

PRIMO PIANO

Ramo vita, i numeri del 2014

È pari a 106,3 miliardi di euro il totale dei premi vita emessi dalle compagnie italiane, europee ed extra europee sul territorio italiano, lungo tutto il 2014, un dato in crescita del 44,4% rispetto al 2013. Si tratta di un record per il mercato nazionale. Lo ha comunicato l'Ania sulla base di una prima stima che copre oltre l'80% del mercato. Nel mese di dicembre la nuova produzione vita è stata pari 7,7 miliardi, con un incremento del 30,8% rispetto allo stesso mese del 2013.

Nel dettaglio dei singoli rami, c'è da segnalare la crescita più bassa dei premi da inizio anno su base mensile, relativamente alle imprese italiane ed extra Ue, del ramo I che ha registrato un aumento del +7,9% rispetto allo stesso mese del 2013, pari a 4,3 miliardi, cioè il 67% dell'intera nuova produzione emessa. In calo dell'1,9% rispetto a dicembre 2013, dopo sei mesi consecutivi di raccolta positiva, anche le nuove adesioni individuali a forme previdenziali, pari a 240 milioni.

Molto bene, e in linea con tutto l'anno, i premi del ramo III, praticamente solo unit linked, che hanno registrato una raccolta quasi triplicata rispetto allo stesso mese dell'anno precedente per un ammontare pari a 1,9 miliardi (29% dell'intera produzione).

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Da Unipol ad Allianz: un passaggio traumatico

Milano Assicurazioni è oggi una realtà del gruppo tedesco, dopo un processo non indolore per gli agenti (e, indirettamente, per i clienti) che avrebbero voluto maggiore attenzione e impegno in questa delicata fase di transizione.

Ne parliamo con il presidente del Gam, Dario Piana



Dario Piana, presidente Gam

sporche di una rete distributiva di 729 agenzie, un portafoglio assicurativo danni di 1,1 miliardi di euro e circa 500 addetti.

"Un'operazione - racconta **Dario Piana**, presidente **gruppo agenti Milano (Gam)** - che si è svolta in due tappe: il primo passaggio, avvenuto il primo luglio, ha visto la migrazione degli agenti, a cui è seguita quella del portafoglio, che si è conclusa i primi di gennaio di quest'anno. Oggi, dunque, siamo Allianz, anche se continuiamo a gestire, in casa Unipol, il ramo vita e cauzioni".

Dopo trent'anni spesi nel secondo gruppo assicurativo italiano, gli agenti della Milano hanno avvertito il distacco in modo traumatico. "Pur riconoscendo le difficoltà di un'operazione così complessa, che ha trovato impreparate entrambe le compagnie, mi sarei aspettato maggiore attenzione e impegno da parte di Unipol verso una rete agenziale che ha seguito per tanti anni quel marchio. In particolare, avrei voluto maggiore supporto nell'operatività quotidiana, laddove, in questi sette mesi, ci siamo trovati di fronte a mille criticità: prodotti o polizze non più rintracciabili, difficoltà nella gestione dei sinistri e, se Allianz ha dimostrato un maggiore impegno nell'aiutarci, lo stesso non si può dire di Unipol".

La rete ha pagato tutto questo e, indirettamente, anche i clienti. "Ci siamo fatti in quattro - spiega Piana - per evitare disagi ai nostri assicurati, ma non sempre è stato possibile: se a gennaio 2014, il cliente Milano Assicurazioni è diventato, suo malgrado, cliente Unipol, dallo scorso luglio, lo stesso cliente si è ritrovato nella famiglia Allianz. Tutto questo non per sua scelta e soprattutto, senza averne capito i motivi. (continua a pag. 2)



-6 AL NUOVO INSURANCE TRADE 

www.insurancetrade.it



(continua da pag. 1) Questo disagio ha avuto delle ripercussioni e una quota di assicurati ha preferito fare altre scelte: al momento, abbiamo più pagato che beneficiato”.

