

## PRIMO PIANO

### Poste, la spinta delle polizze

Poste Italiane chiude bene il primo trimestre del 2021. La società ha totalizzato ricavi per 2,9 miliardi di euro, in rialzo del 9,8% su base annua, e messo a bilancio un utile netto di 447 milioni di euro, facendo registrare un balzo del 46% rispetto allo stesso periodo del 2020. Risultati ben al di sopra delle aspettative della vigilia, spinti soprattutto dalla performance registrata nel settore delle polizze. I servizi assicurativi del gruppo, nello specifico, hanno totalizzato premi lordi complessivi per 5,7 miliardi di euro, per la metà generati da soluzioni multiramo, e prodotto ricavi in rialzo del 40% su base annua, a quota 496 milioni di euro. L'utile netto del comparto si attesta a 210 milioni di euro, in decisa crescita (+60,5%) rispetto ai 131 milioni dello scorso anno. "Il forte incremento dei ricavi da pacchi, ottenuto grazie al raddoppio dei volumi b2c, la continua crescita dei pagamenti con carta e il costante sviluppo della nostra attività assicurativa rafforzano la nostra determinazione ad attuare con successo il nuovo piano strategico", ha commentato l'amministratore delegato e direttore generale Matteo Del Fante. "I risultati – ha aggiunto – sono particolarmente positivi se si tiene conto che nel corso del trimestre diverse regioni italiane sono state sottoposte a misure parziali di lockdown".

G.C.

## RICERCHE

### Aspettative irrealistiche sulle pensioni

**Troppi italiani sperano di andare in pensione prima del previsto: ma soltanto per il 18% della popolazione, secondo un'indagine di Moneyfarm e Progetica, i desideri coincidono con la realtà dei fatti. Il 76% degli intervistati, invece, vorrebbe poter smettere di lavorare prima del tempo**

Gli italiani sanno poco di previdenza. Non sanno con certezza quando avranno la possibilità di smettere di lavorare, non sanno neppure con quanto potranno andare in pensione. In pochi si interrogano sul proprio futuro previdenziale. E quando ciò avviene, le risposte alimentano spesso aspettative del tutto eccessive rispetto a quello che riserverà la vera realtà dei fatti. Il risultato è che oggi troppi italiani corrono il rischio di vedere i propri desideri infrangersi contro il muro di quello che riserverà davvero il futuro. Già, perché la popolazione italiana non pensa troppo al proprio futuro e anzi, per usare il neologismo coniato da **Moneyfarm** e **Progetica**



nel presentare i risultati di loro una recente indagine, soffre di una sorta di presentismo. "Il futuro non è sufficientemente tenuto in considerazione nelle scelte di investimento e, in particolar modo, in quelle legate alla pensione", si legge nelle pagine della ricerca. "La mancanza di una cognizione realistica riguardo le tempistiche della pensione – prosegue il rapporto – porta le persone a fare scelte sbagliate".

"Nonostante certe evidenze siano ormai da anni sulla bocca di tutti e nonostante i numerosi interventi legislativi, da questa ricerca emerge un ottimismo (purtroppo) ingiustificato da parte dei risparmiatori italiani", ha osservato **Giovanni Daprà**, co-fondatore e amministratore delegato di Moneyfarm. "Alla luce del continuo allungamento delle aspettative di vita della popolazione, soprattutto le generazioni più giovani, che non potranno contare sul welfare pubblico, non possono prescindere dalla pianificazione di quella fase cruciale della loro vita", gli ha fatto eco **Paolo Galvani**, co-fondatore e presidente della società.

#### PREVIDENZA, QUESTA SCONOSCIUTA

L'indagine, realizzata su un campione di oltre 2.500 interviste, costituisce la seconda parte di un più ampio progetto di ricerca ed educazione finanziaria che Moneyfarm, in collaborazione con Progetica, ha lanciato lo scorso ottobre.

