

PRIMO PIANO

I risultati del nuovo InsuranceTrade

Era mercoledì 11 febbraio, un mese fa, quando, dopo mesi di lavoro è andata on line la nuova versione del sito insurancetrade.it, edito da Insurance Connect, lo stesso editore di questo quotidiano. L'obiettivo era quella di fornire un'esperienza di navigazione più fluida, funzionale e chiara. Non si è semplicemente cercato di migliorare il motore, ma anche la carrozzeria della nuova vettura: un restyling sia grafico, sia strutturale. Sono stati riorganizzati i contenuti per renderli più accessibili ai lettori: ora la homepage è più chiara, tutte le notizie sono più evidenti e le sezioni e sottosezioni facilmente raggiungibili. Rivoluzionato anche lo spazio dedicato ai convegni: una nuova modalità di iscrizione, più comoda anche in fase di registrazione nel giorno dell'evento. Per quanto riguarda il motore, ora InsuranceTrade è veloce e leggero, perfettamente rispondente a tutti i browser su tutte le piattaforme (pc, Mac, tablet, smartphone). I risultati? Nel primo mese c'è stato un aumento del 30% delle visite, che ha portato il numero dei visitatori a oltre 22 mila, così come per le pagine viste che hanno superato le 100 mila. Notevolmente aumentato anche il tempo medio di permanenza sul sito che, dalla pubblicazione del nuovo Trade, è passato da quattro a quasi sei minuti.

MERCATO

L'health insurance alimenta lo sviluppo dei mercati emergenti

Dall'America Latina all'Africa subsahariana, la spesa in assicurazione sanitaria crescerà in media del 10% all'anno fino al 2020. Le compagnie stanno già investendo in quei Paesi dove i ricavi aumentano a doppia cifra

Continua a crescere la richiesta di cure e servizi medici nei Paesi emergenti. Ammontava a 7.200 miliardi di dollari la spesa per l'assistenza sanitaria globale nel 2012: il 22% di questa cifra, ovvero 1.600 miliardi, è il contributo dato dalle economie emergenti. In questo contesto, il mercato delle polizze salute e assistenza può occupare un ruolo importante, intercettando le necessità della popolazione e spingendo lo sviluppo. Secondo lo studio *Sigma* di Swiss Re, *Keeping healthy in the emerging markets: insurance can help*, da qui al 2020 il peso dei Paesi emergenti in questo settore dell'assicurazione raddoppierà. Al momento, però, l'assicurazione salute privata ha solo il potenziale per essere uno dei principali canali di spesa sanitaria: nel 2012, le polizze salute e assistenza nei Paesi emergenti hanno coperto meno del 10% della spesa sanitaria totale. Ma le cose sono destinate a cambiare rapidamente.

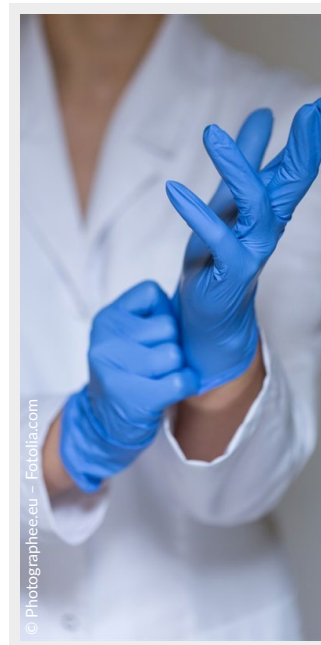
All'aumentare del livello di reddito nei mercati emergenti corrisponde un aumento della spesa da parte delle popolazioni per servizi sanitari: questo è uno degli indicatori più importanti per lo sviluppo di un'economia, perché le cure mediche sono uno dei mezzi principali per migliorare la qualità di vita. Proprio questo bisogno di elevare la qualità della vita sta guidando la domanda e le aspettative per i servizi sanitari migliori. Lo studio di Swiss Re dimostra come il settore assicurativo sia ben attrezzato per soddisfare le crescenti esigenze di spesa sanitaria degli individui, e che ha le potenzialità per diventare uno dei pilastri centrali per un sistema sanitario nazionale sostenibile.

