

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it 800 01 06 06

GLASSDRIVE
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 DICEMBRE 2019

N. 1660

PRIMO PIANO

Una Cina aperta

Alla fine dello scorso ottobre, le attività totali degli assicuratori stranieri in Cina erano pari a 1.280 miliardi di yuan, cioè circa 165 miliardi di euro. Le banche finanziate dall'estero risultavano invece aver istituito un totale di 41 entità con personalità giuridica, 114 filiali e 976 istituti operativi nella Cina continentale, le cui attività raggiungevano in totale i 3.370 miliardi di yuan, ovvero circa 430 miliardi di euro. Ma i numeri sono in crescita, giacché nei primi dieci mesi, la Commissione di regolamentazione bancaria e assicurativa cinese ha già approvato 18 richieste di apertura da parte di banche e compagnie straniere sul territorio cinese.

I dati sono stati comunicati dalla stessa Commissione che ha messo in evidenza come le banche e gli assicuratori con finanziamenti stranieri abbiano riportato una crescita molto significativa della propria presenza nel mercato domestico negli ultimi anni. Contemporaneamente, precisa l'Autorità, "la Cina continua ad aumentare gli sforzi a favore dell'apertura finanziaria e del miglioramento del contesto imprenditoriale". In futuro, proprio al fine di accogliere in Cina gli "attori stranieri più qualificati per fare affari", la Commissione ha annunciato che "farà avanzare ulteriormente l'apertura finanziaria, rafforzerà la regolamentazione e si impegnerà a creare un clima di mercato equo".

F.A.

RICERCHE

Gli italiani tra ansia e furore di vivere

Prevale l'instabilità e la sfiducia in un Paese che ricorre agli stratagemmi individuali per sopravvivere al crollo delle certezze e che vede con favore un uomo forte al potere. Questi i principali tratti della società italiana, emersi alla presentazione del Rapporto Censis, che evidenzia anche il bisogno di delineare un nuovo piano di crescita

Una società ansiosa e macerata dalla sfiducia. È la fotografia scattata dal 53esimo Rapporto sulla situazione sociale del Paese 2019, elaborato dal Censis e presentato venerdì scorso a Roma dal direttore generale, **Massimiliano Valerii** e dal presidente, **Giorgio De Rita**.

Sfuggiti alla crisi, ora in Italia prevalgono l'incertezza (per il 69% dei cittadini), la sfiducia e l'ansia che, trasformata in furore di vivere, ha evitato fin qui il crollo, ma che ora presenta un conto salato a una società che ricorre all'individualismo per sopravvivere all'assenza di futuro.

Siamo ancora in una situazione difficile, ha confermato Valerii: a fine 2018, il Pil era quattro punti sotto rispetto al livello pre-crisi, stesso dicasi per i consumi (-2%), gli investimenti (-20%), la compravendita degli immobili (-24%) e la produzione industriale (-18%); a crescere è solo l'export, che registra un aumento del 14% rispetto al 2007.

ADDIO A BOT E MATTONE

A tutto ciò siamo arrivati a seguito di uno "stravolgimento sociale epocale" che ci porta ad avere un welfare pubblico che non copre più i bisogni del passato e a sperimentare la rottura dell'ascensore sociale. Diminuiscono retribuzione e redditi (il 63% degli operai pensa che resterà fermo nella scala sociale e il 64% dei professionisti teme il declassamento socio-economico) ma anche la ricchezza immobiliare subisce una decurtazione del 12%, costringendo gli italiani a rinunciare ai due pilastri del modello di sviluppo del passato: mattone e Bot, sostituiti dalla corsa alla liquidità (+33,6%), vista in chiave difensiva, e dalla riduzione dello 0,4% del portafoglio delle attività complessive.

UNA POLITICA CHE NON DECIDE

Su tutto, fin qui, ha vinto il furore di vivere: una "reazione vitalistica" che oggi, però, presenta un conto da pagare in termini di stress esistenziale che logora gli italiani (il 74% si è sentito molto stressato e il consumo di ansiolitici è aumentato del 23% in tre anni); di disillusione e sfiducia (il 75% non si fida degli altri); e di tensioni antidemocratiche (il 48% dichiara che ci vorrebbe un "uomo forte al potere che tutto risolve"). Su questo fronte, pur restando la politica il principale interesse nei programmi Tv (42%), prevale un disincanto generalizzato, dimostrato dall'area del non voto (astenuti, schede bianche e nulle erano il 29% nel 2018, contro il 9% del 1958) e da un 76% che non ha fiducia nei partiti, disilluso da una politica rassegnata a non decidere.

