

PRIMO PIANO

Axa, premi
in crescita
nei 9 mesi

Il gruppo Axa, nei primi nove mesi del 2018, ha registrato premi lordi pari a 75,8 miliardi di euro (+3,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). L'incremento è dovuto soprattutto alla buona performance del business in Europa, dove la raccolta è aumentata del 3% a 29 miliardi, spinta dalla crescita del segmento vita, risparmio e previdenza (+6% a 12,2 miliardi), settore in cui brilla l'Italia con +30%, "grazie alla partnership con Mps". Quanto ai segmenti target del gruppo, Axa segnala che nel business salute la raccolta è aumentata del 7% a 9,9 miliardi di euro. Nel segmento danni corporate i premi hanno totalizzato 12,4 miliardi (+2%) e nella previdenza il volume della nuova produzione è aumentato del 10% a 1,6 miliardi.

A livello di nuova produzione, il gruppo francese nei nove mesi ha generato volumi per 4,8 miliardi di euro (+8,9% su base comparabile), e un valore pari a 2 miliardi di euro. Al 30 settembre il Solvency II ratio si è attestato a 195%, in calo rispetto ai 233% dei primi 9 mesi del 2017. L'effetto della finalizzazione dell'acquisto del gruppo XL, spiega Axa in una nota, "è parzialmente compensato dall'impatto positivo nel corso del trimestre di ulteriori strumenti di copertura sul rischio azioni come pure dal buon rendimento operativo".

Beniamino Musto

MERCATO

Ivass risveglia le polizze dormienti

Un fenomeno esteso, quello della dormienza dei prodotti vita nel nostro Paese. Come è emerso in un'indagine presentata lunedì a Roma dall'Autorità di vigilanza, alla presenza di compagnie e consumatori. Richiesta a gran voce una soluzione strutturale in un tempo sostenibile, sul modello francese

Oltre 187mila polizze risvegliate, per un totale di 3,5 miliardi di euro pagati (o in corso di pagamento) ai beneficiari. Di queste, il 62% è relativo a prodotti di risparmio già scaduti, ma non riscossi, e il 38% riguarda assicurati deceduti, per un totale di due miliardi di euro mai reclamati dai beneficiari. Cifre significative emerse da un'indagine, presentata lunedì 5 novembre a Roma dall'Ivass, che ha consentito, con il lavoro sinergico tra soggetti pubblico-privati (Agenzia delle entrate, Ivass, Ania e consumatori), di raggiungere risultati importanti nell'individuazione delle polizze dormienti.

Per arginare questo fenomeno, l'Ivass aveva avviato un'indagine nel febbraio 2017, incontrando da subito la disponibilità dell'Ania nel fornire numeri e processi relativi a 52 compagnie vita italiane in merito a due tipologie di prodotti: quelli scaduti negli ultimi cinque anni (caso morte e risparmio) e quelli a vita intera (che non hanno scadenza contrattuale). Con l'obiettivo di individuare segnali di dormienza, come l'età molto avanzata degli assicurati (da ottantenni a ultracentenari) o l'esistenza di polizze stipulate da oltre 10 anni in cui era necessario verificare l'esistenza in vita del contraente. In mancanza di un database nazionale sui decessi, si è proceduto alla stipula di una convenzione con l'Agenzia delle entrate, per incrociare i codici fiscali di sette milioni di assicurati con i dati sui decessi presenti nell'Anagrafe tributaria. Il risultato è stato il risveglio di circa 190mila polizze, mentre 900mila sono ancora in attesa di indagini.

CIFRE ALLARMANTI

"I numeri emersi - ha raccontato Elena Bellizzi, capo del servizio tutela del consumatore dell'Ivass - ci hanno lasciato sbalorditi: nei contratti scaduti sono risultati quattro milioni di polizze potenzialmente dormienti e, nelle polizze a vita intera, sono emersi 2.500 contratti intestati a ultracentenari". Tra le risvegliate, 100mila erano polizze da pagare in caso di vita, ma mai riscattate dai beneficiari. In ottica di miglioramento, l'Ivass ha chiesto alle compagnie dei piani di azione per potenziare l'invio di comunicazioni periodiche all'assicurato a cui ricordare l'esistenza della polizza. Altra iniziativa è l'estensione dell'indagine alle compagnie estere (che rappresentano il 15% dei premi vita), le quali dovranno fornire le informazioni entro febbraio 2019, mentre è già in preparazione un nuovo incrocio di dati su tre milioni di codici fiscali per individuare eventuali polizze dormienti riferite al periodo 2001-2006, arrivando così a coprire un lasso temporale di 16 anni.

