



PRIMO PIANO

Un nuovo silenzio assenso

Per rilanciare la previdenza complementare, il governo dovrebbe pensare a un “secondo round di silenzio assenso”, dove, in caso di mancata risposta, si possa iscrivere il lavoratore a un fondo: ovvero poter fare il contrario di quanto avvenuto la prima volta, con il Tfr in azienda. Questa è una delle proposte del presidente di Mefop – Sviluppo mercato dei fondi pensioni, Mauro Maré, sentito alla commissione di controllo sull’attività degli Enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza sociale, nell’ambito dell’indagine conoscitiva sulla funzionalità del sistema previdenziale pubblico e privato.

In un sistema definito ormai “solido e condiviso”, serve però “un’azione di manutenzione” a partire dal tema delle adesioni. “Un approccio obbligatorio – continua Maré – non appare, al momento percorribile né auspicabile, per le implicazioni conseguenti, soprattutto in termini di garanzie”. Ecco perché è necessario giocare la carta dell’automatic enrollment, come fatto in precedenza da Stati Uniti e Regno Unito. Perché, comunque, la volontarietà dell’adesione “presenta limiti indiscutibili” che, data l’esiguità di iscritti alla previdenza complementare (27%), non sono stati certo superati.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

L’innovazione Vita nei primi mesi del 2014

L’andamento del mercato in questi primi mesi dell’anno mostra un aumento di queste polizze in modo particolare dei rami I e V. Forte rinnovamento ed elevata attenzione ai prodotti protetti, anche se sembra ripartire la voglia di rischiare

I dati sulla nuova produzione disponibili a tutto il mese di aprile evidenziano una accelerazione del trend di forte espansione, centrato sui prodotti tradizionali, che sta caratterizzando il mercato vita.

Secondo le statistiche di Ania, i volumi afferenti al nuovo business crescono in misura pari al 38% rispetto al quadrimestre corrispondente (50% se considerati al netto dell’operatività delle compagnie cross border) con una dinamica del comparto tradizionale (prodotti di ramo I e di ramo V) che supera il 65%.

In corso d’anno la spinta propulsiva che si osserva a oggi potrebbe diminuire la propria intensità, ma consolidando una crescita comunque molto rilevante. La nuova produzione unit, dopo il buon andamento dello scorso anno, sta un po’ flettendo, soprattutto nella componente estero vestita, ma dovrebbe gradualmente recuperare tra la fine dell’anno e il prossimo biennio.

Da un lato il contesto di tassi di interesse prolungatamente bassi, la cauta propensione al rischio e l’inasprimento della tassazione sulle rendite finanziarie dovrebbe favorire ancora un sostenuto sviluppo dei prodotti tradizionali. Dall’altro, tuttavia, il positivo andamento dei mercati stimola un graduale ritorno dell’appetito al rischio da parte dei risparmiatori e la ricerca di nuove opportunità di rendimento cui le compagnie stanno rispondendo tramite l’offerta di prodotti con componenti unit finalizzati a perseguire una gestione flessibile, e scommesse a rischio controllato con maggiori prospettive di redditività nel medio termine e minor assorbimento di capitale in ottica Solvency II.

COSÌ CAMBIANO I PRODOTTI

Coerentemente con gli andamenti di mercato sopra evidenziati, in questa prima parte dell’anno le compagnie sono state particolarmente attive nell’innovazione della gamma prodotti vita: è stato immesso sul mercato un numero di nuovi prodotti di gran lunga superiore rispetto a quanto riscontrato negli ultimi anni.

Lo rileva il servizio on line MIVPlus di Prometeia, che consente agli abbonati il monitoraggio tempestivo e l’approfondimento della caratterizzazione dei nuovi prodotti vita lanciati dalle compagnie che operano in Italia (con una rappresentatività del 95% in termini di volumi di raccolta).

Oltre il 65% dei nuovi prodotti 2014 è di tipo tradizionale e in particolare modo rivalutabile; in controtendenza rispetto allo scorso anno, i prodotti con componente di rischio hanno un peso inferiore sul complesso delle nuove emissioni; una focalizzazione crescente si riscontra inoltre sulle soluzioni pensate per la previdenza complementare e per la protezione.