Oggi, l'entrata in Allianz rappresenta sia una sfida che un'opportunità. “Dobbiamo adeguarci – conferma Piana – a nuove regole, strutture, tariffe, sistemi. Allianz è partita in modo veloce e questo ha significato interfacciarci con il nuovo sistema digital, che avrebbe richiesto una fase di test. Parecchie cose non hanno funzionato, ma ci rendiamo conto che prima o poi, un'operazione di così vasta portata, doveva partire”.

UN PASSAGGIO TROPPO REPENTINO

Allianz ha cercato di supportare la rete, ma i tempi stretti non hanno consentito la giusta metabolizzazione. “Abbiamo fatto una formazione molto rapida e concentrata, soprattutto in ottica di digitalizzazione, che ha avuto dei risvolti traumatici sia a luglio, sia a gennaio. Con il tempo, ci sarà quell'assistenza che ci consentirà di metabolizzare il tutto, ma, ad oggi le risposte non sono state tempestive e l'operatività quotidiana è stata compromessa”. La rete deve imparare a operare in un ambiente diverso. “Pur nella difficoltà, l'entrata in Allianz rappresenta la possibilità di operare nella prima compagnia d'Europa, una realtà solida. Dobbiamo imparare a conoscerci: se prima avevamo un mercato, oggi ne abbiamo un altro e, a questo, si aggiunge lo stravolgimento che ha interessato il nostro settore. La difficoltà nel nostro caso è duplice”.

DUE COLOSSI CHE PENSANO ALLO STESSO MODO

L'opportunità di operare sotto il marchio Allianz è indubbia: il braccio italiano del colosso tedesco vanta 6 milioni di clienti, circa 5.000 dipendenti e una rete distributiva multicanale di almeno 2.200 agenti. “Unipol e Allianz – sottolinea Piana – affrontano i cambiamenti in modo simile. In questo senso, siamo di fronte a un destino comune, quello di due colossi che pensano al futuro in termini di digitalizzazione, sistemi di offerta e multicanalità. Anche se Allianz ha una mentalità più internazionale ed è quindi più avanti in un settore che si fa sempre più difficile”.

Si guarda avanti, dunque, seppur con una punta di amarezza. “Pur capendo tutti i risvolti e le difficoltà di un'operazione senza precedenti – conclude Piana – ci aspettavamo molto di più soprattutto da quello che è stata la nostra compagnia di riferimento”.

Laura Servidio

An advertisement for ANAPA (Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) featuring a hiker in a snowy mountain landscape. The ANAPA logo is in the top left. The main text reads: 'ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!', 'INSIEME POSSIAMO ANDARE LONTANO!', 'CLICCA QUI PER ISCRIVERTI', and 'CLICCA QUI RINNOVARE'.

ANAPA
Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**

PREVIDENZA

Inps, a fine 2015 disavanzo a 6,7 miliardi di euro

In miglioramento di 1,1 miliardi. L'Istituto assicura sulla tenuta del sistema

L'Inps chiuderà il 2015 con un disavanzo finanziario di competenza di 6,7 miliardi di euro, in miglioramento di 1,1 miliardi rispetto alle previsioni aggiornate del 2014. Lo ha comunicato il Consiglio di indirizzo e vigilanza (Civ) dell'Istituto di previdenza, al termine della riunione che ha approvato, con il voto contrario della Uil, il bilancio di previsione per l'anno in corso. Tuttavia qualcosa potrebbe cambiare perché, specifica il Civ, i principali risultati sono stati determinati sulla base della nota di aggiornamento al Documento di economia e finanza (Def) del 2014, non considerando i provvedimenti normativi della legislazione dopo la data del 30 settembre 2014 e quindi anche la legge di Stabilità 2015.



