

## PRIMO PIANO

### Risparmio, rosso di maggio

Prosegue anche a maggio, dopo -3,9 miliardi di euro di aprile, il profondo rosso del risparmio gestito. Nell'ultimo mese, fa sapere Assogestioni, la raccolta netta è risultata negativa per 5,5 miliardi di euro e il patrimonio complessivo del settore è calato a 2.150,8 miliardi di euro. La performance da inizio anno si attesta ora a 46 miliardi di euro, dato tuttavia drogato dai movimenti interni straordinari per circa 53 miliardi di euro effettuati dal gruppo Poste Italiane a gennaio.

Le gestioni collettive segnano un calo di 2,3 miliardi di euro, dato completamente imputabile alla performance negativa dei fondi aperti e compensato solo in minima parte dal +11 milioni di euro dei fondi chiusi. Ancora peggio fanno le gestioni di portafoglio che, appesantite soprattutto dal -2,8 miliardi di euro dei mandati istituzionali, perdono complessivamente 3,2 miliardi di euro. Fra le varie tipologie di fondi, Assogestioni sottolinea in particolare la fuga dagli azionari (-2,76 miliardi, dopo il -739 milioni di aprile) e l'allargamento dell'esodo dai flessibili, che perdono a maggio due miliardi di euro. Segno positivo, invece, per gli obbligazionari (+218 milioni) e i bilanciati (+98 milioni), mentre i monetari rimbalzano a 2,27 miliardi di euro dopo il -1,8 miliardi di aprile.

Giacomo Corvi

## PERITI

### L'industrializzazione della perizia

**Nel 2019 il gruppo Lercari compie 140 anni: l'ad, Gian Luigi Lercari, illustra a Insurance Daily le principali tappe che hanno portato l'azienda familiare a diventare una realtà che opera sui mercati internazionali. Fondamentale, spiega, è non sedersi mai su ciò che ha fatto la generazione precedente e saper interpretare i vari cambiamenti di un mercato che, oggi, è segnato dall'evoluzione tecnologica**

Correva l'anno 1879 quando **Luigi Lercari Senior** fondava a Genova una società di perizie a cui dava il nome di famiglia. Oggi, esattamente 140 anni dopo, **Gruppo Lercari** è diventata una grande realtà dal respiro internazionale, ma con le radici ben salde nella tradizione familiare. A parlarne con *Insurance Daily* è l'amministratore delegato, **Gian Luigi Lercari**, rappresentante della quinta generazione alla guida dell'azienda.

"Quello che ci ha contraddistinto in tutti questi anni – spiega – è stata la capacità di fare gli imprenditori, cioè di reinvestire tutto quello che siamo riusciti a individuare come un plus nel settore peritale-assicurativo. La capacità di non essere solo dei periti, ma delle persone che vedevano e vedono un futuro più manageriale e organizzativo nel nostro mondo".

Allo stesso modo, fondamentale è stata anche la capacità, in ogni passaggio generazionale, di cogliere le opportunità che si presentavano di volta in volta sul mercato, "non soffermandoci su ciò che era stato fatto dalla generazione precedente, ma individuando le nuove sfide". Quella attuale, ad esempio, "è seguire i cambiamenti di un mercato segnato dalla tecnologia, che negli ultimi cinque anni ha avuto più evoluzioni che nell'ultimo mezzo secolo".

#### I PASSAGGI GENERAZIONALI

Di generazione in generazione la famiglia Lercari ha alzato l'asticella per stare al passo con le necessità del mercato, "con la consapevolezza di riuscire a individuare e intercettare le necessità dei nostri clienti, il che non è mai facile", ammette Gian Luigi Lercari.

