi, momento di confronto e dibattito promosso da **Ls Lexjus Sinacta**, in collaborazione con **Prometeia** e **Banca Mediolanum**, che si è tenuto ieri alla Camera di Commercio di Milano.

#### UNA DOMANDA DA 88 MILIARDI DI EURO

Dopo i saluti iniziali di **Franco Casarano**, presidente di **Ls Lexjus Sinacta**, e il quadro introduttivo offerto da **Gianluigi Serafini**, managing partner dell'associazione di avvocati e commercialisti, la parola è passata a **Lea Zicchino**, partner di **Prometeia**, la quale ha presentato alla platea i risultati di una ricerca condotta sull'attuale assetto dei Pir. E, soprattutto, su come potrà svilupparsi il segmento nel prossimo futuro.

Punto centrale dello studio è che lo strumento, a conti fatti, presenta ancora notevoli potenzialità: secondo le stime di **Prometeia**, la domanda potenziale degli investitori potrà attestarsi in un intervallo compreso fra 34 e 88 miliardi di euro nei prossimi tre anni. Un dato che emerge dall'analisi dell'andamento di prodotti analoghi che hanno visto la luce all'estero, come gli *individual saving accounts* del Regno Unito o i *free tax savings accounts* del Canada.

(Continua a pag.2)



Franco Casarano, presidente di Ls Lexjus Sinacta

(Continua da pag.1)

E che trova conferma nell'ancora scarsa conoscenza che la popolazione ha di questo strumento: sebbene nel 2017 i Pir abbiano rappresentato quasi il 15% dei flussi investiti in risparmio gestito, il 44,8% della popolazione si dice ancora del tutto ignaro della novità. Non va meglio fra gli investitori, con il 42,5% del segmento che non conosce il prodotto.

## UN'OFFERTA ANCORA SCARSA

A fronte di una domanda potenziale così elevata, fino a otto volte quella registrata nel primo anno di vita del prodotto, l'interrogativo rimane: questi fondi serviranno a qualcosa? Lo scorso anno qualcosa si è smosso: sul totale degli investimenti effettuati in Pir, ben 4,5 miliardi di euro sono confluiti in imprese italiane non quotate nel Ftse Mib. Non moltissimo, però qualcosa c'è.

Per verificare se la domanda potenziale potrà tradursi in contributi all'economia reale, Prometeia ha analizzato il fabbisogno di finanziamenti delle imprese con rischio non elevato e fatturato compreso fra 50 e 500 milioni di euro: delimitato così il campione, il cosiddetto *funding gap* si attesta a quota 33 miliardi di euro. Calcolatrice alla mano, considerando il vincolo di investimento del 21% previsto dalla normativa, il bacino potenziale per la produzione di Pir arriva alla cifra di 157 miliardi di euro. Tuttavia, affinché la domanda prevista possa scaricarsi a terra, è necessario che circa un'impresa su due sia disponibile a finanziarsi sul mercato. Ed è qui che, secondo Prometeia, sta la vera sfida del settore.

## IN CERCA DI QUOTAZIONI

Se la questione della domanda resta, come approfondito da **Davide Squarzone**, direttore generale di **Prometeia Advisor Sim**, l'attenzione del settore deve dunque spostarsi su come intercettare questo trend per veicolare il risparmio degli investitori nell'economia. Un tema, quest'ultimo, che è stato al centro della successiva tavola rotonda. Secondo **Angelo Tantazzi**, presidente di Prometeia, i tempi appaiono maturi. "Comincia a crearsi un'offerta – ha osservato – ci sono sempre più imprese propense a mettersi sul mercato per intercettare questa offerta di liquidità". Sulla stessa linea si è posta **Barbara Lunghi**, primary market manager di **Borsa Italiana**, la quale ha evidenziato i vantaggi di una quotazione portando alcuni dati "sull'incremento di produttività e occupazione che si è registrato nelle imprese che hanno deciso di portarsi sul mercato". Rilevante poi, ha aggiunto, è stato il ruolo della Borsa nel far evolvere la cultura d'impresa e "nell'accelerare la definizione di piani industriali" fra le Pmi. Di cultura d'impresa ha parlato anche **Carlo Robiglio**, presidente piccola industria di **Confindustria**, che ha sottolineato il sostanziale slittamento di paradigma che sta investendo le Pmi italiane: "crescere – ha commentato – è indispensabile oggi per gli imprenditori. E crescere significa fare investimenti, cercando quella sostenibilità finanziaria che non può più essere trovata nel solo circuito bancario.

Insomma, quello fra Pmi e mercato è un matrimonio che s'ha da fare. Lo testimoniano le due case history presentate nel corso della mattinata, con i rappresentanti di **Alkemy** e **Wiit** che hanno parlato del cammino che le ha portate in Borsa. Il sentiero sembra ormai tracciato. "Molte aziende stanno pensando alla quotazione: solo noi stiamo lavorando a quattro lpo", ha rivelato **Fabio Pigorini**, amministratore delegato di **Intermonte Sim**.

