

PRIMO PIANO

Cala il
costo delle
catastrofi

Le perdite economiche totali causate da disastri naturali e provocati dall'uomo nel 2018 sono calate a 155 miliardi di dollari, in diminuzione dai 350 miliardi del 2017. I costi catastrofali si sono dunque dimezzati nell'arco dell'ultimo anno, secondo quanto emerge dalle stime preliminari del rapporto sigma di Swiss Re.

Entrando nel dettaglio, le catastrofi naturali hanno causato perdite per 146 miliardi di dollari, mentre quelle provocate dall'uomo sono costate 9 miliardi di dollari. A livello globale, le perdite assicurate si sono attestate a circa 79 miliardi di dollari (di cui 71 miliardi per disastri naturali), in discesa del 47% dai 150 miliardi del 2017, ma più della media annuale degli ultimi dieci anni pari a 71 miliardi. Dall'analisi emerge che ci sono stati disastri di piccole o medie dimensioni in tutte le regioni, cosa che ha fatto del 2018 il quarto anno più oneroso in termini di perdite coperte da assicurazione. A livello globale, hanno perso la vita o sono risultate disperse a causa di disastri oltre 11mila persone, una cifra simile al 2017. Tra le principali catastrofi naturali di quest'anno Swiss Re segnala gli uragani Michael e Florence; i tifoni Jebi, Trami e Mangkhut; la siccità e gli incendi in Europa e California; le inondazioni e i terremoti in Paesi asiatici e le eruzioni vulcaniche alle Hawaii.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

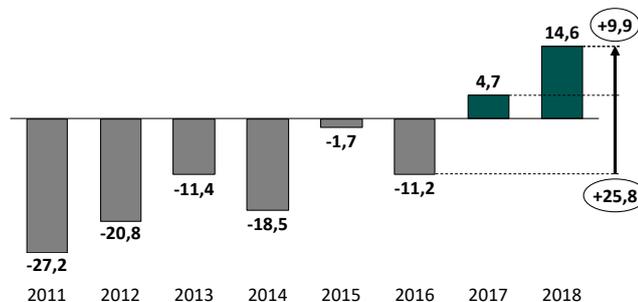
Una luce in fondo al tunnel?

L'indagine svolta da Innovation Team indica che si sta consolidando l'inversione di tendenza del settore assicurativo, avviata dopo il 2013. Le agenzie migliorano la redditività e apprezzano le innovazioni avviate dalle compagnie: ora l'obiettivo è il mercato danni

Continua la selezione competitiva delle agenzie, aumenta lievemente l'incidenza del plurimandato, non si arresta la diffusione delle collaborazioni fra intermediari: tutti fatti innegabili, di cui si è discusso ampiamente negli ultimi anni e che si sono confermati anche nel 2018. Ma è un'altra la novità degli ultimi mesi: c'è una luce in fondo al tunnel.

L'ultima edizione dell'indagine Il cambiamento dell'intermediazione assicurativa e il punto di vista degli agenti, svolta da Innovation Team nell'autunno scorso con la partecipazione di oltre 2.650 agenti e il supporto dei principali gruppi agenti, mostra infatti un impulsivo aumento della soddisfazione degli agenti verso le compagnie, già evidenziato un anno fa e confermato nel 2018. Il Net Promoter® Score, indicatore sintetico di soddisfazione generale degli agenti, ha raggiunto infatti 14,6, il dato più alto di sempre, con un incremento di quasi 10 punti rispetto al +4,7 di un anno fa e di 25 punti rispetto al -11,2 del 2016. In tre anni i promotori, ossia coloro che raccomanderebbero fortemente la compagnia principale con cui operano a un collega, sono passati dal 21% al 35% degli agenti.

Evoluzione 2011-2018 Net Promoter® Score (scala da -100 a +100)



Fonte: Il cambiamento dell'intermediazione assicurativa e il punto di vista degli agenti, Innovation Team

MIGLIORATI I DATI ECONOMICI

Come si spiega questo profondo mutamento di clima?

