

PRIMO PIANO

Aig, nuovo sindacato ai Lloyd's

Aig ha costituito il più grande sindacato della storia dei Lloyd's: si chiama Syndacate 2019 e si occuperà esclusivamente di riassicurare i rischi di Private Client Group (Pcg), la divisione del gruppo statunitense specializzata nel segmento Hnwi. "La nostra partnership con i Lloyd's andrà a beneficio dei clienti di Pcg, consentendoci di capitalizzare ulteriormente la nostra posizione di mercato nel business degli Hnwi", ha commentato in una nota Peter Zaffino, presidente e global coo di Aig. Per il gruppo, ha proseguito, "questa transazione rappresenta una continuazione della strategia per ottimizzare il nostro portafoglio di general insurance, creare nuovi prodotti per i clienti, diversificare la nostra base di capitale e migliorare la qualità dei nostri introiti per portare valore a tutti i nostri stakeholder".

Il sindacato sarà gestito da Talbot Underwriting Limited, la managing agency acquisita da Aig nel 2018 nell'ambito della transazione con Validus. Le coperture attualmente offerte dal sindacato riflettono il catalogo di soluzioni di Pcg. Stando alla nota del gruppo assicurativo, "considerando anche le esistenti attività ai Lloyd's, Aig si trova a gestire la nona più grande managing agency del mercato londinese in termini di capacità".

Giacomo Corvi

RICERCHE

Covid-19, la crisi economica delle famiglie italiane

Secondo l'analisi di Innovation Team, circa il 40% degli intervistati teme di perdere il lavoro nell'immediato o nel 2021, mentre una percentuale ancora maggiore prevede una forte riduzione delle entrate o dei risparmi

Quasi la metà delle famiglie italiane teme la disoccupazione per uno o più membri del nucleo familiare, subito o il prossimo anno, mentre è grande il timore e l'aspettativa per una forte riduzione delle entrate o dei risparmi. I più preoccupati sono i lavoratori autonomi, ma in generale c'è paura di dover fare a meno delle spese per bisogni primari, come la salute e l'istruzione.

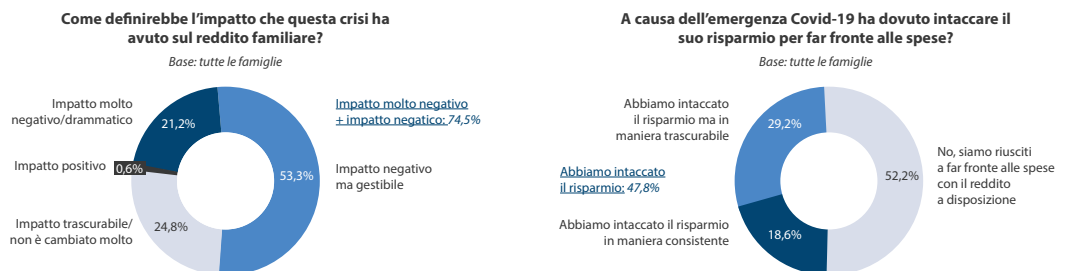
È un quadro fosco, per non dire drammatico, quello che si evince da *Termometro Italia*, un'analisi di **Innovation Team**, società del gruppo **Cerved**, che ha messo sotto la propria lente d'ingrandimento le paure degli italiani rispetto alle conseguenze (soprattutto economiche) della pandemia causata dal coronavirus. La rilevazione riguarda 500 nuclei familiari, stratificati per reddito, composizione e area geografica, intervistati durante la settimana di Pasqua via telefono e via web. *Termometro Italia* monitorerà ogni mese l'impatto e l'evoluzione della crisi causata dall'epidemia sulle famiglie italiane.

IL CAMBIO DEL TENORE DI VITA

Il primo dato significativo è che non bisogna pensare che le conseguenze economiche si vedranno da qui a qualche tempo: al contrario, nella ricerca una famiglia su cinque accusa già oggi un impatto pesante sul reddito, e quasi la metà ha dovuto intaccare i risparmi. Come detto, circa il 40% degli intervistati teme di perdere il lavoro nell'immediato o nel 2021, mentre una percentuale ancora maggiore paventa nei prossimi mesi una forte riduzione delle entrate o dei risparmi messi da parte. È quasi un plebiscito la convinzione che l'emergenza Covid-19 cambierà il tenore di vita, costringendo a rinunce anche importanti.

