

PRIMO PIANO

Rc auto, rimborsi negli Usa

Alcune importanti compagnie assicurative statunitensi hanno annunciato una serie di rimborsi, spesso sotto forma di credito, destinati ai clienti che hanno sottoscritto polizze auto e moto. La decisione è arrivata alla luce delle misure di auto-isolamento adottate per prevenire la diffusione del coronavirus, che avrebbero provocato una riduzione degli spostamenti e, di conseguenza, un calo dei sinistri.

Geico, secondo assicuratore auto degli Stati Uniti, ha per esempio stanziato un fondo da 2,5 miliardi di dollari per garantire un rimborso ai suoi 19 milioni di assicurati: la compagnia offrirà alla propria clientela un credito del 15% per il rinnovo delle polizze, cosa che dovrebbe tradursi mediamente in uno sconto di 150 dollari per una copertura auto e 30 dollari per una copertura moto. "Questa crisi sta avendo effetti che resteranno nel tempo: ecco perché abbiamo voluto dare questo credito alla nostra clientela", ha affermato Todd Combs, presidente e ceo di Geico. "I nostri clienti – ha aggiunto – ci sono sempre stati fedeli e noi vogliamo fare tutto il possibile per aiutarli". Altri 600 milioni di dollari, sotto forma di payback del 15% sui premi mensili di aprile e maggio, dovrebbero arrivare da Allstate, leader assoluto delle polizze auto negli Stati Uniti.

Giacomo Corvi

MERCATO

L'emergenza ora è far ripartire l'economia

La sinergia pubblico-privato deve essere alla base anche del post-crisi. Tecnologia, prevenzione e modifica dell'offerta assicurativa sono i punti cardine, ma occorre soprattutto l'impegno della politica, per sollecitare la ripresa e dell'Europa, per alleggerire regole e vincoli. Queste le principali evidenze emerse nel corso del webinar organizzato da Insurance Connect sul valore della collaborazione per superare l'emergenza e riattivare il motore del Paese

Uno scenario senza precedenti richieste, ora più che mai, lo sforzo congiunto di istituzioni, compagnie, aziende e sanità. Su questo tema assicuratori e settore privato si sono confrontati ieri nel corso del webinar *Il valore della collaborazione*, organizzato da **Insurance Connect**, che è stato seguito da oltre 340 partecipanti.

L'iniziativa, ha spiegato **Maria Rosa Alaggio**, moderatrice dell'evento e direttore di *Insurance Daily*, nasce dai numerosi sforzi messi in campo nelle ultime settimane dal settore assicurativo per dare una risposta concreta alle tante e urgenti necessità che il nostro Paese ha avuto, e continua ad avere, in questa pesante fase di emergenza. Lo stesso Governo ha esortato il comparto e le strutture sanitarie private affinché continuino a fornire supporto, lasciando così intravedere l'importanza di una partnership pubblico-privato anche dopo la crisi.

UNA SANITÀ INDEBOLITA

Una sinergia richiesta prima di tutto in sanità. Il sistema sanitario italiano infatti, ha spiegato **Alberto Ricci**, associate professor of practice presso la **Sda Bocconi School of Management** e coordinatore dell'Osservatorio Oasi di **Cergas Bocconi**, è sotto-finanziato con una spesa pubblica pari al 6,9% del Pil, a fronte del 7,5% e dell'8% rispettivamente di Regno Unito e Francia. L'Italia ha investito poco in strutture e apparecchiature, e il blocco del turnover ha impedito il ricambio di personale (40mila persone in meno rispetto al 2010) favorendo l'aumento dell'età media dei professionisti. Abbiamo "un sistema indebolito" i cui segni di affaticamento sono esplosi nel momento in cui è arrivato il coronavirus.

Nonostante le difficoltà, l'intervento sanitario è stato rapido proprio grazie allo sforzo congiunto di tutti gli operatori e nel post emergenza, sarà necessaria una maggiore integrazione tra mondo pubblico e privato che consenta di formulare offerte non commerciali di vicinanza al cliente per venire incontro alle minori risorse dei cittadini da destinare alle coperture assicurative.

LA RISPOSTA IMMEDIATA DELLE ASSICURAZIONI

Sul valore della collaborazione ha posto l'attenzione **Umberto Guidoni**, responsabile della divisione business di **Ania** e segretario generale della **Fondazione Ania**, che ha sottolineato la capacità dimostrata dal comparto assicurativo di dare una "risposta immediata, a tutti i livelli". (continua a pag. 2)



Da sinistra: Alberto Ricci, Maria Rosa Alaggio, Umberto Guidoni, Vittorio Verdone e Maurizio Colombo

(continua da pag. 1)

Ossia, nello specifico, ai propri dipendenti, attivando da subito lo smart working; agli agenti, che le compagnie intendono sostenere con ogni mezzo per l'importante lavoro svolto sul territorio; agli assicurati, con l'estensione delle garanzie di polizze, quali il riconoscimento di una diaria a chi si trova in isolamento o in terapia intensiva e alle aziende a garanzia della business continuity.