(continua a pag. 1)

INSURANCE CONNECT  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

Insurance  
Connect

(continua da pag. 2)

Il quadro che emerge dall'indagine è quello di una materia, quella previdenziale, che risulta ancora sconosciuta alla maggioranza della popolazione. E su cui, di fatto, gli italiani non sembrano prestare troppa attenzione. Appena sei italiani su dieci (59%), per esempio, si sono chiesti quando vorrebbero smettere di lavorare. Numeri ancora più bassi se si considera la fascia dei cinquantenni, ossia quella che in teoria dovrebbe essere più vicina alla soglia della pensione: fra di loro, soltanto il 30% si è domandato quando avrà la possibilità di uscire definitivamente dal mercato del lavoro. Va un po' meglio (ma nemmeno più di tanto) quando si parla dell'entità dell'assegno previdenziale. Il 62% degli intervistati si è fatto un'idea almeno indicativa di quanto avrebbe bisogno economicamente una volta in pensione: lo ha fatto il 61% dei ventenni e dei trentenni e il 69% di chi ha un'età compresa fra 40 e 60 anni. Resta però il fatto che il 31% della popolazione (e il 29% dei cinquantenni) non si è mai chiesto con quanto potrà andare in pensione.

### TUTTI IN PENSIONE IN ANTICIPO

Chi ha pensato al proprio futuro previdenziale, come già accennato, lo ha fatto con una forte dose di ottimismo. Il 29% della popolazione vorrebbe andare in pensione a 60 anni, il 18% a 65 anni e percentuali via via più basse si registrano all'avanzare dell'età. Maggior ottimismo si respira soprattutto fra i giovani: i ventenni sperano in un'età pensionabile fissata a 55 anni, i trentenni si spingono poco sotto la soglia dei 60 anni. In generale, però, prevale una grande confusione. Solo la metà del campione dichiara di sapere quanto potrà andare in pensione e quasi un terzo degli intervistati (31%) ha indicato l'età di 67 anni, aggrappandosi così al requisito minimo previsto dalla legge per accedere attualmente alla pensione pubblica di vecchiaia. Numeri che fotografano una popolazione che, di fatto, conosce poco i criteri previdenziali.

Tra desiderio e realtà c'è però un mondo intero. E così emerge dall'indagine che solo per il 18% degli intervistati aspettative e realtà coincidono. La stragrande maggioranza della popolazione (76%) vorrebbe invece avere la possibilità di smettere di lavorare prima dell'età pensionabile. E solo il 6% degli italiani si dice pronto a lavorare anche dopo la soglia di pensionamento. Quasi un terzo del campione (32%) è destinato a dover lavorare fino a cinque anni in più rispetto alle proprie attese, il 26% tra sei e dieci anni, il 17% addirittura dieci anni in più.

### LA QUESTIONE DELL'ASSEGNO

Maggior interesse, come visto, riscuote il grande tema dell'assegno previdenziale. Chi ha già pensato alla propria pensione parte da un assegno di 1.000 euro netti al mese e arriva al picco del 25% degli intervistati che sogna una pensione da 2.000 euro. Il peso dell'assegno previdenziale aumenta al crescere del reddito disponibile: chi guadagna fino a 1.000 euro netti al mese desidererebbe una pensione da 1.746 euro, contro i 3.621 euro di chi percepisce oltre 3.000 euro. Anche in questo caso, tuttavia, le aspettative si scontrano con la realtà dei fatti. La maggioranza relativa del campione (12%) prevede di incassare un assegno previdenziale da 1.200 euro netti al mese, più o meno a metà strada fra un minimo di 800 euro e un massimo di 3.000 euro.

Il risultato è che solo per il 7% del campione le aspettative coincidono con le previsioni. Il 3%, particolarmente ottimista, pensa che avrà una pensione più alta di quello che si aspettava e tutto il resto (ben il 90%) crede che avrà un assegno previdenziale più leggero rispetto a quello che avrebbe sperato. L'incertezza regna comunque sovrana anche in questo caso: più della metà del campione d'indagine (54%) non sa infatti quanto andrà percepire di pensione una volta uscito definitivamente dal mercato del lavoro.



Giacomo Corvi

DALLE AZIENDE

## Il DNA digitale e sostenibile di Sogesa

**Nata con la vocazione alle tecnologie, la società ha approcciato progetti green per la riduzione dell'impatto ambientale. E, tra le novità, apre all'utilizzo dei propri strumenti da parte degli intermediari**

La #Roadto25 di **Sogesa** si colora di verde, con un rinnovato impegno verso i temi della sostenibilità aziendale. L'11 aprile scorso la società per la gestione in *outsourcing* dei sinistri è entrata nel suo venticinquesimo anno di età, inaugurando un percorso che nei prossimi mesi sarà caratterizzato da novità, iniziative ed eventi. Per iniziare, Sogesa si è impegnata in azioni di sostenibilità ambientale, aderendo a un progetto che prevede la piantumazione di una quantità di alberi a compensazione delle emissioni di CO2 prodotte dall'attività aziendale; iniziativa che ha un impatto benefico anche sulla popolazione perché affidata a contadini locali in Paesi in via di sviluppo.