Le conseguenze dell'epidemia e del lockdown sulle disponibilità economiche delle famiglie italiane si stanno dunque facendo sentire, spiega la ricerca. Una famiglia su cinque (21,2%) accusa un impatto molto pesante sul reddito, quota che sale al 32,2% nella fascia meno abbiente (fino a 20mila euro netti all'anno), e quasi la metà (47,8%) ha dovuto intaccare i risparmi, il 18,6% in maniera consistente. Solamente il 25,4% ha avuto contraccolpi definiti trascurabili. (continua a pag. 2)

Una famiglia su 5 ha subito un impatto molto pesante sul reddito



* 21,2% delle famiglie dichiarano che l'emergenza ha avuto un impatto molto pesante sul reddito. Percentuale che sale a 32,2% nella fascia a reddito familiare più basso (inferiore a 20.000 euro annui netti). 53,3% hanno avuto un impatto negativo ma gestibile. Solamente il 25,4% hanno avuto un impatto trascurabile (o, in pochi casi, addirittura positivo).
* Quasi metà delle famiglie (47,8%) hanno dovuto intaccare i risparmi, e 18,6% l'hanno fatto in maniera consistente.

(continua da pag. 1)

IL 2021 PEGGIO DEL 2020

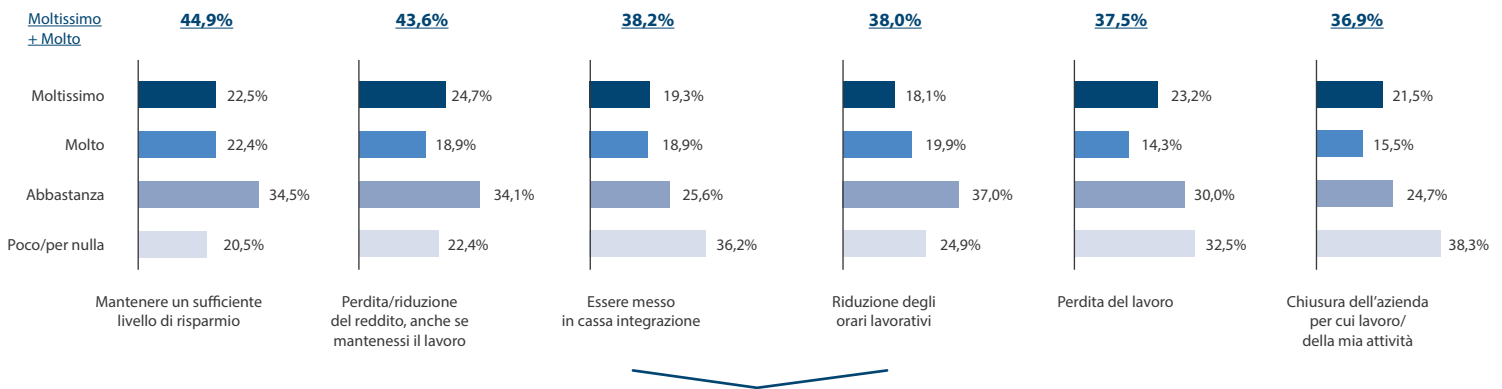
Nonostante molte analisi lo dicano, le famiglie italiane temono che non sarà una crisi passeggera, soprattutto se colpirà pesantemente i redditi: le aspettative per il 2021 sono anche peggiori di quelle per l'immediato. Il 37,5% delle famiglie teme molto, e il 23,2% moltissimo, la chiusura dell'azienda o la perdita del lavoro per almeno uno dei componenti nel corso dell'anno, percentuale che sale al 41,2% se si guarda al prossimo anno. Il 43,6% crede che subirà una forte riduzione delle entrate nel 2020 e il 47,3% se l'aspetta nel 2021, pur continuando a lavorare. Il 45% pensa di non poter mantenere i risparmi, percentuale che sale al 53% per i redditi bassi.