Ma il valore della collaborazione è stato esteso anche ad altri fronti. Il comparto, ha spiegato Guidoni, si è adoperato per tutelare strutture sanitarie e personale medico da "alcuni appetiti ingiustificati e poco dignitosi", che volevano lucrare su ipotetiche denunce contro gli operatori sanitari: "per rendere le strutture più snelle e i medici più tranquilli di operare", ci siamo impegnati nella modifica dei protocolli sanitari in situazioni di emergenza, limitando la possibilità di contenzioso per malpractice al solo "caso di colpa gravissima o di dolo"; a questo si è poi aggiunta l'azione dell'ordine degli avvocati, che ha previsto sanzioni i professionisti che assisteranno eventuali querelanti in questa fase.

Non è tutto. Le collaborazioni si sono espresse anche sotto forma di sostegno al sistema sanitario: l'Ania ha donato due milioni di euro attraverso la **Protezione Civile** da destinare alla sanità, e il comparto ha messo a disposizione 32mila posti letto per sgravare il sistema pubblico, dimostrando che il privato non vuole sostituirsi al pubblico, ma supportarlo ancora di più nella fase di post emergenza. Per farlo, però, Guidoni ha avvertito che è necessario "operare secondo una logica di modello catastrofale", secondo cui il settore assicurativo potrà coadiuvare lo Stato utilizzando un pool per l'emergenza.

LA SINERGIA CHE SALVA LE VITE

Un altro esempio di collaborazione arriva da **Sapio**, azienda italiana che opera nel settore dei gas tecnici, medicinali e nell'assistenza domiciliare, e che ha svolto, in questa fase di crisi, un ruolo cruciale nella fornitura di ossigeno a strutture sanitarie e pazienti domiciliati. "Siamo in prima linea", ha confermato **Maurizio Colombo**, vice presidente del gruppo Sapio, che si è adoperato per la riattivazione di strutture sanitarie e la creazione di interi reparti di terapia intensiva, facendosi promotore insieme all'ad di **Allianz Italia, Giacomo Campora**, di una sinergia che ha consentito di adibire gli spazi dell'ex Fiera di Milano a struttura sanitaria donando impianti e molecole di ossigeno.

Un'azione di solidarietà che ora deve continuare nel superamento dell'emergenza. È necessario "aumentare il numero di polizze – ha avvertito Colombo – per aiutare le compagnie a fornire prodotti che integrino un Ssn ormai non più sostenibile". Uno stimolo potrebbe arrivare dalla stipula, da parte dei datori di lavoro, di polizze, non annuali ma triennali, per i propri dipendenti.

OFFERTA, TECNOLOGIA, PREVENZIONE

Parlando di offerta, secondo **Vittorio Verdone**, direttore corporate communication & media relation del gruppo **Unipol**, l'evoluzione, lato compagnie, è già iniziata e dovrà rispondere alle nuove esigenze della quotidianità e all'impatto della crisi economica. Molto importante sarà anche il ricorso alla tecnologia (telemedicina, teleassistenza e teleconsulto), così come la prevenzione, essenziale per ridurre il costo della sanità e su cui l'Ania lavora da sempre sul territorio per sensibilizzare i consumatori sui corretti stili di vita.

L'UE ALLENTI LE REGOLE!

Ma quello che è richiesto a gran voce è l'attenzione all'economia generale del Paese e al sistema europeo delle regole. "Servono interventi subito", ha avvertito Verdone, con riferimento alla sospirata "iniezione di liquidità portentosa" da parte dell'Unione europea senza la quale "non si può fare molto".

E servono politiche keynesiane per la ripresa del Paese, ha aggiunto Guidoni, su cui il comparto assicurativo "continuerà a giocare un importante ruolo di investitore istituzionale", sempreché l'Europa allenti i vincoli. "Bisogna rivedere il grande peso delle regole amministrative", ha confermato il dirigente Unipol, domandosi "quale può essere il senso di Solvency II in un momento in cui il mondo sta cambiando": una normativa giudicata anche da Guidoni come "fuori dal mondo" in un momento così drammatico.

La ripresa dunque passa per queste due direttrici: la collaborazione pubblico-privato e la ripresa del sistema economico. Sul primo punto gli attori hanno dimostrato di saper agire in sinergia e con efficienza. Resta ora da vedere quali saranno le azioni messe in campo dal Governo per far ripartire l'economia e soprattutto quali aiuti in termini di liquidità e flessibilità potranno giungere dall'Europa. Da qui dipende il futuro del Paese.