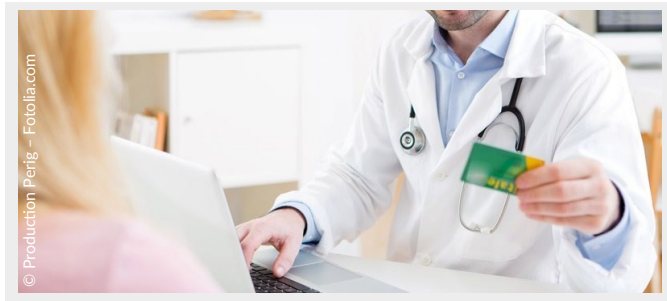
SUL TERRENO FERTILE CRESCONO LE POLIZZE

Nei mercati emergenti, il livello di sottoassicurazione è molto alto, perché in quei sistemi sono soprattutto le finanze pubbliche a pagare per l'assistenza sanitaria, attraverso il prelievo fiscale. Poi c'è la spesa *out of pocket* dei privati che intacca significativamente i risparmi delle famiglie. Questo sistema, che poi non è così diverso da quello italiano (che pure è un Paese a economia matura), sta attraversando una fase critica sulla scia delle tensioni crescenti sulle casse pubbliche e sul rialzo continuo del costo dei servizi sanitari privati, spinti in alto dalle nuove tecnologie e dai medicinali più moderni che stanno approdando su quei mercati.

Ecco quindi che l'assicurazione trova un proverbiale terreno fertile per offrire una protezione finanziaria, alleviando il peso delle cure sanitarie sui risparmi privati. Nei mercati emergenti (America Latina, Medio Oriente, Africa, Asia ed Est Europa) si stanno diffondendo principalmente due tipi di prodotto salute: il primo è a rimborso, con il quale l'assicurato è rimborsato dei costi sostenuti in ospedale e per altri trattamenti; il secondo è di tipo indennitario, per cui l'assicurato riceve una somma indipendentemente dal costo delle prestazioni. Entrambe le polizze stanno mostrando una crescita importante in quei mercati. Tra il 2003 e il 2013, la raccolta premi delle assicurazioni, per quanto riguarda le polizze a rimborso, è cresciuta dell'11,2% in termini annui.

(continua a pag. 2)





(continua da pag. 1)

La crescita continuerà in media del +9,6% annuo fino al 2020, tre volte il tasso di crescita dei premi a livello mondiale in questo segmento (3,2%).

L'ASIA TRAINA LO SVILUPPO

Nello specifico delle varie aree, il settore mostra diversi stadi di sviluppo, il che dipende in gran parte dalle differenti configurazioni dei sistemi sanitari nazionali e dalle infrastrutture (cliniche, ospedali, centri di analisi, ambulatori) a disposizione. Nei Paesi emergenti dell'Asia (ad esempio Cina, India), Swiss Re prevede una crescita del 15,4% su base annua tra il 2013 e il 2020, la più incisiva tra tutte le regioni emergenti. Ma anche i prodotti

indennitari (fixed-benefit) sono popolari: le coperture per i tumori si stanno diffondendo in molti mercati della Regione, dopo essersi imposte già in Corea del Sud e in Giappone.

In America Latina, i premi dei prodotti a rimborso sono cresciuti in termini reali del 6,8% l'anno tra il 2003 e il 2013 e si prevede che la crescita media sarà del 6,2% fino al 2020. Dal punto di vista dei *fixed-benefit*, si stanno affermando le *critical illness*, anche se la mancanza di consapevolezza dei consumatori rimane un grosso ostacolo. Altri prodotti di questo tipo stanno avendo una buona diffusione tramite il canale della bancassurance.

Diverso è il discorso nei Paesi dell'Africa subsahariana, dove la spesa sanitaria out of pocket è la componente principale, a causa della debolezza dei sistemi di welfare pubblico. Il settore delle coperture assicurative resta esiguo, ma la microassicurazione è destinata a diventare uno dei canali principali della spesa sanitaria in molti dei mercati della Regione. In Nigeria, per esempio, nel 2014 è stato lanciato un sistema di assicurazione sanitaria mobile, chiamato Y'ello Health: gli assicurati pagano un piccolo premio attraverso il cellulare per l'accesso a cure ambulatoriali e di chirurgia minore. Questo schema potrà estendere in modo significativo la portata dell'assicurazione sanitaria nel Paese, in particolare nelle zone rurali.

Fabrizio Aurilia

ANAPA
Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
GUARDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**

IL PUNTO SU...

Un focus sulla responsabilità professionale sanitaria

Alcune recenti sentenze hanno introdotto novità degne di nota per i soggetti che si occupano degli aspetti assicurativi e legali del danno in sanità. L'annuale convegno organizzato da Responsabilitasanitaria.it si presenta come un appuntamento utile a capirne il valore nell'evoluzione della materia

Il prossimo 20 marzo presso l'Aula Magna, sezione dipartimentale di Medicina legale e delle assicurazioni dell'Università degli studi di Milano (in via Mangiagalli, 37) si terrà la nona edizione del *Focus semestrale sull'azione giudiziaria nella responsabilità professionale sanitaria*.