L'azienda fondata da Luigi Lercari Senior, è passata, di generazione in generazione, prima nelle mani dei figli **Gian Luigi** (nonno dell'attuale ad) e **Oreste** e, successivamente, di **Rodolfo** (padre di Gian Luigi) e del fratello **Vittorio**. Attualmente nell'azienda, assieme a Gian Luigi e Rodolfo, lavorano i fratelli **Giovanni**, **Alessandro** e **Francesca**, e le cugine **Giovanna** e **Lucia**.

"Il primo passaggio di consegne è avvenuto in tempi difficili, a cavallo della prima guerra mondiale. Un'epoca in cui, tuttavia, si presentavano molte possibilità per un'attività come la nostra, tanto legata al porto di Genova. Mio nonno Gian Luigi, il mitico Jean di cui porto con grande orgoglio il nome, ha poi coltivato una serie di relazioni personali con tutte le principali compagnie di assicurazioni italiane: rapporti che sono sfociati poi nell'industrializzazione, voluta da mio padre Rodolfo, dell'attività peritale, con un lavoro molto più basato sui numeri e sulle quantità piuttosto che sui soli incarichi professionali di alto livello".

(continua a pag. 2)



Gian Luigi Lercari, ad del gruppo Lercari

(continua da pag. 1)

## L'AZIENDA, OGGI

Si arriva così ai giorni nostri. Il marchio del nuovo ricambio generazionale è contraddistinto dallo sviluppo della tecnologia e dalle nuove partnership. Oggi il gruppo Lercari è una holding che detiene le quote delle varie società operative. Società che si rivolgono, distinte per settori e per segmenti di attività, ai diversi clienti del mercato assicurativo. Ogni realtà ha le sue peculiarità, le proprie capacità, il proprio personale specializzato. In questo contesto, i servizi (le aree di information technology, di amministrazione e finanza) sono stati convogliati in società ad hoc, che non si rivolgono solo alle altre entità del gruppo Lercari, ma anche al mercato esterno, cercando di ottimizzare il costo del servizio collaterale alla gestione dei sinistri. "Oggi – osserva Gian Luigi Lercari – abbiamo due grandi linee di business: una legata alle perizie, in senso lato, e una seconda dedicata alla gestione in third party administration (Tpa) con attività preminenti sul mercato italiano, ma di grande importanza anche sul mercato straniero", sia tramite gli uffici che il gruppo Lercari ha aperto a Londra e a Varsavia, sia attraverso la partnership con **Sedgwick**. Si tratta del proseguimento, in joint venture, della ultraventennale partnership sviluppata da Lercari con l'allora **Cunningham Lindsey International** (acquisita nel 2018 da Sedgwick group) che ha dato vita al primo conglomerato mondiale nella gestione tecnologica dei sinistri, per il mondo assicurativo e non solo, impiegando circa 22mila professionisti in più di 60 Paesi del mondo. "Il valore apportato dalla partnership con Sedgwick – afferma – è fondamentale: parliamo di un colosso che fattura più di due miliardi di euro a livello mondiale, con una grande capacità di rapporti con clienti di altissimo profilo internazionale, e noi siamo i rappresentanti di Sedgwick per le attività di gestione in Italia e in altri 21 Paesi".



## STARE AL PASSO DEI NUOVI TREND DEL MERCATO

Per seguire i nuovi trend di mercato occorre pensare a come far evolvere i servizi offerti. Tra le più significative evoluzioni recenti, Gian Luigi Lercari torna a citare la linea di business dedicata all'outsourcing, "che è la prima grande innovazione iniziata da mio padre e portata avanti da mio fratello Alessandro". Ma oltre questo vi sono molti altri trend che il gruppo ha sviluppato o sta sviluppando. C'è ad esempio quello legato alla riparazione in forma specifica, ma anche le videoperizie, così come gli accordi con il mondo cyber (in questo ambito è stato sottoscritto un accordo con la società specializzata spagnola **Lazarus**), e a tutte quelle iniziative imprenditoriali volte a migliorare e ampliare la gamma di servizi offerti. Fra le partnership più recenti, quella con **Carglass**, con cui il gruppo genovese sta sviluppando i servizi nel settore automotive, perizie auto e outsourcing, e con **Forensic Expert** per l'offerta di servizi di fire investigation (analisi scientifica di un incendio o di un'esplosione al fine di ricostruire la dinamica dell'evento, identificare la sua origine e la sua causa) e l'Accident investigation/Root cause analysis (ricerca delle cause e ricostruzione della dinamica dei sinistri in ambito civile e industriale).