LE PROPOSTE DEI CONSUMATORI

L'indagine è stata accolta con favore da Adiconsum, Altroconsumo e Lega dei consumatori, che hanno elogiato lo sforzo congiunto di regolatore e compagnie per dare un servizio utile al cittadino e tutelare gli assicurati. Tuttavia, sono ancora molte le cose da fare.

(continua a pag. 2)



Un momento della presentazione

(continua da pag. 1) Tra le proposte avanzate, quella di Altroconsumo di destinare il Fondo, dove vengono reclutate le polizze dormienti, all'attivazione di una banca dati o all'incremento di un progetto di comunicazione e sensibilizzazione degli assicurati; e ancora, la formulazione di un decreto legge che renda obbligatoria la consultazione, da parte delle compagnie, dell'anagrafe nazionale della popolazione almeno una volta l'anno, per individuare eventuali decessi. Un intervento normativo richiesto a gran voce anche da Ania e Ivass, e che ha consentito in Francia di recuperare 5,4 miliardi di euro di polizze dormienti.

Concorda la Lega dei consumatori, che avanza altre due proposte: definire il tempo entro cui la compagnia deve fornire risposta all'istanza di ricerca della polizza; garantire uniformità e univocità di informazioni tra i siti delle associazioni dei consumatori, del regolatore e delle compagnie attuando un progetto complessivo in sinergia con l'Ivass e le imprese assicurative.

IL CONTRIBUTO DELL'ANIA

Parlando di soluzioni, l'associazione degli assicuratori già da tempo ha messo a disposizione un servizio gratuito di ricerca polizze vita che fornisce informazioni sull'esistenza di contratti relativi a persone decedute, i cui beneficiari possano essere i richiedenti, ad esempio in qualità di eredi, parenti o coniugi. A ottobre 2018, le richieste inviate sono state quasi 2.500, più di 2,5 volte quelle ricevute nello stesso periodo del 2017.

Un altro strumento potrebbe essere la creazione di un registro delle polizze, un obiettivo complesso che però, spiega **Luigi Di Falco**, responsabile protezione, vita e welfare Ania, "non risolve il problema dell'evento ignoto alla compagnia". Sulle soluzioni avanzate dal regolatore, quali la designazione del beneficiario nominativo, gli assicuratori sottolineano che questo richiede una maggiore documentazione rispetto alla designazione generica, che risulta più funzionale in caso di modifiche dell'assetto ereditario. Dubbi sono espressi anche sulla figura del referente terzo, da aggiungere ai beneficiari, che può rappresentare un inutile aggravio di oneri, così come l'invio annuale dell'estratto conto nelle prestazioni caso morte e l'incrocio dei dati con l'intermediario, un processo che le compagnie non sono in grado di attuare in modo automatico e rapido.

L'ESEMPIO FRANCESE

Tra gli esempi a cui ispirarsi spicca il già citato modello francese, che consente alle compagnie di accedere ai database anagrafici, prevede un'informativa ai contraenti rafforzata e definisce i tempi di risposta in 15 giorni. Ma soprattutto, questo modello stabilisce che, dopo dieci anni dalla scadenza o dal decesso dell'assicurato, il valore della polizza venga versato in un fondo pubblico da cui però può essere risvegliato entro i successivi 20 anni (solo dopo 30 anni, le somme vengono acquisite dallo Stato). In Francia si è riusciti a recuperare 5,4 miliardi, mentre in Regno Unito si parla di due miliardi di sterline.