Sono però le famiglie con reddito basato sul lavoro autonomo a subire le tensioni più forti: il 31% ha avuto un crollo delle entrate (contro il 21,2% della media) e il 34,9% ha dovuto intaccare in modo consistente i risparmi (contro la media del 18,6%). Una su due di questi nuclei familiari è molto o moltissimo preoccupato per la possibile chiusura della propria attività, per la perdita del lavoro e quasi il 60% teme una consistente perdita di reddito.

Forte preoccupazione a breve termine per il risparmio e la perdita di lavoro

Preoccupazioni per la situazione attuale e i prossimi mesi

Base: famiglie interessate (con risparmio/lavoro)



• La perdita di capacità di risparmio è la conseguenza immediata più evidente dell'emergenza: 44,9% delle famiglie manifestano preoccupazione elevata (53% tra i redditi bassi).

• 37,5% delle famiglie temono notevolmente, a breve termine, di perdere il lavoro, e 23,2% lo temono moltissimo.

• 36,9% hanno un timore elevato (e 15,5% elevatissimo) che l'azienda per cui lavorano possa chiudere.

Fonte: Innovation Team

A RISCHIO (LE SPESE PER) LA SALUTE

A corollario del lockdown c'è anche da considerare la pesantissima crisi dei consumi, cioè dei notevoli cambiamenti nelle capacità di spesa delle famiglie. Solamente il 15,7% delle famiglie, sottolinea Innovation Team, crede di potere affrontare la crisi con serenità, mentre il 22,4% (il 30% tra le meno abbienti) prevede di dover rinunciare anche a spese per bisogni primari come la salute, la cura dei familiari e l'istruzione. Già nell'ultimo anno, del resto, il 52,2% (il 68,5% nelle fasce con reddito più basso) non ha fatto ricorso a prestazioni in ambito sanitario per ragioni economiche, mentre oltre la metà (55%) le ha posticipate a causa dell'emergenza sanitaria, sia per paura del contagio sia per non sovraccaricare gli ospedali.

VINCE LO SMART WORKING

In conclusione delle analisi di questo tipo, di solito, si cerca sempre di guardare al bicchiere mezzo pieno. In questa crisi è ancora più difficile, ma alcuni aspetti positivi non mancano: il lockdown, per esempio, ha accelerato in maniera decisiva l'adozione dello smart working, pratica che, se utilizzata in maniera saggia e opportuna, è destinata a cambiare l'organizzazione del lavoro in modo permanente. Potrà diventare la modalità principale di lavoro per il 22,9% degli intervistati; mentre il 47,5% lo utilizzerà comunque in modo parziale e sistematico. Il 57,5% di chi l'ha sperimentato lo giudica, del resto, un'esperienza positiva e il 49,7% è soddisfatto di come ha potuto condurre le attività ordinarie, mentre solo il 34,1% lo valuta altrettanto efficace nello sviluppo di nuovi progetti.

Fabrizio Aurilia

Il golden power e il settore assicurativo

Il decreto Liquidità ha inserito l'ambito finanziario tra le infrastrutture strategiche. La scelta è avvenuta per tutelare le imprese chiave in un periodo critico per la società e l'economia, ma emergono punti che richiedono una riflessione

La drammatica crisi in corso colpisce ovviamente anche il comparto assicurativo: il settore danni registra un forte decremento della sinistrosità, ma nel medio e lungo termine è largamente prevedibile che la raccolta premi si contrarrà in funzione dell'andamento negativo del ciclo economico; il settore vita si confronta con la volatilità dei mercati e il rapido deterioramento degli attivi. Nel complesso, è presumibile una sostanziale perdita di valore che potrebbe favorire acquisizioni predatorie da parte di capitali stranieri. Il riferimento è innanzitutto agli asset quotati scalabili, ma anche a quelle compagnie di taglia medio-piccola non quotate che potrebbero avere presto necessità di supporto finanziario dai propri azionisti e non riceverlo.

È in questo contesto che **Eiopa** e **Ivass** hanno raccomandato alle compagnie di non distribuire dividendi, mentre il Governo ha rivisitato con il cosiddetto decreto *Liquidità* la disciplina del golden power per estenderne l'applicazione al settore assicurativo.

