

## PRIMO PIANO

### Lloyd's, ritorno all'utile

I Lloyd's di Londra nei primi sei mesi del 2018 mettono a segno un utile netto pari a 0,7 miliardi di euro. Sebbene il dato sia in calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (1,4 miliardi al 30 giugno 2017), la performance semestrale è stata commentata con grande soddisfazione dalla corporation londinese, perché rappresenta il ritorno all'utile dopo una serie di gravi catastrofi naturali avvenute nel corso del 2017. In miglioramento il combined ratio, passato dal 96,9% del giugno 2017 al 95,5% del giugno 2018.

I Lloyd's hanno anche registrato un incremento, seppur modesto, dei premi lordi sottoscritti che ammontano a 22 miliardi di euro (erano 21,9 miliardi a giugno 2017), grazie a miglioramenti nel pricing e alla crescita in alcuni rami di assicurazione.

Il primo semestre 2018 è stato caratterizzato anche da un miglioramento del risultato tecnico, che quest'anno ammonta a 0,6 miliardi mentre: nel 2017 era pari a 0,4 miliardi. Ciò riflette in parte il lavoro iniziato dai Lloyd's nel 2017 per rivalutare i portafogli con le peggiori performance e le successive azioni del mercato per ridurre l'attività nei rami che producono perdite.

Beniamino Musto

## WELFARE

### Pepp, siamo solo all'inizio

**La proposta c'è già. E forse, se tutto va come previsto, nei primi mesi del 2019 Parlamento europeo e Consiglio dell'Unione europea potranno giungere a un testo unitario. Le aspettative del settore, così come le incognite, non mancano. Un convegno promosso dall'Ania ha fatto il punto della situazione sul cammino dei prodotti pensionistici individuali paneuropei**

Il primo passo è stato fatto nel luglio del 2016, con la pubblicazione di uno studio di Eiopa sulle prospettive di un mercato pensionistico europeo per gli schemi ad adesione individuale. Poi, nel giugno del 2017, sono arrivate una proposta e una raccomandazione a firma del Consiglio dell'Unione europea. Un anno dopo è stata la volta del testo approvato dal Consiglio dell'Unione europea, e pochi giorni fa è arrivato anche il primo via libera della commissione Affari economici e monetari del Parlamento europeo. Il Trilogo è ormai incardinato: se i lavori procederanno

secondo la tabella di marcia, già nei primi mesi del 2019 si potrà arrivare a un testo unitario del Consiglio e del Parlamento europeo. E allora l'utopia dei Pepp, acronimo inglese per prodotti pensionistici individuali paneuropei, si farebbe sensibilmente più concreta. La strada, tuttavia, resta ancora lunga. E genera aspettative e incognite fra istituzioni del settore e addetti ai lavori. Anche perché, a conti fatti, si tratterebbe di una piccola rivoluzione: il primo prodotto previdenziale con passaporto europeo. Logico, dunque, che l'attesa sia elevata, come testimoniato nel corso del convegno *La nuova previdenza integrativa e la sfida dei Pepp*, promosso dall'Ania e tenutosi giovedì 20 settembre negli spazi della Torre Allianz a Milano. L'auspicio di tutti i partecipanti è che l'attesa di Pepp non si traduca in un'attesa di Godot. E che Godot si riveli alla fine all'altezza delle aspettative.

#### UNO SGUARDO ALL'ITALIA (E NON SOLO)

L'obiettivo principale dei Pepp è chiaro: offrire un'unica soluzione previdenziale a chi è costretto a distribuire la propria carriera lavorativa fra diversi Stati europei. Già oggi la platea potenziale si attesta attorno ai 17 milioni di lavoratori, con la prospettiva che possa allargarsi nei prossimi anni. La soluzione, nelle intenzioni del legislatore europeo, potrebbe inoltre contribuire a incentivare investimenti a lungo termine nell'economia reale e, non secondariamente, a colmare un gap pensionistico che raggiunge i duemila miliardi di euro all'anno fino 2057.

Già, perché l'obiettivo di una piena adesione alla previdenza complementare resta ancora lontano. E l'Italia, in tal senso, è un caso da manuale. "In Italia la previdenza complementare è in crescita, ma non ha ancora raggiunto livelli tali da poter garantire a tutti i lavoratori una pensione adeguata", ha esordito Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania, in apertura dei lavori. Le adesioni, al netto delle duplicazioni, si fermano infatti a otto milioni, pari al 21% della forza lavoro. "Mancano all'appello – ha aggiunto – altri 18 milioni di individui, soprattutto fra le fasce più deboli della popolazione come giovani, donne e lavoratori del Sud". In Europa le cose vanno meglio, ma neppure così tanto: nonostante casi eclatanti come il 90% della Germania, appena il 27% dei lavoratori europei di età compresa fra 25 e 60 anni ha aderito a forme di previdenza complementare. (continua a pag. 2)



Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania



Un momento della tavola rotonda conclusiva

(continua da pag. 1)

## IL NODO DELLA SUPERVISIONE

Uniformare discipline, regolamenti, vincoli, mercati e persino valute diverse non è un'impresa facile. Soprattutto se l'obiettivo che ci si pone, nel caso dei Pepp, è quello di creare un prodotto semplice, chiaro e trasparente. Il rischio di un flop, come ha ricordato Farina nella successiva tavola rotonda, è dietro l'angolo. "Le tre proposte del Trilogo già divergono in alcuni punti, facendo emergere criticità che devono essere risolte", ha osservato Riccardo Cesari, consigliere dell'Ivass.