"Essere digitali ed essere green sono due aspetti connessi tra loro. Tra i benefici della digitalizzazione c'è la riduzione a tutti i livelli delle emissioni inquinanti e la razionalizzazione dei processi interni ed esterni. La video perizia, ad esempio, evita gli spostamenti del perito e delle persone interessate, accorciando nel contempo i tempi di lavoro, così come la gestione paperless dell'attività riduce l'impatto ambientale", spiega **Francesco Privitera**, ceo di Sogesa.

### Il valore fondamentale del tocco umano

Il tema è centrale per Sogesa, orientata all'utilizzo di soluzioni tecnologiche che agevolino l'operatività e facilitino il contatto con il cliente: "Da sempre la nostra vision è stata di rendere smart la gestione di un sinistro. La tecnologia è nel nostro dna, tanto che lo scorso anno siamo stati pronti ad affrontare le limitazioni determinate dalla pandemia perché abbiamo potuto contare su una struttura già pensata su base digitale. Abbiamo, però, in parallelo la consapevolezza di quanto il cosiddetto *tocco umano* sia fondamentale". Pur essendo in grado di gestire completamente un sinistro utilizzando solo le molte soluzioni tecnologiche che met-



te a disposizione, per Sogesa le persone rimangono il vero valore aggiunto e la relazione con il cliente viene costruita secondo le sue esigenze. Come afferma Privitera, "la customer experience è per noi un aspetto fondamentale, questo vale sia per il cliente che preferisce il rapporto diretto, sia per quel 20% di contatti di video perizia che avviene totalmente in digitale: sono questi i casi in cui il cliente stesso preferisce la rapidità offerta dalle tecnologie e la relazione avviene tutta tramite le diverse soluzioni disponibili".

Questa attenzione è messa oggi a disposizione anche degli intermediari, ai quali Sogesa offre il proprio supporto tecnologico di customer experience relativamente, ad esempio, all'adempimento al regolamento **Ivass 45/20**.

Links utili:

<https://www.sogesa.net>

<https://www.treedom.net/it/organization/sogesa>



INSURANCE REVIEW  
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



## MERCATO

### Più consulenza, meno liquidità

**Un'indagine di Excellence Consulting evidenzia che gli istituti più orientati al collocamento di strumenti di risparmio gestito sono riusciti a rallentare la crescita del denaro cash nei conti correnti**

Negli ultimi dieci anni, dal 2010 al 2020, la liquidità parcheggiata nei conti correnti degli italiani è aumentata a un ritmo medio del 3% annuo, raggiungendo recentemente quota 1.750 miliardi di euro. La dinamica, spinta negli ultimi anni dai fallimenti bancari del 2015 e dalla crisi finanziaria generata dal coronavirus, ha riguardato l'intero mercato. Eppure, secondo una recente indagine di **Excellence Consulting**, c'è chi si è rivelato più bravo a contenere la marea della liquidità. Sono le cosiddette banche reti, società orientate al collocamento del risparmio gestito che sono dunque riuscite, grazie a un'efficace attività di consulenza, a convogliare le risorse dei clienti in fondi comuni o polizze assicurative: per questa categoria, secondo i risultati dell'indagine, la quota di liquidità sulla ricchezza finanziaria complessiva dei loro clienti non è andata oltre il 16%, contro il 38% fatto registrare dal resto del sistema bancario.

"La nostra ricerca dimostra che la liquidità non messa a reddito che giace sui conti correnti degli italiani, oltre che alla paura e all'incertezza nel futuro conseguenti all'emergenza del Covid-19, è legata anche alla maggiore o minore capacità di fare consulenza da parte della banca", ha commentato **Maurizio Primanni**, ceo di Excellence Consulting. "In particolare – ha aggiunto – è da segnalare come il problema dell'eccesso di liquidità sui conti dei clienti riguardi maggiormente le banche commerciali rispetto alle reti, che beneficiano, oltre al fatto di avere una clientela in media più ricca, anche di una maggiore focalizzazione del loro modello di business verso la consulenza sugli investimenti dei clienti".