Applicabilità del concetto di infrastruttura finanziaria

Più precisamente, il decreto *Liquidità* prevede che ricadano nell'ambito di applicazione del golden power le società che detengono beni e rapporti, tra l'altro, nel settore delle infrastrutture critiche come identificate dal Regolamento Ue n. 452/2019, il quale menziona, tra le altre, le infrastrutture finanziarie. Il decreto *Liquidità* precisa quindi che rientrano nel comparto finanziario anche i settori bancario e assicurativo. In sostanza, dunque, le assicurazioni vengono fatte rientrare nel perimetro delle infrastrutture finanziarie.

Il dato letterale, così esposto, presenta qualche elemento di ambiguità e incertezza, dal momento che tipicamente l'infra-

struttura finanziaria è identificata, più che con i suoi operatori, con il complesso di istituzioni, informazioni, tecnologia, reti, impianti, installazioni che consentono le operazioni nel settore finanziario. Insomma, non è ovvio che tale nozione possa estendersi fino a ricomprendere l'intero settore assicurativo.

L'ambiguità letterale sembra però superata dalla volontà espressamente dichiarata dal Governo, con tale estensione, di mettere in sicurezza, appunto, l'intero comparto assicurativo.

Il rischio di selezione per attivi strategici

Rimane da dire però che il legislatore, più che chiarire la norma comunitaria di riferimento, sembra spingersi ben oltre la stessa, estendendo appunto il concetto di infrastruttura finanziaria fino a comprendere la generalità delle assicurazioni. Tale scelta legislativa, operata similmente anche per altri settori dell'economia nazionale (vedi le banche), finisce nel complesso per suscitare qualche perplessità dal punto di vista del rispetto del principio di proporzionalità. O, comunque, se tale scelta può trovare giustificazione per motivi di interesse generale e apparire proporzionata nell'attuale contesto emergenziale, nella fase post-pandemia potrebbe essere utilmente riconsiderata in chiave restrittiva, limitando l'applicazione della disciplina del golden power selettivamente alle compagnie che detengano attivi strategici – come saranno identificati dal legislatore.

Per intanto, e fino al 31 dicembre 2020, dovranno formare oggetto di notifica al Governo tutte (1) le acquisizioni di partecipazioni di controllo in imprese assicurative da parte di investitori esteri anche appartenenti all'Ue, (2) le acquisizioni di quote pari o superiori al 10% del capitale o dei diritti di voto di imprese assicurative (e poi al superamento delle soglie del 15%, 20%, 25% e 50%) da parte di acquirenti extra-Ue e dal valore complessivo almeno pari a un milione di euro, (3) le delibere societarie di modifica della titolarità, del controllo, della disponibilità o della destinazione degli attivi strategici detenuti dalle imprese operanti in tali settori.

Riassicuratori sì, intermediari no

Due ulteriori annotazioni.

La dizione "settore assicurativo" è molto generica. Legittimo domandarsi anche se, oltre alle compagnie assicurative, intenda ricomprendere anche gli altri attori della filiera, dalla riassicurazione fino all'intermediazione. (continua a pag. 4)





© Duncan Anderson - iStock

(continua da pag. 3)

A questo riguardo, non pare dubbio che ricadano nell'ambito di applicazione del golden power i riassicuratori, che svolgono un'attività intrinsecamente assicurativa; al contrario, un'estensione anche agli intermediari parrebbe eccessiva rispetto alle finalità della norma.

Il decreto Liquidità ha esteso l'ambito di applicazione del golden power anche alle società che detengono beni e rapporti nel settore di un'altra tipologia di infrastrutture critiche: quelle relative al trattamento e all'archiviazione di dati. È ben evidente che le assicurazioni trattano e archiviano enormi volumi di dati personali e, nella misura in cui detengano anche le relative infrastrutture, potrebbero anche a questo titolo ricadere sotto la disciplina del golden power.