INTERVENTI STRUTTURALI

Anche in Italia, dunque, il framework ideale è quello in cui lo Stato crei le condizioni affinché operatori e risparmiatori possano superare la gestione straordinaria e individuare soluzioni che siano strutturali e tengano conto dei costi. Non siamo lontani, secondo Di Falco, dalle best practice di altri Paesi, dove sono attivi strumenti analoghi a quelli già in uso da noi, a cui però vanno associate modifiche normative, quali la possibilità di risvegliare polizze devolute al fondo, l'accesso alla banca dati della popolazione, a quella dell'Anagrafe tributaria o al Registro dei testamenti (in caso di polizza inserita nel testamento). "Ci chiediamo – ha concluso il responsabile Ania – perché questi strumenti non si introducano presto".

Laura Servidio



Il nostro Agente,
uno di famiglia.

Scopri di più

RICERCHE

Il risk management fa bene al business

Il sesto osservatorio Cineas-Mediobanca, presentato ieri a Milano, evidenzia una correlazione positiva fra gestione integrata del rischio e performance economiche: Roi su del 34%, +39% per il Roe. E le imprese che hanno adottato sistemi evoluti e completi sono più che raddoppiate negli ultimi tre anni

Il risk management rende (e pure parecchio) nel bilancio delle medie imprese italiane. E da semplice voce di costo che era, com'è purtroppo d'abitudine quando si parla di capitale intangibile, si impone ormai come una fonte di investimento capace di fornire alti ritorni economici. Insomma, il risk management fa bene al business.

È la conclusione a cui arriva il sesto osservatorio di **Cineas e Mediobanca** sulla diffusione del risk management nelle medie imprese italiane, pubblicazione annuale che è stata presentata ieri a Milano. Stando ai risultati dell'indagine, realizzata su un campione di 308 aziende con un fatturato medio di 58,2 milioni di euro e 151 dipendenti, chi presta attenzione ai rischi ottiene performance migliori sul mercato, agguantando fino a un terzo di ritorni in più: +34% sul Roi, +39% sul Roe. "Basterebbe questo per spingere sempre più aziende a investire in un'oculata e integrata gestione del rischio", ha osservato **Adolfo Bertani**, presidente onorario di Cineas, in apertura della mattinata.

Imprese più attente ai rischi

E le imprese sembrano aver accolto l'invito. Come illustrato da **Gabriele Barbaresco**, direttore dell'area studi di Mediobanca, l'indagine ha infatti evidenziato una crescita costante delle imprese che hanno deciso di implementare strategie di risk management all'interno del perimetro aziendale. Il risultato è che le imprese con un sistema integrato di gestione del rischio sono più che raddoppiate negli ultimi tempi: erano il 17,2% nel 2016, sono salite al 25,3% nel 2017 e si attestano ora al 37,5%. (continua a pag. 4)



Adolfo Bertani, presidente onorario di Cineas



2° CONGRESSO
ORDINARIO NAZIONALE

EVOLUTION

ROMA 14 Novembre 2018

CLICCA QUI PER
SCARICARE IL PROGRAMMA

CLICCA QUI
PER REGISTRARTI

Iscrizione gratuita
e aperta a tutti gli Agenti
anche se non iscritti
ad Anapa Rete ImpresAgenzia

(continua da pag. 3)

Una crescita a cui fa da contraltare la contestuale contrazione del numero di imprese che, per contro, non hanno adottato nessuna forma di gestione del rischio: dopo l'11,5% toccato lo scorso anno, nel 2018 il dato si riduce fino al 5,7%.

Se i dati risultano confortanti, la percezione del settore resta tuttavia ancorata a vecchi stereotipi. "Il risk management – ha osservato Barbaresco – dovrebbe essere visto in una prospettiva attiva, come un elemento utile a raggiungere i propri obiettivi. Invece ricopre ancora un ruolo passivo, quasi come se fosse un materasso contro possibili imprevisti".

Il passaggio di testimone

Parlare di medie imprese in Italia significa confrontarsi con una dispersione di aziende spesso specializzate in settori di nicchia, con prerogative e caratteristiche del tutto peculiari. E pure con rischi del tutto sconosciuti alle grandi aziende. Come nel caso del passaggio generazionale, citato dall'80% delle aziende intervistate come un elemento di criticità: nei prossimi dieci anni ben due milioni di aziende saranno chiamate al passaggio di testimone.

