

PRIMO PIANO

## Fpa, si muove la politica

L'onorevole Carlo Giovanardi, senatore del Nuovo Centro Destra (Ncd), ha presentato un'interrogazione parlamentare per conoscere "quali iniziative il Governo intenda intraprendere per riportare a un componimento le parti sociali Ania e Sna al fine di evitare il commissariamento del Fondo pensione agenti". Nella sua interrogazione Giovanardi fa riferimento all'offerta di 16 milioni di euro che Ania ha messo sul tavolo, e che Sna ha definito irricevibile, inasprendo così un confronto già molto serrato. Secondo il senatore, vista la natura compartecipativa di Fpa (50% compagnie, 50% agenti), e visto che "il settore dell'industria assicurativa registra in Italia utili di elevata consistenza", le imprese dovrebbero concorrere "in egual misura" alla patrimonializzazione del fondo. L'eventuale commissariamento, conclude Giovanardi, "comporterebbe ricadute drammatiche non solo per i pensionati (11 mila) e per i contribuenti (15 mila) del Fondo medesimo, ma anche sull'immagine e credibilità dell'intero sistema assicurativo italiano, pilastro portante della previdenza complementare".

Fabrizio Aurilia

MERCATO

## Giovani donne crescono, più consapevoli

**I giovani e il rischio. Questo il tema centrale dell'Italian Axa Forum 2014, che si è svolto martedì a Roma, alla presenza di assicuratori e accademici, e di un nutrito gruppo di nuove leve impegnate nelle assicurazioni. A emergere è un universo, soprattutto femminile, che chiede di poter gestire l'incertezza**

Consapevolezza, soprattutto al femminile, delle difficoltà dell'oggi che hanno impatto sul domani. Tuttavia, esistono ancora molti ostacoli alla sottoscrizione di un prodotto assicurativo e una scarsa fiducia nel comparto. Queste le principali evidenze dell'indagine *I giovani, la percezione del rischio e il rapporto con le assicurazioni*, condotta da **Episteme e Università Bocconi per Axa Italia** e presentata in anteprima a Roma, nel corso dell'Italian Axa Forum 2014.

Secondo l'indagine, rivolta alla fascia tra i 18 e 34 anni, i giovani italiani sono consapevoli di vivere in un contesto difficile, che produce un senso di frustrazione: ben il 78,3% dei 25/34enni (contro il 68,4% dei 18/24enni che, invece, sono quasi entusiasti sulla propria vita), è d'accordo con l'affermazione: "le mie aspirazioni e i miei desideri incontrano molti limiti e barriere". In particolare, questa fascia di età esprime preoccupazione soprattutto su tre dimensioni: il lavoro (45,2%), il tipo di consumi/acquisti che ci si può permettere (49,4%) e la situazione economica/finanziaria (33,8%).

"La generazione dei *Millennials* - spiega **Monica Fabris**, presidente di Episteme - eredita una prospettiva difficile: l'80% ha paura che il futuro non riservi nulla di buono e l'82% è convinto che le prossime generazioni avranno minori disponibilità economiche e prospettive di carriera".

### CRESCE LA PERCEZIONE DEL RISCHIO

I dati più interessanti, emergono nella segmentazione per fasce di età e genere: una crescita della percezione dei rischi si registra nel passaggio dal segmento dei più giovani a quello dei 25/34enni: i meno giovani percepiscono più alta l'esposizione al rischio di non avere cure mediche idonee (6,40 vs 5,90), su una scala da uno a dieci.

"Al crescere dell'età - sottolinea **Francesco Saita**, direttore Carefin-Università Bocconi - diminuisce in modo rilevante anche la fiducia nella possibilità di poter limitare i rischi o i loro effetti, grazie solo alla prevenzione o alle tutele offerte dallo Stato. Pare, quindi, emergere, a cavallo fra le due fasce di età, una fase di profonda svolta nella consapevolezza dell'entità del rischio a cui si è esposti, che è significativamente più alta nella fascia di età dove lievemente maggiori sono anche le possibilità di investire per proteggersi".

Le donne avvertono una maggiore esposizione ai rischi rispetto agli uomini, fatta eccezione per quelli connessi agli infortuni durante l'attività fisica e al furto dell'auto/moto. Su una scala da 1 a 10, è percepita più alta l'esposizione ai rischi legati alla vecchiaia (7,06 vs 6,08 degli uomini) e alla salute (6,49 vs 5,80), mentre risulta il contrario per gli infortuni sportivi (4,68 vs 5,03 degli uomini). (continua a pag. 2)



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



Frédéric de Courtois, ad di Axa in Italia



*(continua da pag. 1)* E anche sul fronte previdenziale, prevale la percentuale femminile di chi dichiara: “non sono assicurato, ma ci sto pensando”. Inoltre, le donne tendono a essere meno ottimiste per quanto concerne la possibilità di ridurre i rischi mediante la prevenzione o il supporto offerto dallo Stato.