## IL RUOLO DELLA TECNOLOGIA

"Le tecnologie – sottolinea Gian Luigi Lercari – sono ormai consolidate. Noi stiamo inserendo le evoluzioni che arrivano dal mondo dell'intelligenza artificiale e delle chatbot, all'ambito della stima automatica del danno, tutto ciò che può essere una semplificazione del lavoro a basso valore aggiunto, per fornire ai nostri collaboratori dei servizi che gli permettono di operare al meglio senza perdere tempo in attività di tipo segretariale".

L'applicazione dell'intelligenza artificiale in ambito peritale coinvolge vari aspetti del lavoro del loss adjuster: si va dall'individuazione dei danni partendo dalle fotografie alla profilatura del cliente per tipologia con l'indicazione di quanto dovrebbe essere approssimativamente il danno minimo applicabile per un evento di un certo tipo, come traccia per i periti. Non ultimo il tema delle frodi, attraverso l'analisi dei big data. Quanto al chatbot, "che altro non è che uno sviluppo dell'intelligenza artificiale: è la vicinanza al cliente, la risposta in tempo reale, la possibilità di avere un confronto 24 ore su 24 tutto l'anno sulle sue richieste: questo è sicuramente un passo avanti", evidenzia l'ad di Lercari.

## QUALE EVOLUZIONE PER IL MERCATO PERITALE

Sulle possibili evoluzioni del mercato peritale, Gian Luigi Lercari più che una previsione fa un auspicio. "Il mercato ha bisogno di una maggiore concentrazione di professionisti e studi peritali. L'auspicio è giungere a player strutturati che andranno ad educare il mercato su attività gestionali innovative, e che quindi porteranno un grande cambiamento virtuoso nel nostro settore. Nel momento in cui ci sarà una concentrazione di professionisti e studi peritali – conclude – anche il nostro gruppo ne trarrà un vantaggio, perché sarà una competizione tra realtà omogenee e non eterogenee come oggi. È inutile opporsi al cambiamento: va cavalcato".

**Beniamino Musto**

MERCATO

## Migranti, assicurare le rimesse per costruire resilienza

**L'invio di denaro alle famiglie d'origine ha un ruolo fondamentale nell'economia dei Paesi in via di sviluppo. Gli assicuratori potrebbero avere un compito importante e aprire un mercato da un miliardo di dollari**

L'anno scorso le rimesse dei migranti ai loro familiari rimasti nei Paesi in via di sviluppo ammontavano a 530 miliardi di dollari, superando così le altre fonti di afflusso liquido per quei Paesi a basso e medio reddito. Forse questo dato a qualcuno sembrerà strano ma è proprio così, come conferma la **Banca mondiale**. Sulla base di queste evidenze, **Swiss Re** ha potuto verificare che solo una piccolissima parte delle rimesse è assicurata contro la morte o l'invalidità del lavoratore emigrato. Il centro studi del riassicuratore svizzero ha stimato quindi un potenziale per il mercato assicurativo nell'ordine di un miliardo di dollari nel prossimo decennio: tale polizza, oltre che diffondere l'utilizzo di strumenti di sicurezza e tracciabilità del denaro, rafforzerebbe la resilienza economica delle persone che ricevono le rimesse.