I nodi da sciogliere, infatti, non mancano. A cominciare dalla divisione dei ruoli che verrà effettuata fra organismo di vigilanza nazionale ed europeo. "Crediamo che in un mercato unico ci debba essere un'unica vigilanza", ha osservato Fausto Parente, executive director di Eiopa. Ancora più in là si è spinto Mario Padula, presidente della Covip, il quale ha evidenziato che "il successo della soluzione è dato anche dalla standardizzazione del prodotto, possibile soltanto con una supervisione a livello europeo".

## PRODOTTI A BASSO COSTO

Altri nodi irrisolti, come ha ricordato Cesari, riguardano la creazione di un *level playing field* in grado di adattarsi a tutte le peculiarità dei futuri provider, e la definizione di una *default investment option* che sappia accomunare al suo interno rendimento e protezione dell'investimento. "La sfida delle istituzioni europee è quella di trovare il giusto equilibrio tra diversità ineliminabili e omogeneità indispensabili", ha commentato il consigliere dell'Ivass.

Sul tavolo resta poi la questione dei costi. Tema non secondario, visto che l'ambizione del legislatore europeo è quella di creare soluzioni, oltre che semplici, chiare e trasparenti, pure a basso costo. Come fare? In parte con un efficientamento delle spese a carico dei gestori, in parte con una maggior attenzione al tema fiscale: l'auspicio di tutti, come si legge anche nella raccomandazione della Commissione europea, è che il regime fiscale dei Pepp possa essere equiparato al quello riservato ad altri strumenti previdenziali.

## LA PAROLA AGLI ADDETTI AI LAVORI

La tavola rotonda conclusiva ha dato voce ai futuri addetti ai lavori, facendo emergere aspettative e incertezze di un settore che attende risposte. "Tra pochi mesi il quadro normativo dei Pepp sarà definitivo e di conseguenza potremo comprendere più in dettaglio le opportunità di sviluppo", ha messo subito le mani Andrea Lesca, responsabile relazioni e reti welfare aziendale di Intesa Sanpaolo Vita. Nell'incertezza generale, l'unica soluzione è favorire lo sviluppo di una domanda che deve essere ancora creata. Per Giacomo Campora, amministratore delegato e direttore generale di Allianz Italia, è innanzitutto necessario "costruire una domanda a livello locale per poi elevarla a livello europeo". Anche perché, secondo Fabio Galli, direttore generale di Assogestioni, "la diffusione dei Pepp avverrà inizialmente a livello domestico, rivolgendosi a una determinata fascia di clientela".

Altra chiave di sviluppo, secondo Giancarlo Bosser, chief life & employee benefits officer di Generali Italia, sarà la consulenza, inevitabile per un prodotto che si struttura come "un investimento di lungo periodo che in un'ottica di life-cycle". Peserà poi anche il design di prodotto per una soluzione che, secondo Lesca, "dovrà essere in grado di offrire qualcosa in più rispetto agli strumenti locali". Parole e dubbi che devono ancora arrivare alla prova dei fatti. "Se i Pepp saranno veramente un'opportunità o meno, questa è una storia ancora da raccontare", ha chiosato Bosser.

Giacomo Corvi

INSURANCE  
REVIEW  
È SU LINKEDIN

Segui la pagina



## INTERMEDIARI

### Gli agenti Reale Mutua firmano il nuovo accordo integrativo

L'intesa, in vigore dal prossimo anno, è stata votata a larga maggioranza

Il nuovo accordo economico integrativo aziendale degli agenti Reale Mutua è realtà. Con l'81% degli agenti a favore, l'assemblea straordinaria della rappresentanza ha approvato la nuova intesa, votata il 18 settembre scorso presso l'Hotel Crowne Plaza di Linate (Milano).

L'accordo 2018 entrerà in vigore il 1° gennaio 2019, andando a sostituire il precedente sottoscritto nel 2012 (in scadenza al 31 dicembre prossimo) mantenendone gli elementi economici e normativi fondamentali pur con alcune necessarie modifiche.