Il primo fattore di cambiamento è legato agli economics: sembra infatti essersi arrestata la lunga crisi di redditività che ha caratterizzato le agenzie negli ultimi anni. È in effetti calata al 29% la quota di agenzie che dichiarano una contrazione della redditività rispetto all'ultimo anno (a fronte del 31% che segnalano un aumento), un dato inferiore al 38% del 2016 e 2015 e soprattutto al 64% del 2013. Positive anche le aspettative per la chiusura 2018: il 34% delle agenzie si attende un aumento, solo il 24% una contrazione. (continua a pag. 2)

INSURANCE REVIEW
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Sebbene prosegua la selezione competitiva delle agenzie (il saldo negativo in termini numerici è di 382 unità nel 2017 e 339 nel primo semestre 2018), l'effetto combinato delle riorganizzazioni attuate da tutti i principali player e della lieve crescita dei mercati danni ha ridato ossigeno al sistema agenziale.

È d'altronde evidente la forte correlazione fra soddisfazione ed economics di agenzia: il Nps degli agenti che dichiarano una forte crescita della redditività nell'ultimo anno si attesta a +40,9, rispetto al già citato 14,6 medio e soprattutto al -22,4 di chi invece segnala una forte riduzione.

DALLE COMPAGNIE UNO SFORZO CHE HA DATO BUONI FRUTTI

L'altro fattore chiave che spiega il balzo nella soddisfazione degli agenti è il miglioramento della *proposition* delle compagnie verso le reti avviato negli ultimi anni e confermato dai giudizi degli agenti, positivi e in forte crescita su tutti i fattori di offerta e servizio: quasi il 60% degli agenti percepisce infatti un miglioramento dei prodotti, della spinta innovativa e dei sistemi informatici di compagnia nell'ultimo anno, e anche a proposito di altri fattori come assunzione, servizio all'agenzia e remunerazione, prevalgono i soddisfatti rispetto agli insoddisfatti.

È innegabile che negli ultimi anni le compagnie abbiano investito in modo significativo su tre linee principali: l'innovazione dell'offerta, lanciando nuove generazioni di prodotti per crescere nel retail; i processi di agenzia, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza dei processi amministrativi e gestionali e la produttività delle vendite attraverso una maggior digitalizzazione; la multicanalità, finalizzata a moltiplicare i touchpoint per il cliente pur mantenendo la centralità delle agenzie.

Iniziative che, sebbene il livello di soddisfazione sia fortemente differenziato fra una compagnia e l'altra, paiono aver incontrato il favore degli agenti.

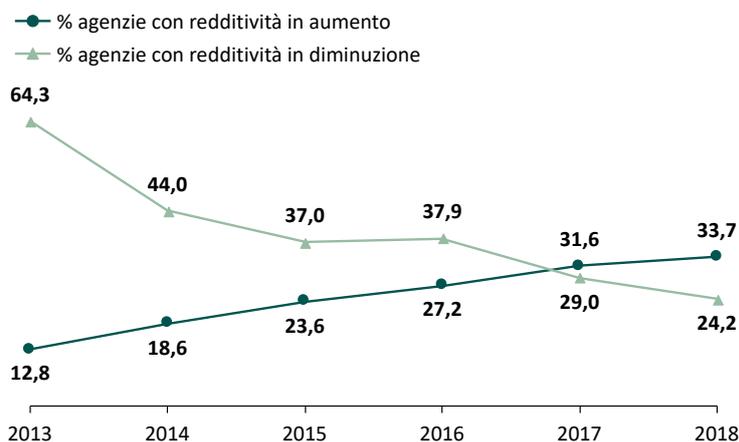
GUARDARE AI DANNI NON AUTO

Ma non è finita qui: conclusa l'emergenza, a compagnie e agenzie resta da vincere la sfida fondamentale, quella dello sviluppo. La recente crescita dei mercati non obbligatori è ancora timida e spinta soprattutto dal canale bancario, il mercato auto ha invertito la tendenza dopo una lunga fase di contrazione ma difficilmente potrà tornare ai livelli di raccolta di qualche anno fa. Sviluppare i danni non auto, raggiungendo quel 70% di famiglie che ancora non dispongono di altre polizze oltre a quella obbligatoria, è l'obiettivo dei prossimi anni. Motivo per cui dopo aver lavorato sull'efficienza, compagnie e agenzie si trovano oggi ad affrontare la sfida della produttività di reti e sottoreti, dell'ideazione di offerte focalizzate sui bisogni dei clienti, della capacità di fornire consulenza di valore ai clienti: è il momento della transizione dalla gestione del cliente in un mercato di domanda allo sviluppo e alla crescita in mercati di offerta.