Il ruolo di Ivass

Merita segnalare che il decreto Liquidità contiene anche una previsione che interessa specificamente il comparto assicurativo. Dispone infatti che, fermo restando l'obbligo della notifica, in alcuni settori regolati (e, tra questi, appunto quello assicurativo) i poteri speciali del Governo si applicano nella misura in cui gli interessi che la normativa sul golden power vuole proteggere (quindi, in sostanza, sicurezza e ordine pubblico) non siano già adeguatamente tutelati dalla normativa di settore. E questo evidentemente apre il tema, non semplice, del coordinamento tra autorizzazione dell'Ivass e del Governo, sia sul piano sostanziale che su quello procedurale. In via di primo commento, si osserva che i due regimi autorizzatori presidiano interessi sufficientemente distinti da giustificare il concorso: da una parte, la sana e prudente gestione della compagnia e, dall'altra, la sicurezza e l'ordine pubblico. Pur tuttavia, le aree di (parziale) sovrapposizione non mancano: si pensi, a titolo di esempio, al rilievo che, nella valutazione di Ivass, assumono la qualità e la reputazione dell'acquirente e, nell'esame del Governo, il rischio che l'investitore intraprenda attività illegali. In ogni caso, laddove appunto si verifici una sovrapposizione, sarà Ivass a intervenire. Rimane poi il tema del coordinamento procedurale, per il quale potrebbe essere auspicabile una disciplina di maggior dettaglio rispetto al quadro normativo esistente.

Si segnala, infine, che in base alla normativa di settore il Governo aveva già la possibilità, su segnalazione di Ivass, di vietare acquisizioni poste in essere da soggetti appartenenti a Stati terzi che non assicurino condizioni di reciprocità.

Francesco Stella,

Socio corporate di Hogan Lovells in Italia

CARRIERE

Admiral, Moretti a capo di international insurance

Il gruppo britannico parla sempre di più italiano: a fine anno Milena Mondini assumerà la carica di group ceo



Costantino Moretti, nuovo head of international insurance di Admiral

In **Admiral** si parla sempre di più italiano. Due dei più importanti manager del gruppo britannico sono infatti nostri connazionali. Dopo **Milena Mondini**, che a fine anno diventerà group ceo in sostituzione di **David Stevens**, ora arriva l'annuncio che **Costantino Moretti** assumerà il ruolo di head of international insurance con la responsabilità del mercato europeo (Italia, Spagna e Francia) e degli Stati Uniti. Romano, 43 anni, Moretti nel 2008 ha seguito la nascita di **ConTe.it**, la controllata italiana del gruppo Admiral, accompagnandone l'ingresso nel mercato e diventandone dapprima, nel 2012, executive director e in seguito, nel 2016, amministratore delegato.

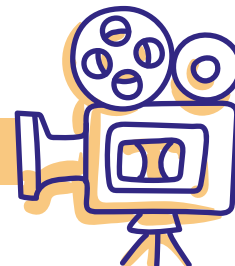
Moretti subentrerà nel ruolo che era stato affidato in precedenza proprio a Milena Mondini "In queste settimane di selezione – ha spiegato Moretti – ho avuto modo di raccontare la mia visione sul ruolo delle assicurazioni internazionali nel processo di crescita del gruppo Admiral. La priorità dei business internazionali del gruppo è di continuare a crescere e consolidare la loro posizione nei vari mercati di riferimento. La sinergia di esperienze e conoscenze sarà uno dei fattori di successo, nel rispetto delle peculiarità dei differenti Paesi e delle differenti culture".

Beniamino Musto



IN DIRETTA WEB

LE INTERVISTE



Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Connect
intervista



Claudio Demozzi, presidente di SNA



7 MAGGIO 2020

11.00 - 11.45



SI PARLERÀ DI:

- situazione del canale agenziale nelle fasi di emergenza e post emergenza Coronavirus
- il ruolo di istituzioni e compagnie
- rapporto Sna e Gruppi agenti
- consulenza, digitalizzazione, disintermediazione
- vendita a distanza, come si organizzano le agenzie per adempimenti normativi
- consensi promo commerciali e accordi dati con Gruppi
- risparmi Rc auto, cosa restituire a clienti e consumatori
- quale visione per il futuro?

In chiusura dell'evento è prevista una sessione di domande e risposte.

Partecipazione gratuita e aperta a tutti previa iscrizione online



CLICCA QUI PER ISCRIVERTI



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