Il tema è stato al centro della successiva tavola rotonda che ha coinvolto esponenti del mondo dell'impresa. Per **Elena Zambon**, presidente dell'omonimo gruppo farmaceutico, il "passaggio generazionale può rivelarsi un'opportunità per l'azienda, che potrebbe così godere di una salutare ondata di cambiamento". A patto, ha aggiunto, che il passaggio sia accompagnato da un percorso di *managerializzazione* dell'azienda che possa consentire una *governance* sempre più all'altezza della situazione. Sulla stessa linea anche **Mattia Macellari**, presidente del gruppo *Giovani imprenditori di Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza*, il quale ha sottolineato il timore, sempre presente nelle aziende familiari, che "gli eredi non vogliano fare gli imprenditori o non ne siano in grado".



Massimo Michaud, presidente di Cineas

Diverso invece il punto di vista di **Giorgio Basile**, presidente di **Isagro**, che ha voluto mettere l'accento, più che sui vincoli parentali, sulla necessità di "un istinto imprenditoriale in grado di cogliere il rischio e, se necessario, frazionarlo per raggiungere i propri obiettivi".

Assicurazioni e altri rischi

Quello del passaggio generazionale è tuttavia soltanto uno dei rischi che incombono sulle aziende. **Bernardo**



Sestini, vice presidente di **Federchimica**, ha affermato "che è impossibile fare azienda nel nostro settore senza tener conto del rischio: si va dalla sicurezza tecnologica alla gestione delle emergenze, fino alla tutela ambientale e al danno reputazionale". Rischi che solo raramente trovano risposta nel mondo delle assicurazioni: secondo i risultati del rapporto, appena il 17,5% delle aziende si è rivolto a compagnie. Pesa la scarsa conoscenza dell'offerta assicurativa, forse anche la percezione che gli imprevisti non siano così probabili. Ma anche l'idea che il mercato non offra soluzioni all'altezza.

Interpellato sull'argomento, **Massimo Fedeli**, direttore danni del gruppo **Helvetia Italia**, ha ammesso il ritardo con cui il settore sta affrontando la questione. Eppure, ha affermato, anche la domanda potrebbe migliorare. "Siamo percepiti ancora come venditori di polizze, non come fornitori di servizi: i clienti ci chiedono lo sconto. Stiamo lavorando – ha sottolineato – per rendere broker e agenti sempre più *risk advisor*, in grado di fornire una consulenza completa al cliente".

Il tempo della formazione

E proprio sulla preparazione si è soffermato **Massimo Michaud**, presidente di **Cineas**, nelle sue battute conclusive. Già, perché il risk management, come del resto ogni materia complessa, "è soprattutto preparazione". E richiede fondi che possano essere convogliati nell'acquisizione di nuove competenze, sempre più necessarie con i rischi che cambiano. Il tutto, come visto, con la consapevolezza che non si tratta di soldi sprecati. "Le aziende più attente alla gestione del rischio – ha affermato Michaud – guadagnano di più e sono più propense all'innovazione". È tempo, ha chiosato, che la gestione del rischio "esca dalla sfera delle funzioni specialistiche per permeare l'attività dell'impresa nel suo complesso".

Giacomo Corvi

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 7 novembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

8 NOVEMBRE 2018

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

RC AUTO, PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ

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

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Evoluzione del mercato auto e impatti sul settore assicurativo**
*Marco Lanzoni, responsabile mercato finanza di Scs Consulting*09.50 - 10.10 – **Trasparenza, una priorità verso i consumatori**
*Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass*10.10 - 10.30 – **La sfida della mobilità del futuro**
*Francesco Leali, coordinator progetto Masa (automotive smart area), Università Modena di e Reggio Emilia*10.30 - 10.50 – **L'Rc auto del futuro**
*Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistance Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore insurance e telematic services di UnipolSai*10.50 - 11.10 – **Efficienza e innovazione nella gestione dei sinistri: l'impiego delle reti neurali**
Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 11.50 – **Regolamentazione, cosa resta da fare?**
*Umberto Guidoni, responsabile servizio Auto di Ania*11.50 - 12.20 – **Le compagnie tra innovazione e ricerca di rigore tecnico**
Daniela D'Agostino, responsabile prodotti e tariffe auto di UnipolSai
Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan
*Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia*12.20 - 12.40 – **Come la telematica aumenta la sicurezza sulle strade e migliora i processi delle compagnie**
Massimo Braga, vice direttore generale di Lojack