(continua a pag.2)

Nuovi prodotti per tipologia		
Tipologia	GEN-MAG 2014	GEN-MAG 2013
Tradizionali (rivalutabili e capitalizzazioni)	66%	53%
Linked (unit, index e multiramo)	19%	39%
Previdenziali e di protezione (PIP, FPA, LTC e TCM)	15%	8%



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1)

GARANZIE, RIVALUTAZIONI E RISCHI VARIABILI

Il lavoro svolto dalle compagnie con riferimento ai prodotti rivalutabili, e che ci si attende possa proseguire nei prossimi mesi, ha riguardato nella sostanza la revisione di quelli in commercio nel 2013, senza apportare però particolari elementi di novità ma modificando misure e regole di rivalutazione del capitale investito. L'offerta è ancora molto orientata sul riconoscimento e consolidamento annuale della garanzia finanziaria, sia che si tratti di sola conservazione totale dell'investimento (0,0%) sia che si tratti di una misura minima di rivalutazione (>0,0%); resta invece residuale, e pari circa al 20%, la quota di prodotti che riconoscono esclusivamente a scadenza o, al verificarsi dell'evento morte/richiesta di riscatto, una garanzia finanziaria. Se nel 2013 le compagnie offrivano per lo più un tasso minimo garantito stabile per tutta la durata del contratto, nel 2014 cresce la quota di prodotti che prevede una garanzia variabile nel tempo o la possibilità per le compagnie stesse di rivedere il tasso minimo garantito in funzione del proprio andamento e di quello dei mercati (40% sul totale delle nuove emissioni). Rispondendo alla medesima esigenza di tutela lato compagnia, si evidenzia una progressiva riduzione dei tassi minimi garantiti che quest'anno non superano il 2,0%, attestandosi per lo più intorno allo 0,0%.

Sul fronte *linked*, resta sostanzialmente inesistente l'apporto innovativo delle polizze *index*, mentre prosegue lo sviluppo di nuove soluzioni unit. Le forme classiche, che non prevedono alcuna garanzia, sono via via arricchite di servizi aggiuntivi connessi alla gestione dei rischi di investimento, che hanno lo scopo preciso di rispondere alle esigenze di sicurezza degli investitori e di rendere maggiormente appetibile tale forma di assicurazione anche ai meno esperti. Con l'obiettivo di limitare i rischi connessi alla volatilità del mercato si sono moltiplicate le soluzioni unit che prevedono in opzione:

(continua a pag.3)



La **DCA Consulting S.r.l.** nasce nel 2001 per offrire al mercato corporate, nelle specifiche aree del **claims management**, soluzioni operative e organizzative orientate alla qualità assoluta, con un **forte focus sul cliente** e sui **target condivisi**.

I **Services DCA** con **High Skilling** a maggior impatto sull'intero territorio Italiano sono:

- **Pre/Litigation Area**
- **Antifraud Area**
- **Legal Network Premium Area**
- **IT Mobile Area**

La **ventennale esperienza** della **divisione legale** nel settore assicurativo in materia di:

- **Compliance regolatoria**
- **Claims Litigation**
- **Legal Management**
- **Legal Coach Management**

identifica la **Legal Area DCA** come il miglior servizio legale fruibile in termini di **Best Price/Quality**.



La gestione e l'audit dei processi Legali - Medico Legali - Antifrode - Tecnico Estimativi della **DCA Consulting** sono Certificati ISO9011:2008



Con la **divisione tecnica** che estende le sue competenze in tutti i settori dell'**estimo**, attribuendo per l'Insurance e la Recovery ad ogni ramo di riferimento **periti** specializzati nei rispettivi settori, si completa la **vision** della **DCA Consulting s.r.l.** come una **Integrated Skill Company**, operante capillarmente su tutto il territorio Italiano.



DCA CONSULTING
ASSISTENZA ASSICURATIVA LEGALE E PERITALE

Via Valadier, n° 36 - Roma
Tel. 06-89015080/1/2 - 06-45540743
Fax 06-62277224 int.312

Via Attilio Regolo, 19 - Roma
Tel.06-32803323 Fax 06-62277224

e-mail: info@dcaconsulting.it
web: www.dcaconsulting.it



(continua da pag.2)

- **Data target:** adeguamento progressivo degli investimenti secondo il profilo di rischio prestabilito e le potenzialità del portafoglio, mediante il disinvestimento e il reinvestimento graduale del capitale dal fondo di partenza a quello di destinazione, con progressivo aumento o riduzione del rischio in funzione dell'obiettivo fissato;

- **Rebalancing:** mantenimento costante del profilo di investimento iniziale attraverso il riallineamento dell'esposizione percentuale sui fondi;

- **Stop loss:** per fissare il limite di perdita sopportabile su un fondo, al raggiungimento del quale si opera il disinvestimento totale delle quote e l'eventuale reinvestimento in fondi a minor rischio (generalmente monetari);

- **Take profit:** per consolidare le plusvalenze ottenute in un fondo, spostandole su un altro con una rischiosità inferiore.