Predomina, dunque, il pessimismo sul futuro, laddove il 26% degli italiani prevede una nuova recessione e il 74% teme un'alternanza tra mini-crescita e stagnazione.

(continua a pag. 2)



Un momento della presentazione del rapporto

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it  800 01 06 06

GLASSDRIVE 
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 DICEMBRE 2019

N. 1660

(continua da pag. 1)

LAVORO E INVECCHIAMENTO

La preoccupazione numero uno resta la disoccupazione (temuta dal 44% contro il 21% della media Ue), su cui però va fatta chiarezza. Se da un lato il tasso di occupazione ha raggiunto il livello tra i più alti rispetto a prima della crisi (+1,4%), dall'altro è crollato il numero delle ore lavorate (due miliardi in meno rispetto al 2007), dovuto in particolare all'aumento del part time (+38%), soprattutto quello involontario (+71,6% per i giovani), e sono diminuite le retribuzioni (-3,8%). Il lavoro, quindi, non produce né reddito né crescita.

L'altro versante di grande preoccupazione riguarda l'invecchiamento, cui si associa l'esodo dal Sud. Siamo di fronte a uno "tsunami demografico" con un'Italia invecchiata (nel 1959 gli under 35 erano il 56%, contro il 31% stimato nel 2040) e pochissime nascite (436mila cittadini in meno dal 2005): il Mezzogiorno ha perso in quattro anni l'1,5% della popolazione, contro un calo dello 0,7% a livello nazionale; le emigrazioni verso l'estero sono sempre più consistenti (oltre 400mila in 10 anni) e si stima, fra 30 anni, una riduzione di oltre quattro milioni di abitanti appartenenti alla fascia attiva della popolazione.

Tutto questo si scarica sul welfare: l'80% degli over 64 anni è affetto da una malattia cronica e i non autosufficienti superano il 40% tra gli over 80, portando alla ribalta il problema del progressivo aumento della spesa pubblica.

Altra carenza è il sistema formativo: il 52% dei 60enni possiede la licenza media, il 14,5% dei 18-24enni non ha conseguito il diploma e prevale un basso livello di competenze tra i giovani e gli adulti.

PIASTRE DI ANCORAGGIO E MURETTI DI SOSTEGNO

Per sopravvivere a questo scenario, gli italiani hanno innescato un individualismo di sopravvivenza. La risposta, ha confermato il presidente del Censis, **Giuseppe De Rita**, è: "cerco dentro di me le componenti di resistenza individuale alla crisi". Costruendo *piastre di ancoraggio* e *muretti di sostegno* cui ancorare una nuova fase di crescita. Le prime sono rappresentate da una ritrovata vocazione industriale manifatturiera, che esprime un'idea di qualità e capacità competitiva italiana nel mondo; il consolidamento del nuovo triangolo industriale tra Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna; l'attenzione all'ambiente e all'economia circolare; la rimessa in circuito del risparmio privato, che ha consentito la tenuta sociale; e un rinnovato interesse verso l'Europa, che può dare un futuro al nostro modello di sviluppo.

I muretti di sostegno, invece, sono rappresentati dagli incubatori di imprese innovative che stanno ospitando migliaia di giovani nello sviluppo di idee imprenditoriali; le nicchie dell'export mondiale, dove si fa sviluppo e innovazione; e la proliferazione di sagre quali occasioni di incontro e di affermazione di identità locale.

PASSIONI, INNOVAZIONE ED EUROPA

"Se ci sono grumi di sviluppo, sono nelle aggregazioni", ha ribadito Valerii, ovvero nella costruzione di relazioni significative legate alla coltivazione delle passioni, fatto confermato da una spesa delle famiglie per le attività ricreative di oltre 71 miliardi di euro (il 6,7% della spesa complessiva dei nuclei familiari).

Nell'impresa, ha confermato, prevale l'innovazione: nel 2018, sono stati installati quasi 10mila nuovi robot (quasi il doppio di Francia e Spagna), 200 robot ogni 10mila addetti (il doppio della media mondiale), anche se scontiamo un ritardo nella produzione industriale, in particolare di autoveicoli.