## LA VOCE DEGLI OTTIMISTI

La chiusura dei lavori è stata affidata a **Massimo Doris**, amministratore delegato di Banca Mediolanum. Una scelta non casuale, visto che l'istituto è stato uno dei primi a puntare sullo strumento dei Pir, chiudendo il 2017 con una raccolta di 2,4 miliardi di euro. "Abbiamo visto subito un'opportunità importante per il Paese di portare risorse nuove alle imprese italiane e una grande opportunità per i nostri risparmiatori di investire laddove c'è valore", ha esordito Doris. E il trend potrà durare a lungo, mostrando i suoi effetti nel lungo termine. Secondo Doris, si tratta senza dubbio "di un successo che non va però visto a brevissimo termine: anche in altri Paesi lo strumento ha portato grandissimi vantaggi ma soprattutto nel tempo". Vantaggi che saranno tuttavia visibili soltanto se le imprese decideranno di mettersi sul mercato. E tutti sono chiamati a fare la propria parte. "Stiamo parlando con decine di imprenditori interessati a una delle soluzioni che il mercato offre: con molte imprese sta andando avanti il dialogo", ha aggiunto Doris. "Ne abbiamo otto – ha concluso – con le quali c'è un'alta possibilità di realizzare un'operazione di quotazione in Borsa o di emissione obbligatoria".



Lea Zicchino, partner di Prometeia



Un momento della tavola rotonda



## Modelli di business emergenti: P2P e on-demand

Tecnologia e nuova experience del cliente mutuata da altri settori hanno aperto la strada a soluzioni assicurative innovative, agili e basate sulla velocità di interazione compagnia e consumatore

Tra i nuovi modelli di business che si stanno affermando nel comparto assicurativo, la *peer-to-peer insurance* e l'*on-demand insurance* sono quelli che stanno ricevendo maggiore riscontro dal mercato, perché si adattano in modo più efficace all'esigenza della clientela.

Il modello P2P è una rivisitazione del concetto di mutualità che ha portato alla nascita delle assicurazioni: un gruppo di conoscenti decide di assicurarsi da un rischio accantonando dei premi che, allo scadere della polizza, vengono redistribuiti al netto delle spese per la riparazione dei sinistri. Tale modello è stato integrato da nuove tecnologie quali interfacce *mobile* per permettere agli assicurati di connettersi più facilmente e *analytics* per fornire *customer experience* evolute. La P2P insurance presenta numerosi vantaggi perché porta a una riduzione delle asimmetrie informative tra assicurato e compagnia, limitando il rischio frode. Nonostante ciò, si registrano delle difficoltà da parte delle realtà che lo hanno adottato, soprattutto nel trovare un numero sufficiente di sottoscrittori per alimentare il fondo a copertura dei sinistri. Il modello P2P sta riscontrando una recente diffusione perché alcune *insurtech* hanno deciso di applicare in ambito assicurativo i concetti legati alla *sharing economy*, come è stato il caso del *crowd-sourcing* o del *P2P lending* in ambito finanziario. Di seguito alcuni esempi di queste *insurtech*.

### Le potenzialità del P2P assicurativo

**Lemonade** è stato uno dei primi player a introdurre questo modello nel mercato statunitense per la sottoscrizione di polizze *property*, dedicate alla clientela *retail*. La compagnia utilizza strumenti innovativi anche per la gestione della relazione con l'assicurato: ne è un esempio la possibilità di denunciare un sinistro tramite *app* e ricevere il risarcimento in appena 3 secondi, nel caso in cui l'algoritmo antifrode non rilevi comportamenti sospetti. Un'altra *insurtech* che si basa sul modello P2P è **Friendinsurance**, che è stata scelta da **Deutsche Bank** per la distribuzione di polizze danni nel mercato tedesco, attraverso l'interfaccia *web*. L'istituto finanziario ha infatti scelto questo player per offrire ai clienti la possibilità di gestire in modo semplice le proprie polizze, approfittando anche della possibilità di ricevere un *cashback* sul premio versato, tipica del modello P2P.

### I modelli on-demand basati sulla velocità

Il modello on-demand si basa sulla possibilità di attivare rapidamente delle polizze temporanee, anche in punti di contatto non convenzionali, che coprono i bisogni dell'assicurato nel momento in cui questi si manifestano effettivamente. Questo modello nasce dalla diffusione, avvenuta in altri contesti, di servizi che offrono ai clienti la possibilità di scegliere e acquistare rapidamente il prodotto più adatto alle loro esigenze tramite *marketplace* digitali. Si pensi alla diffusione di **Netflix** per la fruizione di contenuti video, o i *food delivery* nell'ambito della ristorazione. Nonostante ciò, l'implementazione di questo modello nel contesto assicurativo comporta delle problematiche; ad esempio, le compagnie dovranno essere più veloci non solo nell'emissione della polizza, ma anche nella valutazione della rischiosità dell'assicurato, soprattutto in ottica antifrode.