Laura Servidio

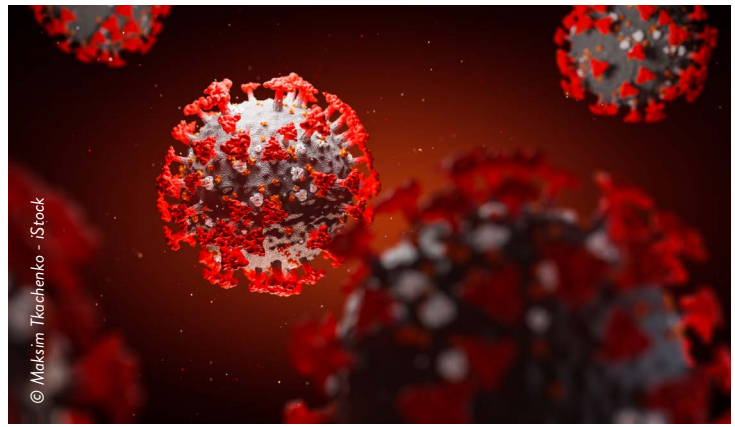
Per rivedere la registrazione del webinar clicca qui.

Post Covid-19, come cambieranno le reti finanziarie

Digitalizzazione, ridotta mobilità, consulenza facilitata dalla tecnologia:
uno studio di Excellence Consulting

Come già sta avvenendo in Cina, le banche e le reti di consulenti finanziari in Italia usciranno trasformate dall'epidemia di Covid-19. La trasformazione riguarderà essenzialmente l'aspetto tecnologico. Uno studio della società di consulenza **Excellence Consulting** ha segnalato, per esempio, che a inizio aprile, su un campione di un centinaio di consulenti, la maggioranza ha incrementato, nella relazione con i clienti, del 40% l'uso di *Whatsapp*, e del 30% quello del telefono; mentre la firma digitale è risultata la soluzione prevalente (48%) per la conclusione dei contratti, seguita da quella cartacea con scambio di documenti via scanner (40%). Queste evidenze, secondo la società di consulenza, preconizzano i comportamenti futuri della comunità finanziaria in Italia, anche in conformità a quanto già avvenuto in Cina, che ha sperimentato nuovi comportamenti e forme di lavoro.

"La Cina post pandemica – si legge nello studio – è caratterizzata da maggior prudenza negli atteggiamenti degli individui e da un'economia basata più di prima sulle nuove tecnologie". Crescono *e-commerce* e *mobile-commerce*; attività online, come l'uso dei social network, tele-lavoro e smart working, settore che supererà i 50 miliardi di renminbi di valore a fine 2020. Piattaforme di *e-commerce*, come **Taobao**, **JD** e **Suning**, rivela Excellence Consulting, hanno avviato aree di offerta dedicate agli agricoltori; mentre il settore della logistica, con **Cainiao smart logistics network**, che garantisce lavoro sicuro e disinfezione degli imballaggi come vantaggio competitivo, sta avendo un nuovo sviluppo. Contemporaneamente diminuisce l'utilizzo del trasporto pubblico, e si prevede che la Cina vivrà un nuovo boom dell'*automotive* tra il secondo semestre del 2020 e tutto il 2021. "Secondo l'*Harvard Business Review* – cita la ricerca –, nel mese di marzo, il consumo di carbone, che in fase di crisi era crollato del 43%, è risalito al 75% dei livelli del 2019, mentre le transazioni immobiliari, scese all'1%, sono tornate al 47% del 2019".



© Maksim Tkachenko - iStock

Guidare i clienti nelle fasi di volatilità

Guardando all'Italia, e specificatamente al settore finanziario, le principali banche e reti di promotori (**Intesa Sanpaolo**, **Unicredit**, **Fideuram**, **Banca Generali**, **Fineco**, **Mediolanum**) e quelle con vocazione digitale (**IW Bank** e **Widiba**) negli ultimi anni avevano già realizzato progetti per rafforzare il supporto tecnologico ai consulenti e consentire loro di lavorare anche da remoto: questa propensione sarà ancora più decisa nel prossimo futuro. Si svilupperanno strumenti di *robo for advisory*, tool di *gamification for business*, applicazioni di *machine learning* e si assisterà, chiosa la ricerca, "a uno spostamento delle più evolute wealth management platform verso il *goals based planning*, che facilita una più efficace guida del cliente soprattutto nei momenti di mercato a elevata volatilità e una consulenza più dinamica e digitale".

Secondo la società guidata da **Maurizio Primanni**, il modello sarà quello oggi molto in voga negli Stati Uniti e applicato da player come **Fidelity**, **Schwab** e **Blackrock**, che hanno di recente lanciato piattaforme di *robo for advisor* per rendere i consulenti più competitivi nella gestione della relazione digitale con i clienti. Proprio uno studio di Fidelity ha rivelato che le nuove tecnologie consentono ai consulenti digitali di gestire maggiori asset nell'ordine del 40% e hanno registrato un +42% nella dimensione media del portafoglio gestito, +35% degli asset under management medi per cliente, +22% in termini di prodotti/servizi collocati per cliente, oltre che compensi superiori del 24%, più clientela sia giovane (+30%) sia private (+15%).



© Chamrong Prasertthar - iStock

#73
aprile 2020

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

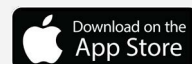
Insurance Review

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
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
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

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

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