Come spiega una nota del gruppo agenti Reale Mutua, l'accordo appena approvato prevede un trattamento economico e normativo aggiuntivo rispetto al trattamento base, senza fare alcuna distinzione tra agenti mono o plurimandatari. Il tutto "conforme agli impegni a suo tempo assunti dalla compagnia sulla base dei rilievi emersi nel 2013 in sede di istruttoria dell'Agcm, volta ad accertare eventuali profili anticoncorrenziali nei confronti dei cosiddetti patti di fidelizzazione, che alcune compagnie operanti in Italia avevano introdotto nei mandati sottoscritti con le proprie reti agenziali".

L'accordo di Reale Mutua garantirà a tutti gli agenti "elevati livelli remunerativi" in parte legati al raggiungimento di una serie di indici di performance (in termini di portafoglio e redditività tecnica) oltre a interessanti istituti normativi (calcolo dell'Icm, successione dei figli, indennità supplementari, ecc.), che gli agenti hanno valutato come "migliorativi rispetto all'Ana 2003, ormai scaduto, le cui tutele fondamentali, opportunamente rese conformi alle disposizioni antitrust, saranno recepite nei mandati agenziali".

Il comunicato della rappresentanza Reale Mutua conclude osservando che "con l'approvazione dell'accordo 2018 si apre un nuovo capitolo della storica e consolidata relazione tra la antica mutua assicuratrice torinese e la propria rete di agenti, nel costante mutevole scenario di un mercato assicurativo sempre più aperto ai temi dell'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi, dei relativi strumenti di distribuzione e della innovazione digitale".

B.M.

## RICERCHE

### Incidenti stradali, Italia a rischio per gli over 65

Una ricerca di Unipolis mostra un calo generale di vittime e feriti, ma non tra i più anziani

Un costo sociale di 17 miliardi di euro, ovvero l'1,1% del Pil nazionale. Le morti stradali impattano duramente non solo sulle famiglie, ma anche sul bilancio pubblico. Un dato che costituisce un punto di riferimento per il gruppo Unipol, che, attraverso la fondazione di impresa Unipolis, ha realizzato *Cambiamo strade*, una ricerca sulla sicurezza stradale. Secondo i risultati, in Italia, dal 2001 al 2010 i morti sono passati da 7.096 a 4.090 (-42,4%) e i feriti da 373.286 a 302.735 (-18,9%), parallelamente a una diminuzione degli incidenti del 19,6% (da 263.100 a 211.404). Un trend positivo che è proseguito nell'ultimo decennio: in Italia si è registrato un calo dei morti rispetto al 2010 del 20,2%, più alto del valore medio europeo (-18,6%). Nel 2016 hanno perso la vita 3.283 persone, mentre 249.175 sono stati i feriti. Dati positivi che, tuttavia, non sono ancora in linea con l'obiettivo fissato per il 2020 dalla strategia europea, che prevede una riduzione del 50% dei morti rispetto al 2010, ossia un numero di vittime pari a 2.045. Per il futuro preoccupa l'invecchiamento della popolazione italiana. Infatti, per i cittadini con almeno 65 anni, la variazione del numero di morti tra il 2010 e il 2016 è quasi inesistente (si è passati dai 1.059 morti del 2010 a 1.045 del 2016) e, proprio nel 2016, circa un terzo dei morti totali sulle strade avevano 65 anni o più. Unipolis sottolinea un dato: per ogni milione di abitanti, ci sono stati 47 morti tra gli under 65 mentre sono stati ben 224 tra gli uomini con oltre 80 anni. Per questo, nel 2050 l'Italia, in assenza di interventi, sarà il paese europeo con il maggior numero di morti e feriti in incidenti stradali per gli over 65. Uno scenario in cui i morti in incidenti con più di 65 anni aumenteranno del 50%, con punte altissime fra le persone di 80 anni e oltre che avranno percentuali raddoppiate. Tra le strategie di prevenzione, per il gruppo Unipol spicca lo sviluppo della mobilità sostenibile. Le 14 città metropolitane che hanno iniziato a sviluppare politiche in questa direzione hanno già avuto benefici, con una riduzione media dei morti tra il 2010-16 del 23%, rispetto a quella nazionale del 20,2%.

Alessandro Giuseppe Porcari

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

## Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

**Chairman Maria Rosa Alaggio**

*Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'IdD**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa  
*Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

*Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar*  
*Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba*

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

*Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting*  
*Alberto Baccari, ceo di Namu*

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

*Intervento a cura di Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per*

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

*Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

*Stella Aiello, presidente della Commissione Distribuzione di Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba*  
*Claudio Demozzi, presidente di Sna*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol*  
*e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*  
*Luigi Viganotti, presidente di Acb*

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Presentazione del progetto di formazione per gli intermediari**

*Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica*

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting su subagenzie  
*Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia*  
*Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama*  
*Sebastiano Spada, presidente di Ulias*

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

*Andrea Scarabelli, ceo di First Point*

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

*Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das*  
*Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)*  
*Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting*  
*Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica*  
*Dario Mannocci, presidente del Gruppo Agenti Itas Assicurazioni (Gaia)*  
*Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima*  
*Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni*

Main sponsor:



Official sponsor:



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