L'eccesso di liquidità sta generando grandi difficoltà alle banche: in tempi di tassi di interesse negativi, il semplice deposito rischia di diventare una spesa per gli istituti di credito. E così nelle ultime settimane numerose società hanno annunciato costi aggiuntivi per i clienti. **Fineco**, tanto per citare un caso che ha fatto tanto rumore, ha reso noto di voler chiudere i depositi sopra i 100mila euro e **Unicredit** ha annunciato canoni mensili più salati per i conti correnti. Il trend non riguarda soltanto l'Italia: recentemente, per esempio, la danese **Danske Bank** ha annunciato che abbasserà a 100mila corone, pari a quasi 13.500 euro, la soglia per l'applicazione di tassi di interesse negativi ai depositi.

G.C.

## RICERCHE

### L'importanza di salvaguardare il capitale umano

**Un nuovo report realizzato congiuntamente da Lloyd's e Kpmg sottolinea il valore strategico per le aziende di preservare capacità e competenze dei propri impiegati**

I **Lloyd's** hanno pubblicato un nuovo report realizzato in collaborazione con **Kpmg** che esamina come le capacità e le competenze collettive dei dipendenti siano un fattore chiave del valore organizzativo e un potenziale punto debole per le aziende che, in seguito alla pandemia, non investono nella propria forza lavoro.

Lo studio, dal titolo *Salvaguardare il capitale umano: come proteggerne e migliorarne il valore*, identifica alcune modalità attraverso cui il settore assicurativo potrebbe aiutare le organizzazioni a gestire e mitigare le implicazioni variabili, e di vasta portata, di eventi che colpiscono direttamente il capitale umano, come ad esempio una pandemia. Sebbene già esistano soluzioni assicurative disponibili sul mercato, lo studio evidenzia la necessità di un ulteriore sforzo continuo per lo sviluppo di un prodotto ad hoc in quest'area.

Il report si concentra su come gli assicuratori possano supportare le organizzazioni a seguito di un evento avverso, non solo affrontando il danno provocato, ma anche svolgendo un ruolo preventivo.

Lo studio di Lloyd's e Kpmg identifica quattro azioni chiave a cui occorre pensare per migliorare la propria preparazione e salvaguardare il capitale umano: garantire che la leadership difenda una cultura che dia veramente potere ai dipendenti in condizioni di lavoro a distanza; usare i dati per assumere e gestire i dipendenti; dare priorità alle esigenze dei dipendenti, ma anche ridurre la dipendenza da un solo individuo; avere una visione di lungo periodo e prepararsi ad adattare continuamente la propria organizzazione al cambiamento.

**Beniamino Musto**

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

## INSURANCE CONNECT TV

### La pandemia e la rivincita di vecchi valori



La pandemia sta davvero producendo in tutti noi un cambiamento duraturo che ci restituisce diversi rispetto a ciò che eravamo nel 2019? Dal lavoro alla famiglia, fino alle relazioni sociali, **Livio Gigliuto**, vice presidente e responsabile marketing dell'istituto Piepoli, analizza la riscoperta di mondi che sembravano ormai superati.

**GUARDA IL VIDEO INTERVENTO  
SU [WWW.INSURANCECONNECT.TV](http://WWW.INSURANCECONNECT.TV)**



## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2021

9-10 GIUGNO 2021 | 9:30 - 17:00

IN DIRETTA SU  
[WWW.INSURANCECONNECT.TV](http://WWW.INSURANCECONNECT.TV)

**50**  
RELATORI



**2**  
OPENING  
SESSION



**6**  
SESSIONI  
TEMATICHE

### A CHI SI RIVOLGE *Compagnie di assicurazione – Banche – Intermediari – Collaboratori – Periti – Associazioni di categoria*



- Responsabili comunicazione
- Responsabili marketing
- Responsabili commerciale
- Responsabili area innovazione/telematica



- Responsabili IT
- Head of digital
- Responsabili organizzazione
- Responsabili operations
- Responsabili customer analytics



- Responsabili rami vita e danni
- Direttore tecnico auto
- Underwriting
- Responsabile attuario
- Responsabili fiduciari e processi organizzativi

**ISCRIVITI CLICCANDO QUI**

**SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO**

*Main sponsor opening session*



GFT

*Main sponsor sessioni tematiche*



prima.it

REGA