L'Inps prevede 213,5 miliardi di entrate contributive, in aumento di 2,3 miliardi rispetto alle previsioni aggiornate del 2014; 307,2 miliardi sono invece le prestazioni istituzionali, anche queste in crescita di 2,1 miliardi rispetto alle previsioni del 2014. Le prestazioni pensionistiche pesano per 270,6 miliardi, con un aumento di oltre un miliardo rispetto alle previsioni 2014; mentre migliora notevolmente di 5,3 miliardi il disavanzo economico di esercizio a 6,8 miliardi. Sempre dai dati approvati dal Civ, l'avanzo patrimoniale al 31 dicembre 2015 ammonta a 11,7 miliardi.

Nel bilancio di previsione, il Consiglio di indirizzo e vigilanza rivendica i continui tagli fatti alle spese dell'Ente previdenziale, in applicazione delle disposizioni legislative emanate negli ultimi anni. Questi tagli hanno superato l'importo di 600 milioni a esercizio; mentre ulteriori misure di contenimento sono già previste nella legge di stabilità per il 2015 e troveranno attuazione nella prima nota di variazione al bilancio 2015.

Il Civ ribadisce nuovamente la necessità di monitorare attentamente gli equilibri di bilancio di tutti i fondi e le gestioni previdenziali amministrate dall'Inps che presentano un trend negativo, pur confermando la "tenuta dei conti del sistema previdenziale italiano, nonostante il perdurare della crisi economico finanziaria". Gli interventi strutturali, tuttavia, non possono dirsi "esauriti", poiché "solo questi potranno consentire la piena sostenibilità, anche e soprattutto nel lungo periodo, del sistema previdenziale". Per tutelare le fasce più deboli della popolazione, infine, il Civ plaude al Jobs Act, che si inserisce "nel più ampio quadro degli interventi a sostegno del reddito e del mercato del lavoro".

Fabrizio Aurilia

IN ARRIVO

Insurance Trade: l'11 febbraio on line il nuovo sito

A tre anni dalla messa in linea, il nostro del portale si presenterà tra pochi giorni rinnovato nella grafica e potenziato nella navigazione. Con due importanti novità a supporto di chi cerca, nel sito, informazioni per la propria professione

Cambiare per dare il giusto abito alla qualità dei contenuti che ogni giorno Insurance Trade propone: è questo l'obiettivo che ci ha condotto a una sorpresa, che i nostri lettori potranno vedere da mercoledì 11 febbraio collegandosi a www.insurancetrade.it. Il nostro portale non solo si rinnova, ma cambia pelle, aumentando la velocità nella proposta dei contenuti, migliorando la leggibilità e fornendo in un unico sguardo tutte le notizie in *prima pagina* per il mondo assicurativo.

Abbiamo pensato al nuovo Insurance Trade prima di tutto come



strumento di informazione, ricchissimo di contenuti a cui è necessario dare la giusta visibilità: per questo è stata progettata una nuova struttura che mette in risalto le notizie, le immagini, i video, i contributi dei blogger e degli esperti. In questi tre anni di attività ci siamo resi conto che il nostro sito è anche, per molti, uno strumento di lavoro, e abbiamo voluto quindi potenziare la sua velocità e la capacità di ricerca.

In particolare, ci sono due importanti novità: l'**area dedicata ai convegni**, una sezione in cui sono raccolti tutti i materiali relativi agli eventi che Insurance Connect organizza (e ha organizzato) per il settore assicurativo: qui è possibile consultare il programma, iscriversi, preregistrarsi e, una volta terminato l'evento, scaricare i contenuti e visionare i video con gli interventi dei relatori.

La seconda novità è **Insurance DB**, un nuovo strumento messo a disposizione di tutti coloro che lavorano nel settore assicurativo ma aperto anche ai consumatori. Si tratta di un vero data base che raccoglie tutte le imprese del mondo assicurativo e tutte le aziende che forniscono prodotti e servizi al settore. Attraverso una navigazione guidata o testuale, è possibile ricercare i prodotti o i servizi d'interesse, conoscere nuovi player, farsi conoscere e, per il consumatore, poter visionare i prodotti messi a disposizione dalle compagnie. Insurance DB è una vera vetrina organizzata, sempre in evoluzione, sulle imprese del settore.