Come si diceva, un punto interessante è il recupero di aspettative e di fiducia nell'Ue: il 61% non vuole ritornare alla lira e il 62% pensa che si debba restare all'interno dell'Unione, "nella consapevolezza che il nostro destino ce lo giochiamo in Europa", dove è aumentato il numero dei residenti italiani (+12%).

UN NUOVO MODELLO DI SVILUPPO

In sintesi, si vive in un clima di incertezza in cui sono stati archiviati gli storici modelli di crescita, "senza vedere le sagome del nuovo modello di sviluppo", ha affermato Valerii, sottolineando che oggi si parla di seconda guerra fredda e di confini chiusi e si intravedono i primi effetti di una *slowbalization* dove prevale un "nazionalismo introflesso e protettivo". L'auspicio è quello di definire un nuovo modello di sviluppo in cui, ha concluso De Rita, "l'ansia del futuro individuale diventi ansia di futuro collettivo".



Laura Servidio

PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



INSURANCE
Daily

Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it  800 01 06 06

GLASSDRIVE 
Un marchio Saint-Gobain

● MARTEDÌ 10 DICEMBRE 2019

N. 1660

COMPAGNIE

Brexit, l'importanza di essersi mossi prima

Secondo Chris Wallace, european executive director di Qbe insurance group, qualsiasi sarà il risultato dei negoziati tra Regno Unito e Unione Europea, per la compagnia in Europa sarà "business as usual"

A due giorni dalle elezioni nel Regno Unito, Brexit continua a essere l'elefante nella stanza. Quando giovedì sera, 12 dicembre, i risultati dichiareranno il vincitore, in realtà per molti i giochi saranno già fatti. I sondaggi, le analisi, le previsioni, danno il Partito Conservatore del premier in carica, **Boris Johnson**, come grande favorito: se davvero dovesse confermarsi quest'ipotesi, Johnson (e con lui gli *hard-brexiter*) avrebbe mano libera per proporre un contratto difficile da accettare per l'Unione Europea, con la probabile conseguenza di un'uscita della Corona senza accordo.

Ma, come detto, sono anni che gli stakeholder si preparano, da una parte e dall'altra della Manica, a tutti i possibili scenari. Anche adesso, che il *no deal* sembra essere persino probabile, chi ha fatto i compiti a casa nei mesi scorsi esibisce serenità. È il caso di **Qbe**, che si è mossa prima di altri e da un anno circa ha stabilito la sua entità europea a Bruxelles. Ne abbiamo parlato con l'executive director per l'Europa, **Chris Wallace**.

Il prossimo 12 dicembre, il Regno Unito è chiamato alle urne e presumibilmente il premier Boris Johnson avrà una maggioranza più solida per gestire Brexit con più autonomia. Ma sono ancora molte le incertezze intorno a Brexit. Il mercato assicurativo, e in particolare Qbe, come sta affrontando questi mesi?

Il settore assicurativo si sta preparando diligentemente per

il momento in cui il Regno Unito lascerà l'Unione Europea. È stato fatto un lavoro considerevole per farsi trovare pronti a tutti i possibili scenari, considerando attentamente l'approccio migliore per una strategia post Brexit in vista del prossimo anno. Per alcuni player, Qbe tra questi, ciò ha significato aprire una filiale europea per continuare a operare normalmente. Sebbene l'esito di Brexit sia ancora incerto, siamo certi che Qbe sarà in grado di operare senza problemi grazie proprio all'istituzione della filiale europea a Bruxelles.

Qbe è stato uno dei primi (ri)assicuratori a ricevere l'approvazione per la sua controllata post Brexit, dopo che l'entità con sede a Bruxelles, **Qbe Europe**, è stata autorizzata a lavorare dalla **Banca Nazionale del Belgio**, nel maggio del 2018. A ciò è seguita l'approvazione da parte dell'Alta Corte, a dicembre dell'anno scorso, e dal primo gennaio 2019 abbiamo implementato completamente i nostri piani post Brexit, incluso il trasferimento delle attività rilevanti alla nuova entità.

Qbe, pertanto, continuerà a supportare clienti e broker in tutta l'Ue dai nostri uffici in otto Paesi europei e gestirà anche le attività europee collocate sul mercato di Londra.