È questo, oramai, un convegno che costituisce un centro di approfondimento e aggiornamento per tutti gli operatori professionali del settore sanitario: lo è certamente per i medici, ma anche per gli avvocati che svolgono difese giudiziali (per pazienti, strutture o professionisti) nei tribunali della Repubblica. Lo è anche per assicuratori e medici legali che curano, i primi, le garanzie del ramo, ovvero, i secondi, contribuiscono a definire i contorni della causalità e del danno.



Filippo Martini

In modo particolare, il Focus costituisce un appuntamento e un ritrovo per coloro che, oltre a voler approfondire la materia, desiderano rimanere aggiornati su tutte le evoluzioni disciplinari (normative e giuridiche) che negli ultimi mesi hanno inciso in maniera sostanziale sulle tematiche tecniche, potendo così trasferire nel proprio contesto professionale le ultime novità apprese direttamente dalle parole dei protagonisti (di qui, per esempio, la presenza di molti magistrati) e operatori tecnici (esperti del mondo giuridico e medico).

Così, a ogni edizione accade di incontrare, oltre ai nuovi iscritti, anche chi torna a partecipare all'appuntamento formativo, con l'idea di arricchire il proprio bagaglio culturale di nuove e recenti nozioni ed eventi scientifici, potendoli approfondire con gli esperti e con i tecnici.

“Ormai l'espressione *responsabilità professionale* in sanità è ritenuta, nel comune linguaggio degli addetti ai lavori, una mera variante semantica di *colpa professionale*. La giusta collocazione della responsabilità deve essere, viceversa, in sede pregiudiziale, specialmente nel settore scientifico disciplinare e nell'ambito

deontologico, trovandosi in questi l'essenza stessa della professione”. Queste le parole del direttore culturale dell'associazione *Responsabilitasanitaria.it*, prof. **Umberto Genovese**, che hanno ispirato l'idea di questo evento periodico e che si leggono nella locandina che accompagna (oramai da cinque anni) l'incontro professionale e di studio.

L'importanza di due recenti sentenze

Questa nona edizione si occuperà, al mattino, di approfondire due importanti sentenze rese molto di recente dal tribunale di Milano. L'una (se ne è dato conto sul numero 648 di questo giornale, il 3 febbraio scorso) relativa alla liquidazione di una ingente rendita vitalizia annuale a un soggetto macroleso per effetto di una colpa sanitaria, in luogo della erogazione di una somma anticipata (tribunale di Milano – Giudice Flamini, sentenza 27 gennaio 2015). La seconda, relativa all'annosa questione del regresso della struttura clinica privata verso il medico, dipendente o meno (tribunale di Milano – Giudice Gattari, sentenza 6 febbraio 2015).

Come da tradizione, gli argomenti saranno approfonditi in confronto con i protagonisti (i due magistrati estensori delle decisioni) e con gli operatori del mondo professionale coinvolti direttamente dalle conseguenze dei temi decisi: avvocati, assicuratori, medici legali.

Al pomeriggio invece, il Focus tratterà aspetti essenziali della disciplina penalistica che riguarda la responsabilità sanitaria, affrontando temi di rilievo ed evidenziati in importanti sentenze: di particolare pregio l'intervento di Anna Introini, presidente della IX sezione penale del Tribunale di Milano, che terrà una relazione sul seguente centrale argomento: “L'applicazione concreta dei principi che fondano la responsabilità penale in ambito sanitario: l'esperienza e la prospettiva del giudice”.

Ancora una volta, dunque, un programma di lavoro che, badando al sodo, si propone di informare e arricchire gli operatori che, come in tutte le precedenti edizioni, riempiono l'aula magna dell'Istituto, con l'obiettivo e la convinzione che “è vero che non sei responsabile di quello che sei, ma sei responsabile di quello che fai di ciò che sei” (Jean-Paul Sartre).

Filippo Martini,
Studio Mrv

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

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfiati, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Un nuovo marketplace digitale per il mercato italiano**
Gianluca Berghella, presidente e Ceo di Armundia Group

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - TAVOLA ROTONDA: **Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Vincenzo Cervino, responsabile business development Groupama Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali ()*

(*) invitato a partecipare

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



AVIVA



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



**GRUPPO
EURIS**



by



Cross Data

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo