

PRIMO PIANO

Ramo danni, ancora in calo

Continua la caduta dei rami danni che al 31 marzo hanno chiuso a 9 miliardi di euro per un calo dell'1,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. È quanto ha comunicato l'Ania nella newsletter relativa ai premi totali del settore danni contabilizzati in Italia dalle imprese nazionali e dalle rappresentanze estere.

Da rilevare la forte diminuzione dei premi del settore auto, che calano del 5,7% a 4,5 miliardi, e che solo in parte sono stati bilanciati dalla crescita dei premi degli altri rami danni, sempre a 4,5 miliardi (+2,5%). Solo il ramo Rc autoveicoli terrestri ha incassato 3,8 miliardi, in calo del 6,7%. Nonostante si tratti di numeri attesi, c'è da ricordare che il mercato assicurativo è di fronte all'undicesima variazione tendenziale negativa (sul trimestre): un trend mai registrato in questo ramo con queste variazioni negative così prolungate e così consistenti. Il ramo corpi veicoli terrestri, con 666 milioni di euro di raccolta, è in crescita dello 0,6%: un segnale che l'Ania giudica come un "punto di svolta per la ripresa di un business importante". I risultati di questo ramo, in continua contrazione dal 2008 al 2014 (totale -27%), sono correlati con la vendita di auto nuove. Per leggere tutti i dati relativi ai rami danni, [clicca qui](#).

F.A.

MERCATO

Distribuzione, centralità senza margini

Dal 2007 al 2013, la redditività agenziale è crollata del 32%, secondo una ricerca inedita realizzata da zeb consulting: eppure "l'agente al centro" è il motto delle compagnie. Entro il 2018 il mercato dovrà produrre nuovo business



Nei prossimi tre anni, la stragrande maggioranza delle compagnie assicurative italiane prevede una diminuzione del mercato delle polizze auto pari a circa il 10-15%, e un contestuale aumento di contratti non auto (rami elementari) compreso in una forbice tra il 5% e il 20%. Il totale dei premi danni, quindi, in base all'andamento del non auto, potrebbe raggiungere i 34 miliardi di euro, ma potrebbe anche fermarsi a 31 miliardi. Questa oscillazione (+2,1% -4,6%) dipenderà da molti fattori: tra i principali c'è certamente la distribuzione e in particolare quella agenziale che resta, almeno in Italia, un fattore di resilienza (concetto che va anche molto di moda), nonostante sia ormai strutturale (-1% all'anno) il calo della quota di mercato degli agenti anche nei rami danni.

La dinamica con cui sta evolvendo ed evolverà il mondo degli intermediari tradizionali è stato oggetto di una ricerca realizzata da **zeb consulting**, presentata ieri a Milano, nel corso di un evento dal titolo *Le nuove assicurazioni, tra distribuzione e redditività*. Ed è proprio su queste due parole che si sta giocando la partita dello sviluppo: la distribuzione è sempre più in cerca di una redditività perduta, mentre le imprese si interrogano su quale sarà il modo più efficace per distribuire i propri prodotti.

LE COMPAGNIE SPERIMENTANO A COSTI BASSI

In prospettiva (almeno di un triennio), le compagnie stanno attuando strategie diverse; tuttavia, secondo il direttore generale dell'Ania, **Dario Focarelli**, è possibile rilevare la combinazione di due iniziative: "a livello internazionale - ha sottolineato il dg - le imprese stanno acquisendo nuove tecnologie attraverso collaborazioni e le stanno contemporaneamente sperimentando grazie a sub-brand, sul modello di quello che è accaduto in passato con la nascita delle assicurazioni dirette". Queste strategie, ha spiegato Focarelli, permettono ai player di collaudare nuovi modelli di business, limitando i costi e superando i vincoli di *legacy* tecnologica. "Ma il tema principale - ha ribadito Focarelli - resta quello legato alla distribuzione".

AGENZIE, SOFFRONO SOTTO I TRE MILIONI DI EURO

Il futuro del canale agenziale, secondo la ricerca, passa attraverso un consolidamento del panorama distributivo e un recupero della redditività. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 



(continua da pag. 1) Dal 2007 al 2013, le provvigioni medie per agenzia sono calate del 6%, così come della stessa percentuale sono aumentati i costi: il risultato è stato un calo medio dei profitti per agenzia del 32%. Certo, una dinamica determinata da molte altre cose: la pressione competitiva di internet e delle banche, le ristrutturazioni in atto (**Generali, UnipolSai** su tutte) e il peso sempre maggiore della *compliance*. Chi sta soffrendo di più sono le agenzie monomandatari piccole, mentre i monomandatari grandi e i (pochi) plurimandatari se la stanno cavando bene. Complessivamente, tra accorpamenti, fallimenti, cassazioni e passaggi di proprietà, dal 2007 a oggi si è perso il 25% delle agenzie sotto i tre milioni di euro.

Fermo restando che il canale degli agenti, nelle dichiarazioni del top management delle compagnie, resta sempre centrale, gli strumenti a disposizione delle imprese per sviluppare il business attraverso di loro sono quelli noti: rimodellare l'agenzia diversificando a seconda del target di clientela ma anche di struttura commerciale dell'agenzia stessa, sviluppare la multicanalità, aumentare la digitalizzazione dei processi, esaltare nei prodotti la componente di servizio.

CINQUE MILIARDI DISPONIBILI NELL'AUTO

Su quest'ultimo punto, **Giorgio Introvigne**, vice presidente e ad di zeb consulting, ha illustrato il *format* di un prodotto auto, il cui cuore si basa sostanzialmente sul risarcimento in forma specifica dei danni materiali. "Si dovrà passare - ha spiegato - dal concetto di pura assicurazione obbligatoria di responsabilità civile al concetto di servizi che assicurino la mobilità del cliente pur in presenza di un sinistro". Secondo Introvigne, grazie al risarcimento in forma specifica, le compagnie potrebbero offrire un prodotto a un prezzo medio di 500 euro che risarcisca anche i sinistri con colpa: una formula di questo tipo aprirebbe un mercato di circa cinque miliardi di premi e, ha precisato Introvigne, "porterebbe anche, come già accaduto in altri Paesi europei, a una significativa moralizzazione del mercato".

MUCCHETTI, ATTENZIONE A SOLVENCY II

Dopo le presentazioni di zeb consulting sono seguiti un'intervista a **Massimo Mucchetti**, senatore **Pd** e presidente della *Commissione Industria* del Senato (nonché ex giornalista del *Corriere della Sera*) e una tavola rotonda con alcuni dei principali player del mercato assicurativo nazionale.

Di questi due momenti ci sarà un ampio approfondimento sul prossimo numero di giugno di Insurance Review.

Pur non entrando nello specifico dei temi di mercato, Mucchetti ha messo in guardia le assicurazioni sulla battaglia in atto a livello europeo sulla valorizzazione dei titoli di Stato in portafoglio: non considerarli più *risk-free*, come vorrebbero i Paesi del Nord Europa, sarebbe "una rivoluzione pericolosa". Sul fronte nazionale, il senatore ha plaudito al ddl *Concorrenza* e ha annunciato una proposta di legge per dare la possibilità ai cittadini di versare i contributi destinati alla previdenza complementare (fondi pensione, *Pip*) anche all'**Inps** per rimpinguare la pensione pubblica: una prospettiva che non ha incontrato il favore del settore.

Fabrizio Aurilia



Canone mensile
da **355 €** + IVA
Anticipo: 4.000 € + IVA
Durata: 48 mesi / 80.000 km

Libertà di movimento e Servizi a 360°

Solo con il Noleggio a Lungo Termine Alphabet

Servizi inclusi nell'offerta:

- Alphabet & Me
- Gestione sinistri
- Call Centre Conducenti
- Manutenzione
- Tassa di proprietà
- Soccorso stradale
- Veicolo sostitutivo
- Assicurazione PAI
- Assicurazione RCA
- Servizio ripristino danni
- Servizio perdita totale (furto-incendio)

Per maggiori informazioni visita il sito:
www.alphabet.com/it/car-showroom-leadbook



BMW 214d Active Tourer

Solvency II: si stringono i tempi

Approvato dal Consiglio dei ministri, lo scorso 8 maggio, il testo del decreto legislativo di attuazione della direttiva. Molte le novità di rilievo, di matrice comunitaria e nazionale, che puntano alla tutela del consumatore attraverso attività di vigilanza e valutazione della solvibilità delle imprese



Il presidente del Consiglio, Matteo Renzi

Anche l'Italia finalmente si adegua a *Solvency II*, la direttiva 2009/138/Ce del Parlamento e del Consiglio, che, oltre a rifondere, sostituendole, le precedenti direttive assicurative vita e danni (con la sola esclusione del ramo Rc auto), detta nuove regole in termini di vigilanza prudenziale e di requisiti patrimoniali per le imprese.

