

## PRIMO PIANO

### Mpmi, rivalutare le polizze

Confimpreseltalia, la confederazione sindacale datoriale delle micro, piccole e medie imprese, ha dato mandato ai propri legali di intervenire nei confronti del Mise e dell'Ivass, "per mettere in evidenza come la pandemia di Covid-19 abbia scatenato una lunga serie di criticità che hanno fortemente penalizzato il sistema delle Mpmi (micro, piccole e medie imprese, ndr) italiane", spiega una nota. Secondo l'associazione, "si tratta di nuovi scenari per il mercato assicurativo e che portano a legittime istanze da parte della platea dei destinatari dei prodotti assicurativi".

L'istanza evidenzia come attività dei comparti turistico-alberghiero e della ristorazione, gravemente penalizzati dalle chiusure decise dal Governo, sono di fatto rimaste senza alcuna entrata economica, ma continuando "a pagare polizze proibitive, a fronte di una probabilità di rischio nulla, vista la chiusura totale o parziale di queste attività, pensiamo agli alberghi, ai B&B, e ai ristoranti vuoti, vale lo stesso discorso anche per stabilimenti balneari e bar". Alla luce di tutto questo, evidenzia l'associazione, "il sistema delle assicurazione deve adeguarsi alla nuova situazione, visto l'evidente crollo del rischio". Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

## INTERMEDIARI

### Demozzi: "Basta piccoli aiuti, serve un sostegno concreto"

Alla presenza di oltre 400 partecipanti, il presidente dello Sna ribadisce in un'intervista a Maria Rosa Alaggio le sue preoccupazioni per la tenuta della categoria degli intermediari nell'emergenza coronavirus: le iniziative messe in campo dalle compagnie non bastano, servono maggiore solidarietà e interventi strutturali a favore della filiera distributiva

L'emergenza coronavirus ha messo a dura prova la tenuta di business degli intermediari assicurativi. La pandemia di Covid-19, unita alle misure straordinarie adottate per contenere il contagio del virus, ha limitato fortemente le attività di una categoria che adesso attende risposta. Perché quelle arrivate finora dalle compagnie, secondo **Claudio Demozzi**, presidente dello **Sna**, non sono assolutamente sufficienti per garantire la sopravvivenza del settore dell'intermediazione assicurativa.

Intervistato su GoToWebinar da **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect**, il presidente del sindacato di categoria ha ribadito, alla presenza di oltre 400 persone collegate per assistere al confronto, quello che va ripetendo ormai dall'inizio dell'emergenza sanitaria: le compagnie devono mettere in campo interventi strutturali per sostenere le attività di tutta la filiera distributiva delle polizze. "Le misure straordinarie adottate finora non sono sufficienti", ha affermato Demozzi. "Iniziativa come l'anticipo rappel o il posticipo delle rate di rivalsa – ha aggiunto – possono offrire un piccolo aiuto momentaneo, ma restano semplici spostamenti di cassa che possono fare ben poco nel lungo periodo: ora servono misure strutturali come il taglio delle rate di rivalsa, soldi veri che entrano nelle tasche degli intermediari per restarci e per sostenerli di fronte al prevedibile calo delle entrate".

#### NESSUNO SPIRITO DI SOLIDARIETÀ

Le compagnie, a detta di Demozzi, hanno dimostrato uno scarso spirito di solidarietà nei confronti degli intermediari colpiti dall'emergenza coronavirus. "Alcune imprese assicurative hanno persino avviato iniziative che premiano gli agenti in grado di mantenere le performance sui livelli degli anni precedenti: in pratica, offrono incentivi e flessibilità solo a chi riesce a garantire risultati in linea con quanto fatto in passato", ha spiegato.

(continua a pag. 2)



Maria Rosa Alaggio intervista il presidente di Sna, Claudio Demozzi



## INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

“Il problema – ha proseguito – è che oggi, nella situazione in cui ci troviamo, chi incassa di più non è necessariamente più bravo, ma può essere semplicemente più fortunato: ci sono colleghi che lavorano in zone fortemente colpite dalla pandemia, in aree in cui le attività sono chiuse da tempo, e altri che invece hanno la fortuna di trovarsi in territori in cui il coronavirus non si è praticamente visto”.

Secondo Demozzi, non sono questi gli interventi di cui hanno bisogno adesso gli intermediari: iniziative di questo tenore rischiano invece di dar vita quella che viene definita una sorta di “selezione naturale della categoria”, mettendo definitivamente da parte i concetti di “solidarietà e mutualità che costituiscono l’essenza del business assicurativo”.