Fabio Orsi,

Innovation Team – Gruppo Mbs Consulting

Trend redditività di agenzia 2013-2018 - Dichiarazioni (%)



Fonte: Il cambiamento dell'intermediazione assicurativa e il punto di vista degli agenti, Innovation Team



INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



COMPAGNIE

Archimede e Net Insurance
hanno stipulato l'atto di fusione

Contestualmente si è dato corso al closing della business combination tra le due società



È diventata ufficiale la fusione per incorporazione di **Archimede**, la Spac fondata da **Andrea Battista** (nella foto), in **Net Insurance**. L'atto è stato sottoscritto il 17 dicembre e avrà efficacia a partire dal 31 dicembre 2018. Contestualmente, si è dato corso al closing del processo di business combination già comunicato al termine delle assemblee dei soci delle due società.

Con la stipula dell'atto di fusione, e in relazione alla prossima efficacia della fusione inversa, tutti i consiglieri di amministrazione di Net Insurance e della controllata Net Insurance

Life, hanno rassegnato le dimissioni, a valere dalla data di nomina dei nuovi componenti dei rispettivi organi amministrativi. La prossima assemblea ordinaria degli azionisti si terrà nella seconda metà del mese di gennaio e nominerà i componenti del collegio sindacale e del cda di Net Insurance, secondo lo schema del voto di lista previsto dal nuovo statuto della compagnia post-fusione.

La compagnia, inoltre, ha comunicato che lo scorso 12 dicembre è stata presentata a Borsa Italiana la domanda di ammissione dei Warrant Net Insurance S.p.A "da attribuirsi ai detentori di Warrant Archimede S.p.A. (Isin IT0005332124) e agli azionisti di Archimede, il tutto così come previsto nel progetto di fusione per incorporazione di Archimede in Net Insurance", spiega una nota di Net Insurance e Archimede, aggiungendo che "in data 20 dicembre è prevista la data di ammissione a quotazione dei predetti Warrant, il cui primo giorno di quotazione sull'Aim sarà il 2 gennaio 2019".

B.M.

POLIZZA RC PROFESSIONALE
INTERMEDIARI
ASSICURATIVIwww.polizzaRCintermediari.it
POLIZZA RESPONSABILITÀ CIVILE 2019

INTERMEDIARI ASSICURATIVI

Iscritti alle Sezioni A - B del RUI

MASSIMALE PER ANNO SINISTRO	FRANCHIGIA ZERO	FRANCHIGIA 1.000	FRANCHIGIA 5.000	FRANCHIGIA 10.000	FRANCHIGIA 25.000
1.875.927	€ 472,50	€ 425,25	€ 350,00	€ 297,50	€ 245,00
2.500.000	€ 519,75	€ 467,78	€ 385,00	€ 327,25	€ 269,50
3.000.000	€ 590,63	€ 531,56	€ 437,50	€ 371,88	€ 306,25
4.000.000	€ 637,88	€ 574,09	€ 472,50	€ 401,63	€ 330,75
5.000.000	€ 685,13	€ 616,61	€ 507,50	€ 431,38	€ 355,25

Gli importi indicati corrispondono al premio minimo. Il premio della polizza sarà conteggiato sul fatturato 2017

Condizioni operanti:

- ✓ Responsabilità solidale Legge 221/2012
- ✓ Rivalsa Fondo di Garanzia per iscritti Sez. B) del RUI

- ✓ Retroattività dalla data di iscrizione al RUI
- ✓ Attività relative a forme pensionistiche complementari

www.polizzarcintermediari.it è gestito da ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. 02.91.98.33.11 - Fax 02.87.18.10.98

www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it PEC info@assimedici.eu

Partita Iva 07626850965 - Iscr. RUI B000401406 del 12.12.2011 Cap. Soc. 50.000,00



WELFARE

Rsa, investimenti dal fondo pensione di Intesa Sanpaolo

Già stanziati 30 milioni di euro per residenze sanitarie assistenziali

Il consiglio di amministrazione del fondo pensione a contribuzione definita del gruppo **Intesa Sanpaolo** ha recentemente dato corso a un investimento in residenze sanitarie assistenziali per 30 milioni di euro, all'interno di un importo complessivo deliberato di 45 milioni di euro. Il totale dei nuovi investimenti immobiliari è stato determinato nell'ambito della strategia di asset allocation del fondo pensione. Per l'istituto del gruppo torinese si tratta di una prima volta.