Infine l'opzione di decumulo finanziario, che prevede il graduale smontamento, totale o parziale, del capitale investito attraverso importi prefissati in percentuale del premio versato. Tale servizio è tendenzialmente in linea con le esigenze di un target di clientela che si colloca nelle fasce medio-alte di disponibilità, per il quale, oltre al vantaggio della tassazione posticipata, può manifestarsi la necessità di gestire con parsimonia una certa somma di denaro o di trasferire gradualmente il patrimonio, in ottica di successione.

ATTENZIONE CRESCENTE VERSO I PRODOTTI PROTECTION

Prosegue anche quest'anno l'innovazione di prodotti multiramo, con un peso crescente dell'investimento minimo previsto contrattualmente sulla componente di *ramo III*, e di unit linked in forma protetta, con obiettivi di rendimento a scadenza realizzabili grazie a una gestione flessibile e attiva da parte delle compagnie. Rappresentano indubbiamente soluzioni *ponte* disegnate per gli investitori attenti al rischio ma con un occhio verso rendimenti potenzialmente importanti.

Sebbene sia ancora residuale la quota sul totale dei nuovi prodotti, anche l'innovazione dell'offerta di protezione e a scopo previdenziale è stata vivace nei primi mesi del 2014:

- **Temporanea caso morte (Tcm)** in forma basica, con tagli di premio prefissati o capitale assicurato di basso importo a scelta tra opzioni predefinite dalla compagnia, che rappresentano soluzioni più immediate dal punto di vista della comprensibilità per il cliente e dedicate a un *target* con basso fabbisogno assicurativo;

- nuove soluzioni per la previdenza complementare lanciate da alcuni operatori bancassicurativi in ottica di revisione della gamma, in particolare *Piani individuali pensionistici (Pip)* in forma multiramo, con possibilità di risparmio guidato in logica life cycle.

I CANALI DISTRIBUTIVI TRAINANTI

L'innovazione riparte dai prodotti di tipo rivalutabile e dunque dalle compagnie che si avvalgono principalmente delle reti di vendita tradizionali, che hanno storicamente una gamma prodotti a basso rischio più ampia, differenziata per *target* di clientela e per livello di coperture assicurative complementari. Prerogativa del canale bancario e dei promotori è l'innovazione sul fronte unit linked, con nuovi operatori attivi nella proposizione di soluzioni protette e arricchimento della gamma multiramo in particolare dei promotori.

Il canale postale continua ad ampliare e diversificare l'offerta Vita: dopo il lancio di una *Ltc stand alone*, tra il 2013 e il 2014 entrano in gamma una polizza unit linked classica con finestra di collocamento predefinita, una multiramo a premio unico, una rivalutabile del tipo *investire in cultura* dedicata al risparmio in favore dei bambini fino a 10 anni.

La certezza del capitale investito, la ricerca di opportunità di rendimento interessanti passando attraverso servizi di controllo del rischio e il crescente bisogno di protezione e tutela del tenore di vita dovrebbero continuare ad orientare l'offerta Vita almeno per tutto il 2014.

Teresa Lutrelli,

Consultant Prometeia

Federica Orsini,

Senior manager Prometeia

PARTNERSHIP

Filo diretto, accordo con Mv Agusta

Prevede assistenza stradale 24 ore su 24 per i motociclisti

Mv Agusta e il gruppo **Filo diretto** hanno siglato un accordo che garantisce, a partire dal mese in corso, l'assistenza sia sulla rete stradale sia autostradale per tutte le moto della gamma Mv Agusta acquistate in Italia presso la rete dei concessionari ufficiali. Il servizio è offerto gratuitamente a tutti coloro che hanno immatricolato o immatricoleranno la loro Mv Agusta dopo il primo giugno 2014 ed è valido per 24 mesi a partire dal giorno della prima immatricolazione.

In caso di necessità si può accedere al servizio 24 ore su 24, attraverso un *numero verde* (800.300381, dall'estero +39.039.6554.6046). In caso di inconveniente, sia in autostrada sia su strada ordinaria, la moto sarà trasportata alla più vicina officina autorizzata, con un servizio tarato sugli standard di qualità Mv Agusta.

B.M.