### IN CERCA DI UN AMMORTIZZATORE SOCIALE

La mancanza di solidarietà, ha proseguito Demozzi, diventa poi immediatamente evidente di fronte ai risultati positivi che le compagnie hanno raggiunto negli ultimi anni. “Le imprese assicurative hanno recentemente approvato i bilanci, mettendo spesso nero su bianco utili nell’ordine dei miliardi di euro”, ha affermato Demozzi. “È possibile che almeno parte di questi fondi venga destinata al sostegno di una categoria fondamentale per il business assicurativo?”, si è chiesto il presidente dello Sna.

Anche perché, ha aggiunto, “le compagnie non sembrano aver subito un grande contraccolpo dall’emergenza coronavirus”. Anzi, a detta del sindacato, il mercato potrebbe addirittura assistere a un inaspettato surplus dei risultati. “Una ricerca della nostra direzione studi ha stimato che il calo della circolazione stradale, dovuto alle misure di lockdown, si sta traducendo in un minor numero di sinistri e, di conseguenza, in un risparmio di 1,5 miliardi di euro per l’intero mercato”, ha detto Demozzi. “Ci saremmo aspettati – ha proseguito – una maggiore solidarietà verso la nostra categoria, magari attraverso la costituzione di ammortizzatori sociali che attingessero da questo tesoretto per sostenere un settore, quello dell’intermediazione assicurativa, profondamente colpito dall’emergenza coronavirus”.

### SOLO OPERAZIONI DI MARKETING

Tutto questo, a detta di Demozzi, non c’è stato. E le iniziative davvero utili per la categoria restano una quota minoritaria. “Alcune compagnie hanno previsto sussidi per stabilizzare gli introiti delle provvigioni, altre hanno offerto sconti alla clientela che possono essere attivati soltanto presentandosi in agenzia e sottoscrivendo coperture aggiuntive”, ha ammesso Demozzi. “Sono queste – ha aggiunto – le misure che possono ribadire la centralità degli intermediari e sostenere davvero una categoria che si è trovata in una situazione senza precedenti, in cui il 20% degli agenti è stato costretto a chiedere la cassa integrazione per i propri dipendenti: non si era mai verificata una cosa simile in passato”.

Tutto il resto tuttavia, secondo il presidente dello Sna, resta poco più di una semplice operazione di marketing. “Negli ultimi mesi si è dato ampio risalto a una serie di iniziative rivolte ai clienti, soprattutto per quanto riguarda l’Rc auto”, ha affermato. “Capisco che magari la sfera politica abbia fatto pressioni – ha aggiunto – e che magari tutti si aspettassero un bel gesto da parte del mercato, però alla fine tutto si è risolto in una decisione che cela altre finalità”. Demozzi ha puntato l’indice in particolare sulle modalità con cui è possibile usufruire degli sconti previsti. “Alla fine – ha affermato – è emerso che gli sconti venivano concessi soltanto se il cliente accede sul sito della compagnia, inserisce i propri dati e lascia l’autorizzazione al trattamento”. Insomma, tutto quello che non chiede il sindacato. Secondo Demozzi, si tratta di “una semplice operazione di marketing, volta a raccogliere i dati della clientela e instaurare un rapporto diretto con i consumatori”. In altre parole, a disintermediare il rapporto fra agente e cliente.

### LA DISINTERMEDIAZIONE NON È UNO SPAURACCHIO

Il tema della disintermediazione è tornato spesso nelle parole di Demozzi. “La disintermediazione non è uno spauracchio sbandierato dallo Sna: è un processo reale, che si studia all’università ed è sempre più al centro dei convegni della categoria”, ha affermato. Fra le righe, emerge il timore che le compagnie possano sfruttare la situazione attuale per adottare iniziative che si inseriscano nel rapporto fra agente e cliente. “Se così fosse, almeno bisognerebbe avere la trasparenza di dire che si sogna un mondo diverso, totalmente disintermediato, in cui le compagnie hanno la possibilità di entrare direttamente in contatto con la clientela”, ha detto Demozzi.

“Ogni qual volta le compagnie predispongono strumenti per scavalcare gli agenti ed entrare direttamente in contatto con la clientela – ha proseguito – fanno disintermediazione: in Sna è una cosa che abbiamo tremendamente chiara e non faremo sconti a nessuno”. A tal proposito, Demozzi ha confermato che il sindacato ha già segnalato alle autorità competenti le iniziative che, a detta di Sna, non tutelano il rapporto professionale che sussiste fra agente e cliente.