La scelta è stata dettata soprattutto da tendenze socio-demografiche che stanno trascinando al rialzo l'interesse verso il mercato delle residenze sanitarie assistenziali: l'invecchiamento generalizzato della popolazione sta infatti comportando sempre maggiori difficoltà nel conciliare le esigenze a personali con i bisogni di cura dei congiunti non più autosufficienti, evidenziando la necessità di strutture moderne e qualificate che possano sostenere le famiglie nel loro percorso di vita. Il tutto in un contesto di mercato in cui il sistema pubblico, schiacciato da costi sempre più insostenibili, rischia di non riuscire a mantenere le sue promesse.

La selezione del gestore è avvenuta, con la consulenza di **Deloitte Financial Advisory**, attraverso una procedura di *beauty contest* che ha tenuto conto di componenti come veicolo, portafoglio e rendimenti. La scelta è alla fine ricaduta su **Ream, Investire** (con cui è già stato completato l'investimento) e **Numeria**.

All'interno del piano di welfare promosso in azienda, il fondo pensione sta contattando i conduttori delle residenze per sondare la possibilità di attivare convenzioni a favore degli iscritti.

Giacomo Corvi

DALLE AZIENDE

Afi Esca 2019, tra formazione e innovazione

Nuovi sistemi informatici, campagne marketing e formazione della rete: ecco gli ingredienti per lo sviluppo della compagnia durante il prossimo anno

Il 2018 per **Afi Esca** è stato sicuramente un anno molto positivo sia in termini di novità, con il lancio del prodotto **CQS**, sia in termini puramente economici, con una raccolta che ha superato i 20 milioni di euro e con una crescita del 40% rispetto al 2017.

“Nonostante questi ottimi risultati ottenuti – ha dichiarato **Donato Di Stefano**, direttore commerciale e marketing di Afi Esca – la nostra crescita in Italia non è ancora finita ma anzi: il bello dovrà ancora venire!”.

Infatti, tra le novità più importanti già annunciate dalla compagnia per il 2019, ci sono sicuramente l'implementazione di nuovi e più evoluti sistemi informatici pensati per facilitare il lavoro degli intermediari; programmi di formazione mirata per la rete di distribuzione e il lancio di due campagne marketing: la prima rivolta alla *lead generation* di clienti mentre la seconda, dal titolo **#DAVVEROIMPORTANTE**, punta all'accrescimento della *cultura assicurativa* in Italia, soprattutto per quanto riguarda le polizze vita.

“Ci stiamo strutturando per crescere – ha continuato Di Stefano – e siamo consapevoli che per poterlo fare dobbiamo superare diverse sfide: innanzitutto dobbiamo modificare e modernizzare tutto quello che è il nostro sistema gestionale; implementare l'emissione diretta delle polizze; eseguire campagne di *lead generation* per la generazione di clienti già profilati ma, soprattutto, dovremo investire ancora più risorse per la formazione della nostra rete di intermediazione”.

Per formazione, ha sottolineato il direttore commerciale, “non ci riferiamo solo a quella di prodotto, che ormai in Afi Esca eroghiamo in maniera quotidiana, ma anche e soprattutto alla formazione dedicata allo sviluppo personale e professionale del nostro staff e dei nostri intermediari”.

Implementando queste modifiche e proseguendo con questo *modus operandi*, ha concluso Di Stefano, “siamo certi di poter garantire alla compagnia e alla nostra rete di intermediazione una continua crescita economica e strutturale, in linea con quella di questi primi sei anni”.



Donato Di Stefano

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 19 dicembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577