### Il caso Zhong An

Alcune *insurtech* sono state le prime a introdurre questo modello. Ne è un esempio **Trov Insurance**, che ha creato un modello on-demand in cui gli utenti possono assicurare beni personali quali oggetti di elettronica, apparecchi fotografici e strumenti musicali. Una delle funzionalità più interessanti è quella di attivare e disattivare la polizza istantaneamente tramite uno *swipe* sull'apposito cursore dell'*app*, oltre alla possibilità di aprire un sinistro utilizzando il *chatbot* messo a disposizione nell'*app*. Altro caso molto rilevante è quello di **Zhong An** che, nel mercato cinese, ha sottoscritto 630 milioni di polizze dopo un anno di attività, servendo 150 milioni di clienti. Il modello si basa su ridotti costi operativi e di distribuzione, ma si caratterizza anche per gli ingenti investimenti in *big data* e *analytics*. Tali tecnologie sono impiegate per sviluppare modelli di *pricing* e controllo del rischio molto accurati, permettendo agli assicurati di sottoscrivere polizze con un premio che, in alcuni casi, non supera i due dollari. Zhong An distribuisce polizze anche utilizzando canali di player non assicurativi: ad esempio, distribuisce una polizza per coprirsi dal rischio di ricevere prodotti danneggiati acquistati on-line, attraverso il *marketplace* di **Alibaba**. Oppure ha avviato una partnership con **Ctrip**, la principale agenzia viaggi cinese, per la distribuzione di polizze *travel*.

Francesco Piobbici,  
research analyst, Cetif

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

Convegno



5 GIUGNO 2018

MILANO | 9.00 - 17.15 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## RISCHI, IL VALORE DELLA CONOSCENZA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - **Apertura - Le aziende e la conoscenza del rischio**  
*Alessandro De Felice, presidente di Anra*

09.50 - 10.10 - **Operare nell'incertezza politica ed economica**  
*Nadio Delai, presidente di Ermeneia*

10.10 - 10.30 - **Cyber risk: la quarta wave nella storia delle assicurazioni**  
*Orazio Rossi, country president di Chubb*

10.30 - 10.50 - **Rischi catastrofali, una proposta per assicurarli**  
*Luigi Pastorelli, docente incaricato di Teoria del rischio, direttore scientifico del BigDataLab dell'Università di Roma - Tor Vergata, e direttore tecnico del Gruppo Schult'z*

10.50 - 11.10 - **Dual Italia: soluzioni specialistiche per le imprese**  
*Maurizio Ghilosso, managing director di Dual Italia e Synkronos Italia*

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Dalla cultura del rischio alla gestione dell'azienda**  
*Luigi Di Falco, head of life, welfare and non life non motor di Ania*  
*Luca Franzi De Luca, presidente di Aiba*  
*Marco Manzoni, già presidente giovani imprenditori di Confindustria Bergamo*  
*Massimo Michaud, presidente di Cineas*  
*Francesco Saverio Losito, vice presidente nazionale Asseprim - Confcommercio imprese per l'Italia, con deleghe per finanza e assicurazioni*  
*Aurelio Vaiano, presidente di Aipai*  
*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Lunch

14.00 - 14.20 - **Italia, un Paese fragile**  
*Paolo Augliera, direttore sezione di Milano dell'Ingv - Istituto nazionale di geofisica e vulcanologia*

14.20 - 14.40 - **Iniziative per la sicurezza ambientale**  
*Lisa Casali, coordinatrice del master Cineas in Environmental risk assessment and management, e manager di Pool Inquinamento Assolombarda (\*)*

14.40 - 15.00 - **Costruire l'offerta assicurativa per il cyber risk**  
*Gianmarco Capannini, head of cyber & BB Bond di Munich Re*

15.00 - 15.20 - **Responsabilità, rischi e tutele per le aziende e gli executive**  
*Guglielmo Elefante, responsible for Underwriting di Das Difesa Legale*

15.20 - 15.40 - **Radicalizzazione e terrorismo internazionale**  
*Marco Di Liddo, responsabile area geopolitica Ce.S.I. - Centro Studi Internazionali*

15.40 - 16.00 - **Prevenzione e capacità di ripartire dal sinistro**  
*Mauro Gattinoni, direttore dell'Associazione piccola industria Lecco e Sondrio*  
*Giacomo Masotina, direttore tecnico e socio di Cartiera di Cologno, Cologno Monzese*  
*Marco Valle, vicepresidente di Aipai*

16.00 - 17.15 - **TAVOLA ROTONDA: Le problematiche, le esperienze e le iniziative delle aziende**  
*Sandra Bassi, direzione area Brescia Nord e Valli di Cassa Padana*  
*Nicola Cattabeni, presidente di Ugari*  
*Paolo Cova, risk manager di Iren*  
*Anna Fabbri, head of group enterprise risk management di Autogrill (\*)*  
*Olivo Foglieni, amministratore delegato del gruppo Fecs*  
*Claudio Marchionni, responsabile logistica di Unieuro*  
*Mauro Porcelli, advisory financial services director presso PwC*  
*Fabrizio Sechi, risk management manager di Fastweb*

17.15 - Chiusura lavori

(\*) invitato a partecipare

Con il Patrocinio di:



Altri Patrocinati:



Main sponsor:

CHUBB



Official sponsor:



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