Qual è il ruolo di una compagnia come Qbe in questa fase? Non c'è il rischio che le imprese britanniche siano viste dai clienti come meno affidabili di un tempo?

(continua a pag. 4)



LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.



PARABREZZA
ROTTO?

NON ASPETTARE



Oltre 160 centri
in tutta Italia.

Scopri quello
più vicino a te!

www.glassdrive.it  800 01 06 06

GLASSDRIVE 

● MARTEDÌ 10 DICEMBRE 2019

N. 1660

(continua da pag. 3)

Qbe è uno dei principali (ri) assicuratori a livello internazionale e continuerà a lavorare sodo per analizzare e capire i business dei propri clienti, in modo da offrire soluzioni assicurative che soddisfino le loro esigenze.

La nostra decisione di istituire un'entità legale in Belgio per Qbe Europe ci assicura una continuità di servizio indipendentemente dall'esito dei negoziati su Brexit. Dal punto di vista dei nostri clienti, dei nostri partner di intermediazione e del nostro staff sarà tutto come prima, con Qbe che continuerà a operare in Europa continentale. Soprattutto riguardo ai nostri clienti, che potrebbero dover affrontare una crescente imprevedibilità a causa dell'incertezza su Brexit, vorrei precisare che potranno essere certi che la loro copertura assicurativa funzionerà normalmente.



Chris Wallace, Qbe

Qbe come giudica l'ipotesi remota di un nuovo referendum che congeli sostanzialmente l'uscita del Regno Unito dalla Ue?

Rimangono incertezze riguardo al risultato di Brexit ma noi ci siamo concentrati sull'assicurare che il nostro supporto ai clienti continui normalmente. La nostra entità europea è attiva e operativa e non sarà influenzata da negoziati futuri.

In che modo e con quali risultati Qbe sta crescendo (è cresciuta) in questi anni in Europa? Ci sono linee di business particolari che pensate di sviluppare in futuro o che state già sviluppando?

Vediamo opportunità di crescita in Europa continentale. Con la nostra strategia su Brexit saldamente in atto, non vediamo l'ora di sfruttare le nuove opportunità e continuare a lavorare per trovare le giuste soluzioni per i nostri clienti.

I player domestici tradizionali dominano ancora il mercato in Europa continentale ma molti altri operatori utilizzeranno Brexit come opportunità per sviluppare la propria offerta in quell'area. Noi pensiamo di offrire una prospettiva più internazionale con un'agilità di risposta che è la caratteristica di chi pensa senza confini. Questo significa che è più facile per noi fare le cose in modo diverso: ed ecco perché abbiamo intenzione di farlo.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Reclami in diminuzione nel primo semestre

Secondo Ivass, il dato è in calo del 5,6% rispetto
allo stesso periodo di un anno fa



Nei primi sei mesi del 2019, le compagnie assicurative italiane ed estere che operano in Italia hanno ricevuto complessivamente 49.657 reclami, in diminuzione del 5,6% rispetto al primo semestre del 2018, confermando la tendenza decrescente rilevata negli ultimi semestri. È ciò che emerge dall'ultima rilevazione dell'Ivass.

Il 45% dei reclami (22.548) ha interessato l'Rc auto, il 37% (18.197) gli altri rami danni e il 18% (8.912) i rami vita.

I reclami verso le imprese italiane si sono ridotti del 5% (cioè 2.278 reclami in meno rispetto al primo semestre 2018) e rimangono concentrati nel comparto Rc auto (48%).

I reclami verso le imprese estere si sono ridotti dell'8,8% (658 in meno) e interessano per il 49% il comparto danni diversi dalla Rc auto.

Quanto all'esito, circa il 28% dei reclami è stato accolto con risoluzione totale della controversia a favore del consumatore e il 9,6% con transazione anch'essa favorevole, seppure parzialmente, al consumatore.

In tema di sanzioni, l'Antitrust ha confermato le ammende per circa 400mila euro comminate nel luglio 2012 nei confronti di Bnl e Cardif Assicurazioni per pratiche commerciali scorrette. L'ha stabilito il Tar del Lazio attraverso tre specifiche sentenze con le quali ha respinto altrettanti ricorsi.

Le due pratiche commerciali sono relative alla concessione di finanziamenti ai clienti della banca garantiti da polizze delle compagnie assicurative e, la seconda, alle informazioni relative alle polizze.

Beniamino Musto

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