#### ASSICURAZIONE, UN AIUTO A RISCHIARE

L'assicurarsi diventa un gesto di responsabilità verso se stessi e verso gli altri. La protezione non è più concepita solo come tutela, ma come abilitazione al rischio, che, oggi, diventa una dimensione di cui riappropriarsi. È qui che entrano in gioco le assicurazioni, chiamate ad assumere pienamente la loro *mission* abilitatrice, declinandola come aiuto a rischiare più che protezione dei giovani dai rischi, intesa come tutela difensiva.

“È una sfida – ha sottolineato **Frédéric de Courtois**, amministratore delegato di Axa in Italia – che il settore assicurativo, nella sua vocazione più autentica di protezione e gestione dei rischi nel lungo periodo è chiamato a raccogliere, esprimendo e valorizzando il proprio mandato di supporto al *risk taking*, per aiutare le nuove generazioni a recuperare il significato positivo della parola rischio, e a realizzare idee e progetti di vita”.

#### LA PROTEZIONE, OLTRE L'RC AUTO

Quando si passa ad analizzare le scelte di protezione, si osserva una marcata differenza fra le due fasce di età in termini di prodotti sottoscritti: la percentuale di coloro che non hanno alcun contratto, oppure hanno solo l'assicurazione Rc auto obbligatoria, scende dal 51% al 30%. Aumenta, invece, in modo significativo (dal 40,2% al 60,4%) la quota di chi ha sottoscritto almeno un contratto diverso da quelli connessi ad auto e moto: in particolare, gli uomini che hanno almeno un contratto assicurativo oltre l'Rc auto sono il 74%, contro il 58,6% per le donne.

La percentuale di intervistati che ha sottoscritto contratti diversi dalla Rc auto aumenta nel passaggio fra la fascia di età 18-24 e la fascia di età 25/34: crescono, da un lato la Rc danni a terzi e, dall'altro lato, pensione integrativa o polizze vita.

I principali ostacoli alla decisione di proteggersi sono la non disponibilità di risorse economiche per la copertura (una barriera importante soprattutto per le donne) e la percezione di un rapporto sfavorevole fra costi e benefici.

#### SCARSA FIDUCIA NELLE ASSICURAZIONI

Altro ostacolo, la scarsa fiducia nel comparto assicurativo. Su una scala da 1 a 10, il punteggio medio di fiducia assegnato dai giovani alle compagnie di assicurazione è pari a 4,06, superiore allo Stato (3,8), pari a quello delle banche, ma inferiore rispetto a operatori telefonici e grandi catene distributive. *(continua a pag. 3)*

**LOSS  
ADJUSTER**

*“Il cambiamento favorisce soltanto le menti preparate ad accoglierlo”.*  
Louis Pasteur

**IL FUTURO  
DELLA PERIZIA**

**Master in Loss adjustment basic on line** - dal 23 gennaio 2015  
4 borse di studio | sconto 10% entro il 9 dicembre 2014

**Master in Loss adjustment advanced** - dal 16 gennaio 2015  
4 borse di studio | sconto 10% entro il 2 dicembre 2014

**Master in Expert loss adjuster** - da ottobre 2015

> approfondisci su  
[www.cineas.it](http://www.cineas.it)

 **CINEAS**  
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



(continua da pag. 2)

Il punteggio assegnato alle assicurazioni risulta differenziato soprattutto per genere, e solo all'interno del genere, per fascia di età: le donne si fidano meno degli uomini (3,79 vs 4,32) e la differenza nei livelli di fiducia fra uomini e donne si amplia passando dalla fascia 18-24 alla fascia 25-34: in altri termini, le donne nella fascia 25-34 si fidano ancora di meno delle donne nella fascia 18-24 (3,71 vs 4,35).

I giovani chiedono un'offerta più flessibile unita a una comunicazione esperienziale degli intervistati: il 78,8% accoglierebbe, con favore, prodotti assicurativi flessibili (soprattutto le donne e chi è già assicurato) per andare incontro a esigenze di natura economica e che favoriscano la possibilità di mettersi in proprio.

#### CAMBIA IL LINGUAGGIO

Infine, a favorire l'avvicinamento dei *Millennial* al mondo delle assicurazioni, la modalità e il linguaggio con cui il comparto si rapporta con loro, come target specifico. Dall'indagine emerge che la relazione personale è il canale prioritario: i genitori quando si è più giovani, gli esperti quando si è più adulti. Il web ha un ruolo significativo come fonte informativa ed è considerato uno strumento importante per migliorare l'offerta poiché permette di ottenere facilmente le informazioni sui prodotti e di avere un significativo vantaggio economico.

A questo si aggiunge la preferenza per una pubblicità personalizzata, modellata sulle effettive esigenze e soprattutto un linguaggio capace di creare *engagement*, attraverso le tecniche del marketing esperienziale, molto apprezzato dai giovani proprio perché produce una condivisione emotiva della narrazione.

“L'impegno per le nuove generazioni – conclude l'amministratore delegato di Axa Italia – è un pilastro del nostro piano industriale: stiamo portando l'assicurazione nelle scuole; stiamo finanziando la ricerca, così come le start up, per far emergere imprese giovanili”.

**Laura Servidio**

COMPAGNIE

## Cattolica, partnership con Coldiretti

L'accordo, della durata decennale, coinvolgerà anche il marchio Fata

**Cattolica Assicurazioni** e **Coldiretti** hanno siglato nella giornata di ieri un protocollo d'intesa per la sottoscrizione di un accordo decennale di collaborazione per la distribuzione di prodotti assicurativi danni a marchio **Fata** (in particolare Rca e rami elementari) e prodotti vita e previdenza a marchio Cattolica.

L'accordo mira a contribuire allo sviluppo della compagnia nel comparto agroalimentare, una tra le priorità strategiche del piano di impresa 2014-2017 del gruppo veronese. La partnership che ha anche l'obiettivo di valorizzare ulteriormente l'investimento fatto di recente dal gruppo con l'acquisizione da **Generali** di Fata Assicurazioni. È prevista l'apertura di 180 punti vendita, prevalentemente localizzati presso le sedi territoriali delle società di servizi partecipate da Coldiretti. Il termine per la sottoscrizione degli accordi definitivi è fissato per il 15 dicembre 2014.

**Beniamino Musto**

EVENTI

## Convegno “Il danno alla persona”

Ne parleranno vari esperti del settore il prossimo 7 novembre, presso l'Università degli Studi di Milano

Si terrà il prossimo venerdì 7 novembre il convegno *Il danno alla persona: approfondimenti con gli esperti*, in programma il prossimo 7 novembre presso l'Università degli Studi di Milano (Aula Magna, via Festa del Perdono 7).

Il convegno affronterà tutti i più importanti temi con riguardo alle ultime novità in materia e alle problematiche interpretative legate al sistema del risarcimento del danno alla persona.

All'evento interverranno molti esperti del settore, fra i quali alcuni magistrati della *Corte di Cassazione* e dei tribunali che si occupano prevalentemente della disciplina della responsabilità civile e del risarcimento del danno, tra cui gli avvocati **Filippo Martini** e **Marco Rodolfi** dello studio Mrv. Per informazioni e iscrizioni: [www.medicinaediritto.it](http://www.medicinaediritto.it)

#### 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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 23 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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

# RIPENSARE L'RC AUTO

Milano, 12 novembre 2014 (9.30 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

## PROGRAMMA

**Chairman Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.30 - 10.00 – **Registrazione**

10.00 - 10.20 – **Presentazione della ricerca “Sistemi e processi per la gestione dei sinistri nel Ramo Rc auto”**  
a cura di Scs Consulting

10.20 - 10.40 – **L'efficienza nella gestione dei sinistri**

10.40 - 11.00 – **Via libera della Consulta all'art. 139 del CAP: fine di un'epoca?**  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan*

11.00 - 12.30 – **TAVOLA ROTONDA: Ripensare l'Rc Auto**  
*Giovanni Calabrò, direttore generale Antitrust*  
*Giovanna Gigliotti, direttore sinistri UnipolSai*  
*Paolo Panarelli, direttore generale Consap*  
*Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia*  
*Fabio Sattler, direttore area sinistri Allianz*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode Ania Generali Italia (\*)*

12.30 - 13.00 – **Q&A**

13.00 - 14.00 – **Lunch**

14.00 - 14.20 – **Il contrasto alle frodi**  
a cura di I.car

14.20 - 14.40 – **Il risarcimento del danno alla persona**

14.40 - 15.00 – **Intervista ad Alessandro Santoliquido, direttore generale Sara Assicurazioni e presidente commissione auto Ania**

15.00 - 15.20 – **L'esperienza nei Paesi europei**

15.20 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Come migliorare il processo di liquidazione sinistri**  
*Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso Intesa Sanpaolo Assicura*  
*Luigi Caligaris, direttore Quattroruote Professional*  
*Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich*  
*Paolo Masini, direttore sinistri Cattolica Assicurazioni*  
*Pierluigi Pellino, responsabile coordinamento, organizzazione e monitoraggio sinistri Axa Assicurazioni*  
*Paolo Rozzi, responsabile direzione sinistri Groupama Assicurazioni*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode Ania*

16.45 - 17.00 – **Q&A**

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**

sponsorizzato da