

PRIMO PIANO

Lemonade, partenza col botto

Inizia bene l'avventura in borsa di Lemonade. Approdata ieri al listino di Wall Street, l'insurtech statunitense ha chiuso la sua prima giornata di contrattazioni con un valore di 69,41 dollari per azione, più del doppio (+139,34%) rispetto al prezzo di ipo che era stato fissato a 29 dollari per titolo. Al termine delle contrattazioni la società, iscritta al listino di New York con la sigla LMND, aveva raggiunto un valore complessivo di 3,93 miliardi di dollari.

Le cose si erano subito messe bene per Lemonade: all'apertura le sue azioni erano schizzate in alto del 73% e raggiunto quota 50,06 dollari per titolo, proseguendo poi lungo un trend crescente che le ha consentito di chiudere col botto la sua prima giornata di contrattazioni. Lemonade ha messo sul mercato 11 milioni di azioni a un prezzo iniziale di 29 dollari, superiore al range compreso fra 23 e 26 dollari che era stato precedentemente annunciato. Come illustra un comunicato stampa diffuso mercoledì dalla società, Lemonade ha garantito ai sottoscrittori un'opzione di 30 giorni per acquistare un stock aggiuntivo di 1,65 milioni di azioni al prezzo iniziale di offerta. Sempre secondo la nota pubblicata da Lemonade, l'ipo dovrebbe concludersi il 7 luglio.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Acb, il futuro del broker è in un ruolo propositivo

Guidare il cliente verso una consapevole gestione dei propri rischi: non da semplice distributore, ma contribuendo assieme alle compagnie alla definizione della soluzione assicurativa. È questo il messaggio principale emerso nel corso dell'assemblea dell'associazione presieduta da Luigi Viganotti, che si è svolta online ieri pomeriggio

L'impatto della pandemia sta segnando profondamente il tessuto produttivo italiano. Per ciò che attiene all'ambito assicurativo, sono venute allo scoperto evidenze di cui gli operatori del settore erano già a conoscenza, cioè una elevata sottoassicurazione. In questo contesto il broker assicurativo è chiamato a portare avanti un'evoluzione della propria figura professionale, per essere in grado di guidare il cliente verso una consapevole gestione dei propri rischi. Lo ha ribadito **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, parlando nel corso dell'assemblea annuale dell'associazione, che per la prima volta si è tenuta online.

CENTRALI NEL RAPPORTO CON IL CLIENTE

Secondo Viganotti, i riflessi sulla situazione nazionale che stiamo già osservando diventeranno sempre più evidenti nel prossimo futuro. "Alcune stime dicono che nel 2020 la perdita di fatturato globale delle aziende italiane sarà tra il 12 al 18%", ha detto il presidente di Acb nel suo discorso, approfondendo poi la riflessione sui nodi riguardanti il mondo assicurativo. Nell'Rc auto, ad esempio, secondo i dati **Ivass** il calo della frequenza sinistri dovuto al lockdown porterà a un risparmio per le compagnie compreso tra i 36 e 41 euro a polizza. "Ci auguriamo – ha auspicato – che le compagnie mettano in campo strumenti di ristoro per gli assicurati". Negli altri settori invece le compagnie "dovranno rivedere le garanzie e rinnovare e ampliare l'offerta". In questo contesto, ha spiegato Viganotti, i broker "devono diventare ancora più centrali nel rapporto con il cliente e in quello con la compagnia. Devono evolversi dall'essere semplici distributori di prodotti assicurativi, diventando coloro che individuano i rischi da assicurare attraverso un ruolo propositivo nei confronti del mercato". La pandemia ha mostrato come esistano molti rischi che l'offerta assicurativa non è ancora in grado di coprire.

(continua a pag. 2)



Luigi Viganotti

**INSURANCE CONNECT
È SU YOU TUBE**

Segui il nostro canale

**Insurance
Connect**

**You
Tube**

(continua da pag. 1) "Perché aspettare che siano le compagnie a studiare una soluzione assicurativa ad hoc? In questo senso dico che dobbiamo avere un ruolo propositivo nel mercato assicurativo, affrancandoci da quello di meri distributori". È il broker che è sul campo e che parla col cliente, il quale affida a lui la propria fiducia. Questa evoluzione va costruita attorno a due elementi fondamentali, che Viganotti richiama spesso: formazione e consulenza.