12.40 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **La mobilità nell'era della sharing economy**
Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa
*Paola Corna Pellegrini, amministratore delegato e direttore generale di Allianz Partners in Italia*14.20 - 14.40 – **Sicurezza per le auto intelligenti**
*Michele Latronico, sales area manager di Glassdrive*14.40 - 15.00 – **I rischi della black box**
*Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza – cyber security advisor*15.00 - 15.20 – **Gestione sinistri: il servizio come creazione di valore e competitività**
*Antonello Zitelli, responsabile comunicazione e formazione di Sogesa*15.20 - 15.40 – **Antifrode: l'importanza dei protocolli con le procure**
Carlo Caponcello, avvocato generale presso la Procura Generale di Catania
Luigi Tambone, studio legale Tambone
*Massimo Treffletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*15.40 - 16.00 – **Così cambia il contrasto alle frodi**
Luca De Lorenzo, responsabile antifrode di Amissima Assicurazioni
Lorenzo Fiori, responsabile antifrode aree speciali di Reale Group
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*16.00 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Operatività e qualità nella gestione dei sinistri**
Introduzione - Massimo Treffletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania
Nicola Bajona, head of express & direct claims di Zurich Italia
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura
Alberto Guidi, chief claim officer di Cattolica Assicurazioni
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
Dario Vullo, direttore sinistri di Verti

17.00 – Chiusura lavori

Main sponsor:

GLASSDRIVE®
Un marchio Sogesakubris
KIREY GROUP

Lo/Jack®

SCS
CONSULTINGSogesa
SMART CLAIMS MANAGEMENT

Official sponsor:

Afi·ESCA
ESCA ASSURANCEAON
Empower Results®

ITALCLAIM

KUBE
PARTNERSmsa
multi serass

SA

Solera Italia

Light sponsor:

RGI

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE Daily

● MERCOLEDÌ 7 NOVEMBRE 2018 N. 1433

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER



Willis
Towers
Watson

29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

●●○○○

SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

The Westin Palace,
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

Chairman Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.20 – Registrazione

09.20 - 09.40 – **Apertura e introduzione**

Alessandra Gambini, responsabile Insurance Consulting and technology di Italia Willis Towers Watson

09.40 - 10.00 – **INTERVISTA: Crescita profittevole e scenario di riferimento**

Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica

10.00 - 10.50 – **TAVOLA ROTONDA – Reinventando l'industria: trasformazione digitale e nuovi modelli di business**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Fabio Carsenzuola, amministratore delegato e direttore generale di Europ Assistance
Matteo Cattaneo, head of Innovation & corporate strategy di Reale Group
Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni
Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita
Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

10.50 - 11.20 – Pausa caffè

11.20 - 12.00 – **Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management**

*Renzo Giovanni Avesani, chief risk innovation officer del gruppo Unipol
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica
Francesco Daboni, responsabile Danni, insurance consulting and Technology Italia di Willis Towers Watson
Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking di Willis Towers Watson*

12.00 - 12.40 – **TAVOLA ROTONDA – Finance transformation: dalla compliance al vantaggio competitivo**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Alessandra Gambini, responsabile insurance consulting and technology, Italia di Willis Towers Watson
Massimo Romano, head of group integrated reporting del gruppo Generali
Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia
Gianantonio Villani, head of planning & controlling, Bicc and finance transformation di Allianz Italia*

12.40 - 13.00 – **INTERVISTA: Digitalizzazione e trasformazione del business assicurativo**

Andrea Battista, presidente esecutivo di Archimede Spac

13.00 - 13.10 – **Chiusura lavori**

Alessandro Santoni, south west divisional leader di Willis Towers Watson

13.10 - 14.00 – Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo