

PRIMO PIANO

Cat-Nat, crescono le polizze

Cresce il mercato delle polizze contro le catastrofi naturali in Italia. Nel 2022, secondo l'ultimo aggiornamento annuale dell'Ivass, i premi lordi contabilizzati per questo genere di copertura assicurativa sono stati pari al 6,6% della raccolta danni complessiva: nel 2021 il dato era fermo al 6%. La stragrande maggioranza dei premi raccolti per rischi catastrofali, pari in termini assoluti a 2,12 miliardi di euro (86%), riguarda gli eventi climatici, dato che registra una crescita del 6% su base annua. Preoccupa soprattutto il rischio grandine (65%), seguito da tempeste (22%) e inondazioni (12%). La raccolta relativa ai rischi da terremoto si è attestata invece a 336 milioni di euro nel 2022, in deciso rialzo (+22%) rispetto ai 276 milioni di euro dell'anno precedente.

Il mercato resta comunque sotto pressione. L'Ivass, a tal proposito, evidenzia che gli oneri per sinistri hanno registrato un aumento del 10% su base annua, con una forte incidenza degli indennizzi per danni da grandine.

"Gli oneri per i sinistri e le spese di gestione sono superiori al 120% della relativa raccolta premi (131% del 2021)", si legge nel rapporto. "Le grandi imprese che detengono la principale quota di coperture dei rischi catastrofali – prosegue la ricerca – prevedono l'incremento delle tariffe e delle quote di danno che resteranno a carico degli assicurati".

Giacomo Corvi

MERCATO

Il gender gap anche nelle pensioni

Un recente approfondimento di Itinerari Previdenziali evidenzia come il divario di genere nel mercato del lavoro abbia ripercussioni anche in ambito pensionistico: disoccupazione, salari più bassi e carriere discontinue non favoriscono la creazione di un adeguato flusso contributivo, cosa che si traduce in assegni previdenziali più leggeri per le donne

Il divario lavorativo di genere in Italia si sta ormai traducendo in quello che un recente approfondimento del centro studi e ricerche **Itinerari Previdenziali** arriva a definire "un pension gender gap". Lo studio, firmato da **Elena Tavanti** e **Melania Turconi**, evidenzia come il divario salariale, il basso livello di occupazione femminile e l'elevata incidenza di percorsi professionali discontinui stiano avendo effetti pesanti sugli assegni previdenziali delle donne italiane. Nel dettaglio, il reddito pensionistico della popolazione femminile, calcolato come la somma di prestazioni previdenziali, assistenziali e indennitarie, risulta mediamente inferiore del 27% a quello dalla controparte maschile: poco meno di 17mila euro all'anno, contro gli oltre 23mila euro degli uomini.

Cause e dinamiche di questa situazione sono ormai note da tempo. Il gap salariale fra uomini e donne in Italia, seppur inferiore a una media europea che veleggia poco sotto la soglia del 13%, si attesta a un comunque elevato 5%. Il tasso di occupazione femminile è fermo al 55%, ancora lontano dall'obiettivo del 60% che, nei piani della strategia di Lisbona dell'Unione Europea, avrebbe dovuto essere raggiunto nel lontano 2010. E infine le donne risultano particolarmente soggette a carriere discontinue e contratti atipici, a cominciare dal fenomeno del cosiddetto part-time involontario. Tutto ciò si traduce in un flusso contributivo che, quando va bene, risulta generalmente modesto. E un flusso contributivo modesto, in un assetto pensionistico come quello italiano, si traduce a sua volta in assegni previdenziali più leggeri.

TANTE PENSIONI, TANTE PENSIONATE, POCCHI SOLDI

E pensare che le donne percepiscono mediamente più prestazioni pensionistiche rispetto agli uomini: 1,5 assegni a testa, contro l'1,32 riservato alla popolazione maschile. Le donne, in particolare, prevalgono nettamente nel caso dei trattamenti ai superstiti e delle prestazioni prodotte da contribuzione volontaria, così come nell'ambito delle integrazioni al minimo, delle maggiorazioni sociali, degli importi aggiuntivi, delle quattordicesime mensilità e di altre misure di matrice assistenziale a carico della fiscalità generale. Le donne pensionate risultano inoltre più numerose rispetto agli uomini, esito inevitabile di una dinamica demografica che, com'è noto, vede la popolazione femminile più longeva di quella maschile: le donne, secondo i dati dell'**Istat**, hanno un'aspettativa di vita alla nascita di 84,8 anni, ossia almeno quattro anni in più rispetto agli uomini. Il risultato è che oggi più della metà dei pensionati in Italia (51,7%) sono donne.

Eppure, come già accennato, le risorse pensionistiche destinate alle donne restano scarse, senza dubbio minoritarie rispetto a quelle riservate agli uomini: la popolazione maschile in pensione, nel dettaglio, percepisce il 56% dei fondi complessivi.

(continua a pagina 3)



© cottonbro studio - Pexels

ASSIMEDICI[®]
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

**POLIZZA ADEGUATA
DECRETI ATTUATIVI**

ASSIMEDICI adegua tutti i prodotti e lancia nuove soluzioni assicurative

La Legge 24/2017 ha trovato il proprio definitivo compimento con l'entrata in vigore del Decreto Attuativo 232 che ha determinato i requisiti minimi delle coperture assicurative per Sanitari e Strutture Sanitarie.

ASSIMEDICI ha già adeguato i prodotti in essere con **AmTrust**, **BHItalia**, **Lloyd's** e lancia 5 nuove convenzioni **REVO Insurance Spa**, finalizzate allo sviluppo della Responsabilità Sanitaria.

"Siamo fieri di poter continuare ad innovare in un mercato così specialistico e di rimanere un punto di riferimento per gli intermediari che già hanno una partnership con noi ma anche per coloro che decideranno di aprire una nuova collaborazione ed affidarsi a noi per sviluppare il loro business in questo settore" ha dichiarato **Attilio Stefano** Presidente di **ASSIMEDICI**.

Nello specifico le nuove soluzioni **REVO Insurance Spa** sono dedicate a:

Poliambulatori - Studi Odontoiatrici

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna rivalsa medici liberi professionisti e dipendenti

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Fatturato € 300.000,00

Premio annuo € 1.500,00

Fatturato € 500.000,00

Premio annuo € 2.250,00

Odontoiatri inclusa Medicina Estetica

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna franchigia - Responsabilità solidale compresa

senza attività di implantologia

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 600,00

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 800,00

con attività di implantologia

Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno

Premio € 1.100,00

Medici di Medicina Generale

Medici non specialisti - Medici in quiescenza

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 400,00

Giovani Medici e/o Specializzandi

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno

Premio € 300,00

**Affrontare la Responsabilità Sanitaria da specialista è il modo migliore
per affermare le nostre professionalità Ti aspettiamo!**

Per maggiori informazioni visita www.assimedici.it/revo

Contattaci per maggiori informazioni o avviare un nuovo rapporto di collaborazione, supportato da un'efficace assistenza operativa e da un piano provvigionale di sicuro interesse con una piattaforma dedicata.

Per gli intermediari che hanno già una collaborazione diretta con **REVO Insurance Spa** è stato riservato, su queste nuove soluzioni, un trattamento esclusivo.

ASSIMEDICI Srl



20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05

00186 Roma - Piazza Farnese 105 - Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357

www.assimedici.it E-mail info@assimedici.it PEC info@assimedici.eu

(continua da pagina 1)

PREVIDENZA COMPLEMENTARE, UN MERCATO MASCHILE

La dinamica non cambia se si getta uno sguardo al mercato della previdenza complementare. Nel 2023, stando ai dati della Covip, la partecipazione femminile all'industria della pensione di scorta si attestava al 38,3% del totale degli iscritti, dato praticamente fermo dal 2018.

Anche in questo caso, pesano le distorsioni di un mercato del lavoro in Italia che non sembra favorire il coinvolgimento della popolazione femminile nel tessuto produttivo. Lo si capisce bene osservando la dinamica del divario pensionistico di genere nel settore della previdenza complementare da un punto di vista anagrafico. Il gap resta piuttosto marcato per tutte le fasce di età, con la sola e significativa eccezione degli iscritti con un'età inferiore a vent'anni: in questo caso le differenze fra uomini e donne si annullano. Il messaggio che ne emerge è piuttosto chiaro: finché non si ha l'età per lavorare e la contribuzione spetta di fatto ad altri, generalmente genitori, nonni o altri parenti, non c'è alcuna differenza significativa fra uomini e donne. È quando si raggiunge l'età per entrare nel mercato del lavoro che le cose si complicano e cambiano. Chi riesce a trovare un'occupazione e un reddito stabile può decidere di continuare a versare i contributi per la propria pensione di scorta, gli altri no. E vista la dinamica del lavoro femminile in Italia, non stupisce che siano poche le donne ad aver sottoscritto una qualche forma di previdenza complementare.

UN DIVARIO CHE CRESCE CON L'ETÀ

Stesso risultato anche se si restringe il campo di osservazione al tasso di partecipazione all'industria della previdenza complementare alla sola forza lavoro. Recuperando nuovamente i dati della Covip, l'analisi del centro studi e ricerche evidenzia che soltanto il 32,8% delle donne lavoratrici aderisce a una qualche forma di previdenza complementare, contro il 40% degli uomini.

Le differenze di genere risultano ben evidenti anche analizzando l'andamento del flusso contributivo. Il gap fra uomini e donne sussiste in ogni fascia anagrafica, e sembra anzi pure aumentare al crescere dell'età: si inizia con un contributo medio che risulta mediamente inferiore del 5% nella fascia di età compresa fra 25 e 34 anni, per arrivare quindi a un divario del 27% sopra i cinquant'anni. Significativo in questo caso che le differenze si annullino praticamente nell'ambito dei fondi pensione negoziali. Forse che qui le cose funzionino meglio? No, più semplicemente, come



sottolinea la Covip, pesa la concentrazione di adesioni contrattuali nel settore edile, che conta un numero rilevante di lavoratori uomini e versamenti contributivi di importo modesto.

LA NECESSITÀ DI MISURE PRATICHE

Le evidenze dello studio di Itinerari Previdenziali fanno ben capire come di fatto sia necessario colmare il gender gap in ambito lavorativo per sanare anche il divario che divide uomini e donne nel settore delle pensioni. Le principali strategie nazionali e sovranazionali sono contenute nell'agenda 2030, nella strategia Ue 2020-25 e nella direttiva europea sulla parità retributiva.

L'Unione Europea, nel dettaglio, sta puntando soprattutto sull'istruzione e sul coinvolgimento della popolazione femminile nei percorsi formativi in discipline Stem. In Italia ci si è invece concentrati principalmente su iniziative di tipo monetario, come esoneri e sgravi contributivi per assunzioni dedicate oppure l'innalzamento della soglia di defiscalizzazione a 3000 euro per i soli dipendenti con figli a carico. Quello che manca, stando alle conclusioni dell'approfondimento, sono però soluzioni di taglio più pratico che possano favorire fin da subito la conciliazione fra vita e lavoro delle lavoratrici: potenziare lo smart working e l'orario flessibile, incrementare l'offerta di servizi per l'infanzia e, più in generale, tutto quello che serve per evitare che genitorialità e carriera lavorativa siano in competizione fra loro. Anche perché poi, come visto, tutto ciò si fa sentire pure negli anni della pensione.

G.C.



è su **Twitter**

Seguici cliccando qui



LIBRI

La (neuro)scienza della vendita

Nella sua nuova opera, Gian Franco Franzosini affronta il tema del consenso e dei processi decisionali, spiegando come nascono le preferenze delle persone e come le emozioni giochino un ruolo decisivo anche nelle scelte più razionali e strutturate

Persuasori e decisori – Come le neuroscienze aiutano le vendite è il nuovo libro di **Gian Franco Franzosini**, docente, ricercatore e manager nel settore bancario e assicurativo. Franzosini, attualmente consulente e formatore per le reti di istituti di credito e compagnie di assicurazione, ha sviluppato la sua esperienza in **Axa** ed è stato anche membro della commissione tecnica dell'**Ania** per la tariffazione del fenomeno terremoto. Negli anni ha scritto diversi saggi e manuali sul marketing e il management sempre attraverso la lente della ricerca scientifica.

Anche in quest'ultima opera, appena uscita per *Epigraphia* (242 pp., 24 euro), Franzosini affronta il tema del consenso e dei processi decisionali che portano all'acquisto di un bene o di un servizio: l'autore espone, anche attraverso esempi pratici, in che modo le neuroscienze sono in grado di spiegare le preferenze delle persone, e come le emozioni giochino un ruolo decisivo anche per le scelte che paiono più razionali e strutturate.

Ma attenzione: non stiamo parlando di manipolazione. Ottenere il consenso è una "dinamica sociale" che non si basa sull'inganno o sulla menzogna, quanto più sulla capacità di elaborare informazioni stimolando una scelta.

Decisioni, bias, trappole cognitive, linguaggio, rapporto del soggetto con il mondo, funzionamento del cervello: tutte questioni spiegate e approfondite, corredate da schemi, esempi, consigli pratici. In otto capitoli, da *Le neuroscienze* a *Le fasi della vendita*, si passa dalla teoria alla pratica, con esercizi di vendita assicurativa, frasi da dire o da non dire, posture da assumere di fronte al cliente, tecniche di comunicazione, insomma un campionario completo e ragionato di come sfruttare al meglio lo strumento migliore che abbiamo: il cervello.

Precedono i capitoli del libro, due prefazioni a firma di **Claudio Demozzi**, presidente di **Sna**, e di **Massimo Michaud**, presidente di **Cineas**. "Il buon consulente del terzo millennio – scrive Demozzi – non può ignorare quale sia la dinamica cerebrale del soggetto che si trova di fronte, nell'effettuare la scelta d'acquisto, anche in situazioni di incertezza". In un contesto, come quello attuale, in cui all'assicurazione si chiede di essere sempre più presente nella vita delle persone, "questo volume – conclude Michaud nella sua prefazione – ci invita a concentrare l'attività per contribuire al benessere della comunità".

Fabrizio Aurilia



**INSURANCE
CONNECT
AWARDS 2024**

Milano
27 novembre 2024
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://bit.ly/ICAwards24>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

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