I NODI DA SCIOGLIERE

L'assemblea è stata anche l'occasione per fare il punto sui numeri riguardanti il brokeraggio assicurativo nel mercato italiano. Nel 2019 il canale broker ha intermediato circa 14 miliardi di euro, secondo una stima che, rispetto a quella di Ania, tiene conto di una quota di premi (si calcola sia il 41,1%) originati dal canale broker ma presentati alle agenzie e non direttamente alle imprese. "Analizzando la raccolta premi – ha detto Viganotti – abbiamo rilevato che i broker sono presenti per il 60% nei rami danni e poco più del 30% nei prodotti vita".

A livello di iscrizioni al Rui, si registra una lieve diminuzione degli iscritti in sezione B, dovuta più che altro alla cancellazione da parte di Ivass di alcune posizioni inattive, mentre c'è stato un vero e proprio boom degli iscritti in sezione E, con un aumento di circa 7.700 unità rispetto all'anno precedente.

Tornando nello specifico ai broker, i nodi da sciogliere per la categoria riguardano soprattutto i nuovi regolamenti Ivass (cioè le modifiche ai Regolamenti 40 e 41), il contratto base Rca, l'implementazione del digitale e la home insurance. Il broker deve sapere quale mercato approcciare per rispondere alle esigenze del cliente: "dobbiamo essere sempre più organizzati e adeguarci alle nuove tecnologie, che però devono essere di supporto alla nostra vita, non devono essere sovrastanti".

SERVE UN'OFFERTA DI PRODOTTI ADEGUATA

I temi richiamati da Viganotti sono stati discussi e approfonditi nel corso di una tavola rotonda a cui hanno partecipato, oltre allo stesso presidente di Acb, anche i due vicepresidenti dell'associazione, **Luciano Lucca** e **Marisa Abbati**, assieme a **Davide Vacher**, membro della giunta esecutiva, e ai due avvocati consulenti di Acb, **Carlo Galantini**, dello studio Galantini & Partners, e **Andrea Maura**, partner dello studio Legal Ground Avvocati. La discussione si è sviluppata attorno ai temi della home insurance, dei rapporti con gli assicuratori, e della responsabilità in capo all'intermediario nell'era post-Covid.

Luciano Lucca ha detto di non temere un rischio disintermediazione portato dalla home insurance. "Ho fondato il portale 6sicuro.it, e quindi sono convinto dell'utilità di questi strumenti. Ma c'è un gap tra questa mia convinzione e la cultura degli italiani". Inoltre Lucca ha rilevato "una certa disattenzione da parte degli assicuratori nel mettere a punto le proprie sezioni home insurance, che a quanto ho potuto appurare personalmente, non sono ancora ben funzionanti". Secondo Lucca il percorso verso il digitale è inevitabile, ma serviranno anni prima che ciò abbia un impatto sui modelli distributivi del mercato. L'avvocato Galantini, ha rilevato "delle falle molto profonde" nel regolamento della home insurance, visto che "sono a tutti gli effetti modalità di gestione del contratto, modalità distributive, come ad esempio la possibilità di rinnovare il contratto, oppure la richiesta di riscatto nel vita, scelte che hanno a che vedere con la gestione del contratto, e non si allineano con le regole della distribuzione". Il broker, ha aggiunto il legale "non sarà disintermediato se riuscirà anche lui a usare questi strumenti, ma occorre che si organizzi stabilendo dei cluster di clientela". Esistono però rischi nuovi, ma anche un nuovo modo di vedere rischi vecchi. E secondo l'avvocato Andrea Maura, mancano anche le polizze sul mercato. "Ben venga il ruolo propositivo del brokeraggio assicurativo per la creazione di prodotti assicurativi ad hoc, ma serve anche un'offerta adeguata in termini di prodotti, che l'industria assicurativa dovrà proporre a dei prezzi abbordabili".

QUALITÀ DELLA PROPOSTA

Il broker dovrà fare i conti anche con una legislazione in continua evoluzione, come ha spiegato Marisa Abbati, ricordando come ad esempio in tema di appalti, "ci sia stata molta confusione a causa di decreti che si sono avvicendati andandosi a sovrapporre". Secondo Abbati uno dei temi da monitorare per il prossimo futuro è il cyber, rischio fortemente legato all'evoluzione digitale. Quest'ultimo è un ambito attorno a cui, ha spiegato Davide Vacher, c'è un grande fermento a livello normativo in Europa. "C'è molto fermento – ha ribadito – ma nessuno sa dove si sta andando a parare, anche se si sta andando di corsa". Nelle battute conclusive, affidate a Luciano Lucca, il vicepresidente dell'associazione ha sottolineato ancora una volta che la principale minaccia non è il digitale, ma "un eventuale deterioramento dei rapporti con le compagnie di assicurazioni. L'unico modo perché i rapporti si rafforzino – ha detto – è che il broker sia meno distributore e più consulente". Nel futuro dei rapporti con le compagnie il broker potrà avere più forza se saprà far accrescere la professionalità: "bisogna rispondere con una qualità della proposta e della consulenza", ha sottolineato Lucca, secondo cui in futuro ci sarà un gap crescente tra quello che le compagnie offriranno e le necessità delle aziende, "e il broker potrà acquisire un ruolo da vero e proprio risk manager dell'impresa".