MERCATO

Premi globali 2013: 4.641 miliardi di dollari, +1,4% sul 2012

La raccolta assicurativa mondiale, calcolata da Swiss Re e pubblicata sul nuovo rapporto Sigma, è considerata lenta a causa principalmente del calo del ramo vita

Nel 2013 premi emessi nel settore assicurativo a livello mondiale sono cresciuti dell'1,4%, a 4.641 miliardi di dollari, facendo registrare una crescita inferiore a quella del 2012, che si era attestata al 2,5%. Questo è solo uno dei dati contenuti nell'ultimo studio *Sigma* pubblicato oggi da **Swiss Re**. Secondo il riassicuratore svizzero, il rallentamento è dovuto principalmente alla debolezza del settore vita nei mercati maturi. I premi di quel comparto sono aumentati solo dello 0,7% a 2.608 miliardi: le vendite sono state particolarmente deboli in Nord America e nei mercati asiatici maturi, a fronte però di una solida performance dell'Europa occidentale (come dimostrano ogni mese i dati italiani), dell'Oceania e della maggior parte dei mercati emergenti.

Il ramo danni è cresciuto del 2,3% a 2.033 miliardi, a causa di una crescita lenta globale.

La redditività complessiva di entrambi i rami è comunque migliorata, nonostante i tassi d'interesse siano ancora bassi sul rendimento degli investimenti.

Gli analisti di Swiss Re vedono per il 2014 una ripresa più decisa della crescita dei premi vita che dovrebbe riprendere e migliorare soprattutto nei mercati emergenti. Secondo

il rapporto Sigma, nelle economie avanzate un rimbalzo del mercato del lavoro sosterrà la ripresa sia del settore vita sia del danni, mentre dovrebbe mantenersi alta la crescita nei Paesi emergenti. Infine, per quanto riguarda il ramo vita, Cina e India in particolare dovrebbero vedere un ritorno a tassi di crescita più elevati.

FA.



INTERMEDIARI

Cgpa e Medi, le sfide della distribuzione europea

Saranno presenti il 30 giugno, a Roma, i dati dell'Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa, tracciando nuovi possibili percorsi per i canali tradizionali

Come preservare l'autonomia e rispondere alle esigenze dei clienti tenendo conto delle nuove procedure operative che le imprese di assicurazione stanno adottando per integrare le organizzazioni e le reti e per migliorare l'efficienza? Come si può trarre vantaggio dall'ormai massiccia penetrazione dei nuovi dispositivi di comunicazione digitale e dalla disponibilità d'importanti basi informative, come i *big data*?

Sono queste le domande principali a cui l'*Osservatorio europeo sull'intermediazione assicurativa* ha cercato di dare delle risposte nell'ambito di alcune ricerche che saranno presentate a Roma, il prossimo 30 giugno presso Villa Lubin.

L'Osservatorio è frutto della collaborazione tra **Cgpa Europe**, la rete europea di agenti specializzata in polizze Rc professionali per intermediari, e il centro studi di **Medi**, *Monitoring european distribution of insurance*.

Le ricerche mettono a confronto le esperienze dei Paesi europei nel *processo di mutazione* del mercato assicurativo che, secondo quanto scrive una nota di Cgpa, "si è già manifestato in modo dirimpante". Il lavoro dell'Osservatorio potrà quindi servire per "immaginare i possibili percorsi che gli intermediari assicurativi professionali potranno intraprendere per rendere l'evoluzione in corso meno complessa, più efficace in termini di risposte ai bisogni della clientela e meno onerosa in termini di costi".

Nonostante in Italia e in Europa la distribuzione sia ancora in mano agli intermediari professionali, è in atto un'evoluzione che presenterà un nuovo quadro competitivo, con la conseguenza di dover ripensare nuovi modelli operativi.

Canali di bancassicurazione, compagnie on line, preventivatori on line, insieme alle normative europee, quali *Solvency II*, *Mifid 2* e *Imd 2*, che introducono nuovi obblighi, per esempio in materia di consulenza, sono gli ostacoli di fronte agli intermediari tradizionali, ma rappresentano contemporaneamente anche delle opportunità.

"L'evoluzione in corso, che accresce la necessità di consulenza ai clienti finali - si legge infine nella nota di presentazione dell'iniziativa - comporterà nuovi profili di rischio per gli intermediari, e nuovi modi di distribuire le soluzioni assicurative che rispondano meglio ai bisogni dei clienti".

FA.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 25 giugno di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012