11 febbraio: vi aspettiamo on line!

GLOSSARIO

Assicurazione Kasko (o Casco)



Termine usato per indicare un particolare tipo di polizza assicurativa, appartenente alla categoria delle coperture *Corpi*.

Nel mercato italiano questo tipo di assicurazione riguarda esclusivamente i veicoli terrestri, ma all'estero è possibile che essa comprenda anche i corpi marittimi o aerei.

Si tratta di un contratto di assicurazione nel quale l'assicuratore si impegna a indennizzare i danni materiali e diretti subiti dal veicolo assicurato in conseguenza di collisione, urto, ribaltamento ed uscita di strada.

In pratica, la validità della polizza **kasko** non è legata alla responsabilità del conducente nell'incidente: mentre la polizza di *Responsabilità civile auto* copre solo i danni causati a terzi, il risarcimento è qui dovuto anche se l'incidente è stato causato dall'assicurato stesso.

Questa polizza, che viene anche chiamata *Guasti accidentali*, serve quindi a coprire tutti quei danni per i quali non si può chiamare in causa la polizza di responsabilità civile di alcuno dei soggetti coinvolti, come gli urti subiti dall'autovettura assicurata durante la circolazione su strada, che non siano provocati da terzi.

La copertura può anche comprendere altri tipi di danni, come quelli causati da eventi sociopolitici, atmosferici e da atti vandalici in genere. I danni causati da furto e incendio non sono mai compresi e vengono assicurati separatamente.

A seconda dell'ampiezza della garanzia prestata, è possibile acquistare diversi tipi di polizze kasko. Come si è detto, la garanzia completa copre tutti i danni subiti dal veicolo assicurato a prescindere dalla responsabilità dell'assicurato, mentre la cosiddetta *mini kasko* copre solo i danni causati da urto o collisione con altri veicoli.

È poi possibile caratterizzare ulteriormente la copertura, assicurando l'autovettura per l'intero suo valore, oppure limitando l'ammontare del risarcimento a un importo massimo che prescinde dal valore effettivo dell'auto (*assicurazione a primo rischio assoluto*).

Cinzia Altomare,
Gen Re

TECNOLOGIE

Octo Telematics sigla una collaborazione con Sas

La partnership ha l'obiettivo di migliorare la qualità dei dati telematici per le assicurazioni

Octo Telematics, una delle principali realtà mondiali nella fornitura di servizi telematici per il settore assicurativo, ha annunciato ieri l'avvio di una collaborazione a livello mondiale con Sas, player attivo nel campo dei software e dei servizi di analisi aziendale.

L'accordo, spiega una nota delle due società, è pensato "per sfruttare le soluzioni tecnologiche più recenti" sfruttando "nuovi algoritmi e servizi e un mercato condiviso per compagnie di assicurazioni selezionate": il principio alla base è quello di "facilitare l'inserimento accelerato della telematica nel mercato delle assicurazioni, creando e fornendo valore telematico alle compagnie di assicurazioni e ai consumatori".

Alle compagnie assicurative le due aziende intendono offrire "maggiori prospettive e visioni sui loro clienti; migliore *Crms*; prezzi più precisi e personalizzati, e una base di rischio più prevedibile; i consumatori riceveranno prezzi più individualizzati, maggiore sicurezza, altri servizi a valore aggiunto, tutti offerti con un miglior rapporto qualità/prezzo".



Per Fabio Sbianchi, amministratore delegato di Octo Telematics, la collaborazione con Sas "rappresenta un'accelerazione fondamentale per la strategia di Octo: insieme a Sas - spiega - realizzeremo una piattaforma unica nel suo genere, che, crediamo, diventerà un punto di riferimento e un *benchmark* per le maggiori compagnie di assicurazioni e case automobilistiche nel mondo".

Beniamino Musto

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