MERCATO

Non cambia il rischio sanitario in Italia

L'undicesima edizione del report Medmal di Marsh sui sinistri nelle strutture ospedaliere e di ricovero registra dati in linea con quelli delle ultime rilevazioni, in particolare riguardo la tipologia di danno e le aree più esposte

Si conferma il trend dei sinistri di *medical malpractice* in Italia secondo l'annuale report offerto da **Marsh**, giunto all'undicesima edizione. L'analisi quest'anno ha considerato un campione formato da 66 strutture pubbliche (presidi di primo livello, aziende ospedaliere polispecialistiche e universitarie e ospedali specializzati), 23 case di cura specialistiche e polispecialistiche, e per la prima volta anche 61 Rsa. Altra novità del report, nell'analisi dei sinistri sono stati considerati solo quelli collegati al rischio clinico, escludendo le richieste di risarcimento per incidenti a terzi e visitatori (meno gravi e onerose): come primo effetto di questa selezione, l'importo liquidato medio risulta essere di 81.500 euro per sinistro, contro i 78mila euro registrati lo scorso anno.

Il report considera circa 13.500 sinistri denunciati tra il 2004 e il 2018 riguardanti strutture pubbliche, evidenziando una media di 35 casi all'anno per struttura, pari a un evento ogni 10 giorni. Oltre il 75% avviene in quattro aree: attività chirurgica (38,5%), errori diagnostici (20,3%), errori terapeutici (10,8%) e infezioni (6,6%). I tempi di denuncia variano secondo le tipologie di evento: i più rapidi sono relativi agli errori diagnostici, terapeutici e quelli collegati a procedure invasive, ambiti in cui si raggiunge il 76% di denunce in due anni. Riguardo agli errori chirurgici, il 36,5% viene denunciato entro il primo anno e si raggiunge il 90% in circa cinque anni; più lunghi invece i tempi di denuncia delle infezioni, con il 15,3% entro i sei mesi, il 70% dopo quattro anni e con una quota residuale dell'11% che può superare i 10 anni. In linea con le precedenti rilevazioni, quattro unità raccolgono da sole circa il 50% delle denunce: ortopedia e traumatologia (20,3%), chirurgia generale (12,9%), pronto soccorso (12,6%) e ostetricia e ginecologia (10,9%).



I sinistri più costosi

Infezioni ed eventi collegati al parto sono tra i sinistri più rilevanti in termini di costo. Pur pesando solo per il 3,5% nel totale dei sinistri, gli eventi collegati al parto rappresentano il 14,6% in termini di costo, con un valore del liquidato medio di 501mila euro, oltre sei volte superiore alla media. Gli errori da parto occupano la prima posizione anche tra i top claim (quelli con un costo uguale o superiore ai 500mila euro) con il 25,7%, seguiti dagli errori chirurgici (21,7%) e diagnostici (21,4%). Il costo delle infezioni ospedaliere è consistente non solo in termini di risarcimento (liquidato medio 101.500 euro) ma soprattutto per i costi connessi alla conseguente superiore durata dei ricoveri e alle cure necessarie. Interessate in modo particolare al rischio infezioni sono le attività chirurgiche (62% dei casi totali), con sinistri direttamente correlati agli interventi che risultano letali per un paziente su cinque.

La sanità privata mostra costi e frequenze inferiori alla pubblica (liquidato medio 72mila euro contro 81mila), ma il report attribuisce le ragioni a fattori legati alla differente modalità di riservazione, oltre che al minore ricorso al privato per la parte di ostetricia e alla diversa complessità degli interventi effettuati.

La particolarità delle Rsa si manifesta invece in una prevalenza di procedimenti penali rispetto ai valori di riferimento (17% sul totale delle pratiche contro l'8,3% nelle case di cura private e il 5,3% nel pubblico), principalmente dovuta all'elevata quota di decessi che si registrano in tali strutture, per cui va considerata l'utenza tipica: 30,4% contro 15,9% nelle altre strutture private e 13% nel pubblico.



Maria Moro

#75
giugno 2020

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

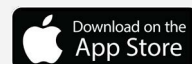
Insurance Review

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

RISCA
RIPARTI

ATTUALITÀ

22 DISTRIBUI

enza utile
aese

Coronavirus,
gli agenti
chiedono aiuti

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