Claudio Demozzi, presidente di Sna

## RICERCHE

# Attuari, a luglio addio al Covid-19

**Se il trend di contagi e ricoverati in terapia intensiva continuerà a scendere, dicono gli esperti del rischio analizzando i numeri dell'epidemia, il coronavirus tenderà a sparire entro l'estate**

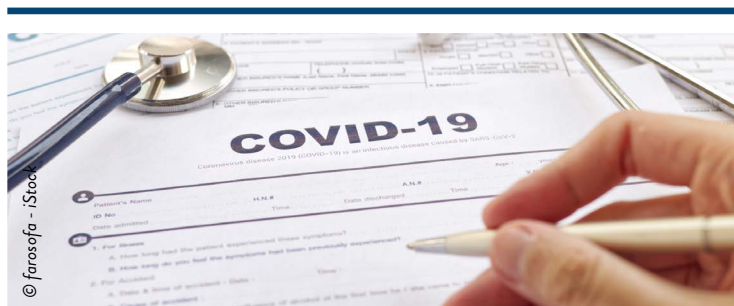
Secondo un'analisi statistico-attuariale dell'**Ordine nazionale degli attuari** sull'andamento del Covid-19, il coronavirus, nell'ipotesi di continuità degli attuali trend e di assenza di ulteriori ondate, tenderà a scomparire in Italia entro l'estate. Nell'ipotesi peggiore, scrivono gli attuari, la persistenza del virus non dovrebbe superare la metà di luglio, mentre il numero di ricoveri in terapia intensiva tenderà allo zero già dalla fine di maggio.

Tuttavia, per stabilire l'effettiva mortalità in Italia occorrerà attendere i dati **Istat** relativi a tutto il 2020 per guardare alle compensazioni: se il decesso di quanti soffrivano già di altre gravi patologie sarà attribuito al Covid-19, spiegano gli attuari, risulterà diminuito il numero di morti per altre malattie, appunto, come tumori e malattie cardiovascolari. Quest'anno, inoltre, sarà più leggero il bilancio delle vittime di incidenti stradali e infortuni a causa delle restrizioni alla mobilità e dell'inibizione allo svolgimento di molte attività. Ecco perché è difficile stabilire oggi quale sarà il saldo finale a seguito dell'epidemia.

"Pur consapevoli che non basta l'analisi dei numeri a risolvere tutti i problemi legati all'emergenza sanitaria – spiega in una nota **Giampaolo Crenca**, presidente del Consiglio nazionale degli attuari – intendiamo fornire una lettura attenta del fenomeno, seppur solo dal punto di vista dei numeri, affinché possa essere utile a chi deve prendere decisioni sia in ottica contingente che di prevenzione. Per questo siamo pronti a mettere le nostre competenze al servizio del Paese".

### Essenziali i comportamenti individuali

Detto questo, però, l'Ordine degli attuari ha identificato alcune tendenze che ritiene comunque sufficientemente consolidate, con la consapevolezza che la certezza assoluta e l'omogeneità sui dati non sono scontate a priori. I primi risultati



del lavoro degli attuari sono basati sui dati ufficiali dell'**Oms** e dell'**Istituto superiore di sanità**, e si accompagnano all'auspicio che i comportamenti dei singoli e le misure di sicurezza possano evitare un ritorno dell'epidemia a livelli preoccupanti.

Secondo i dati elaborati, l'84% dei decessi per il Covid-19 in Italia riguarda persone oltre i 70 anni, mentre il 95% sono i morti ultrasessantenni. Sono uomini il 65% delle vittime, ma dal punto di vista del numero dei casi di contagio, l'incidenza si ripartisce in misura sostanzialmente uguale tra maschi e femmine.

Come si diceva, è in costante diminuzione il numero delle persone in terapia intensiva: erano circa 4.100 un mese fa, sono circa 1.300 oggi. Il numero dei decessi è comunque ancora alto: alla fine della cosiddetta fase 1, il livello era compreso tra 350 e 450 decessi al giorno, con un trend in diminuzione; ora il trend è più chiaro e meno altalenante, ma viaggia comunque tra i 150 e 300 morti al giorno.

### L'Italia in anticipo

Infine, rimane la tendenza generale di una diminuzione di alcuni indicatori italiani rispetto agli altri Paesi, soprattutto nel confronto con l'Europa. Fino a qualche giorno fa, ricordano gli attuari, l'Italia aveva il 15% dei casi e il 25% dei decessi registrati nel mondo; dieci giorni fa i valori erano 8,5% e 17,5%; oggi siamo al 6,1% e 12%. "E' presumibile – sottolinea l'Ordine – un'ulteriore discesa nei prossimi giorni, perché in una larghissima parte degli altri Paesi l'epidemia tendenzialmente continua a crescere, essendo nella fase ascendente della curva; in Italia, invece, è cominciata una graduale discesa".

Per questo c'è più ottimismo, e gli esperti del rischio ritengono che l'Italia, a parte Cina e Corea del Sud, sia il primo Paese ad aver effettivamente iniziato la discesa. Tutti gli altri scontano ritardi negli interventi tra i sette e i 30/40 giorni.

Fabrizio Aurilia



#74  
maggio 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](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

LA RESP  
SANITARIA

ATTUALITÀ

24 DISTRIB

non c'è  
senza

Sostenere le c  
è una necessi  
per tutti

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