### I trasferimenti di denaro sono meno volatili

L'invio dei capitali verso i Paesi a basso e medio reddito ormai pesa di più, quantitativamente, degli aiuti pubblici e degli investimenti privati. Per molte delle economie più piccole, le rimesse possono costituire più del 20% del prodotto interno lordo. Guardando al dato storico, basato sui numeri della Banca mondiale, è evidente come le rimesse siano state nel tempo meno volatili rispetto, per esempio, agli investimenti esteri diretti e ai flussi di portafoglio. Inoltre, le varie forme di afflussi di denaro svolgono funzioni diverse: mentre gli investimenti diretti esteri servono a costruire la capacità industriale e il capitale umano di un'economia emergente, le rimesse sono fondamentali per sostenere i livelli di consumo e resilienza economica.

Dal 1990 a oggi, i soldi che i migranti inviavano ai propri cari dai Paesi sviluppati sono stati in costante crescita, mentre gli investimenti esteri, dopo una crescita costante e a grande ritmo, dal 2007 hanno avuto un andamento molto altalenante.

### Molto basso il tasso di penetrazione assicurativa

I Paesi con il maggior afflusso di rimesse sono America centrale, Medio Oriente e Paesi dell'ex Unione Sovietica. Oltre a sostenere i livelli di consumo, fa notare Swiss Re, le rimesse giocano un ruolo importante nei momenti di difficoltà. La penetrazione delle assicurazioni private nei Paesi a medio e basso reddito è in genere molto bassa. Secondo gli ultimi dati di Swiss Re, il tasso di penetrazione assicurativa sulla vita nei mercati emergenti è complessivamente del 2%, a fronte di un tasso aggregato nei Paesi avanzati del 4%. Con una bassa copertura assicurativa, le famiglie sono più esposte alle tensioni finanziarie nel caso in cui dovessero, per esempio, effettuare ingenti spese di assistenza sanitaria.

Inoltre, molti dei Paesi che dipendono fortemente dalle rimesse sono molto esposti a catastrofi naturali, e i flussi di denaro degli emigrati possono integrare il risanamento dei disastri da parte dello Stato.

Per tutte queste ragioni, le rimesse come fonte di capitali non possono essere date per scontate. Le guerre commerciali e le crisi nelle economie avanzate riducono la capacità dei migranti di inviare denaro a casa. E poi c'è l'aumento del populismo, i cui rappresentanti al governo minacciano rimpatri o persino tasse sulle rimesse.

### Il ruolo (anche sociale) dell'assicuratore

Molti migranti non hanno un conto bancario e usano le società di trasferimento di denaro ma, dice la Banca mondiale, il costo delle provvigioni è molto alto, attualmente intorno 6-7% delle somme trasferite. Tra gli obiettivi di sviluppo sostenibile c'è quello di abbassare queste commissioni intorno 3% entro il 2030, mentre lo sviluppo dei pagamenti digitali faciliterà ulteriormente questi servizi.

L'assicurazione entra in gioco per assicurare il trasferimento, la vita e la salute di chi invia il denaro. In rari casi, tra l'altro, fa notare Swiss Re, una micro-assicurazione gratuita è inclusa nei servizi di trasferimento di denaro.

Per molti migranti, l'assicurazione compresa nel servizio di invio delle rimesse è, peraltro, la loro prima copertura assicurativa. Swiss Re immagina che, nel corso del tempo, gli assicuratori potrebbero iniziare a offrire anche altri prodotti, come l'assicurazione auto, attraverso questo canale. Si tratta di reali esigenze di un importante ed emergente gruppo di potenziali assicurati.



Fabrizio Aurilia

#65  
giugno 2019

## INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per  
il settore assicurativo

# Insurance Review

## Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su [www.insurancereview.it](http://www.insurancereview.it)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

WELFARE C  
IN S

L'INTERVISTA

24 ATTUALITÀ

*L'incontro tra  
il mondo analogico e digitale  
di Roberto Cappiello, dg di  
Poste e ad di Poste*

*Unipol, obiettivi  
e evoluzione*

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