Il Consiglio dei ministri dello scorso 8 maggio ha approvato in via definitiva, previa acquisizione dei pareri delle competenti commissioni parlamentari, il testo di decreto legislativo di attuazione della sopra menzionata direttiva.

Il testo, ancora non disponibile per le vie ufficiali, prevede alcune novità di rilievo per gli operatori, in parte di derivazione comunitaria, altre, viceversa, di matrice domestica, tutte tuttavia finalizzate a rafforzare la tutela degli utenti del servizio assicurativo, anche attraverso strumenti a supporto delle Autorità di vigilanza nella valutazione della solvibilità globale delle imprese.

Rafforzamento del ruolo del board e delle funzioni aziendali

Sotto il primo profilo, è ormai noto che *Solvency II* ridisegna i requisiti patrimoniali delle imprese in base ai rischi effettivamente sopportati da queste ultime. Le indiscrezioni relative al contenuto del decreto legislativo parlano di un ridisegno globale e complessivo della disciplina degli investimenti, a livello domestico, volta a recepire il principio di prudente autovalutazione da parte dell'impresa dei rischi assunti. Ne conseguirebbe l'abolizione dei limiti massimi stabiliti dalla precedente normativa per gli attivi a copertura delle riserve tecniche, ad esempio.

Sempre in quest'ambito, a livello di recepimento domestico della direttiva (che entrerà definitivamente in vigore il primo gennaio 2016) si interverrebbe sulla *governance* delle imprese, rafforzando ulteriormente il ruolo del board e introducendo specificamente la funzione attuariale, quale nuova funzione aziendale (accanto a quella di *internal audit*, gestione dei rischi e di *compliance*), maggiormente responsabilizzata nella valutazione delle riserve tecniche.

Alle funzioni aziendali più importanti (gestione del rischio, *internal audit*, *compliance* e attuariale) verrebbe richiesto inoltre di possedere requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza.

Nuovi compiti per Consap

Le imprese sarebbero tenute a una periodica informativa ad Ivass, volta a consentire all'Autorità di analizzare il sistema di governo societario prescelto dall'impresa, l'attività esercitata, i principi di valutazione applicati ai fini del calcolo della solvibilità, la corretta gestione dei rischi, il fabbisogno e la gestione del capitale. Per le finalità di vigilanza sopra delineate, il decreto prevederebbe la possibilità di utilizzo da parte di Ivass delle società di revisione o dei revisori per le ispezioni presso le imprese.

Verrebbero inoltre aggiornate le funzioni di **Consap**, che si sostituirebbe a Ivass nella tenuta dell'albo dei periti.

Da ultimo, nonostante gli sforzi compiuti da Ivass per ri-avocare a sé la vigilanza sui prodotti finanziari assicurativi, questa rimarrebbe alla **Consob**, permanendo la poco chiara linea di demarcazione a oggi esistente tra le competenze delle due Autorità. Forse un'occasione persa, visto che la potestà di vigilare, da parte dei due Istituti, secondo le rispettive competenze, sulla trasparenza e correttezza nei confronti della clientela da parte degli operatori, si è a oggi tradotta spesso in una duplicazione di adempimenti per le imprese.

Chiara Cimarelli,

Of counsel dipartimento di diritto delle assicurazioni
Studio Legale Simmons & Simmons

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 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 - 10.10 - **L'assicurazione e i rischi per settore merceologico**

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - **L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - **Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici**

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - **Soluzioni per il rischio di credito commerciale**

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker**

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Roberto Conforti, presidente di Uea*

12.00 - 12.30 - **Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?**

*Luigi Coghi, amministratore delegato di Molinari
Lorenzo De Pietri, direttore generale di SNT Technologies
Matteo Polo, amministratore delegato di Crai Supermercati - Ama Crai Ovest*

12.30 - 12.50 - **Servizi innovativi: un lavoro di squadra a vantaggio dell'azienda cliente**

Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

12.50 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il peso delle catastrofi naturali**

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - **Gestire il rischio ambientale**

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - **Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention**

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - **Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24**

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo**

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, director di Affiliated FM
Benoit Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva
Massimiliano Zampieron, head of sales di Aig per l'Italia*

16.30 - Q&A

**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**

patrocinato da



sponsorizzato da

