

RASSEGNA STAMPA SETTIMANALE ANAPA N. 24
09 SETTEMBRE 2016

L'INDISCUTIBILE RUOLO SOCIALE DELL'AGENTE

Cari colleghi,

negli ultimi mesi mi sono spesso soffermato a pensare al reale scopo della nostra attività, nonché ad alcuni vocaboli che nel nostro settore vengono comunemente utilizzati, a volte abusati, spesso senza dare il giusto peso.

Inoltre, i tristi accadimenti estivi hanno acuito la necessità di riflettere sul valore profondo di essere gli "assicuratori" di chi quotidianamente ripone in noi la propria fiducia.

Un termine che mi affascina ormai da anni è "cliente-centrico" che pare sinonimo di un sistema di offerta che pone al centro la soddisfazione delle esigenze assicurative di un individuo e che deve coniugare tale obiettivo con il proliferare di strumenti tecnologici (come la black box) e di processi di selezione del rischio che dovrebbero avere come punto d'arrivo l'analisi dei comportamenti e dei bisogni del cliente per strutturare un'offerta sempre più personalizzata e che invece, a volte, possono sembrare volti a garantire attraverso l'analisi di "big data" una marginalità.

Trovo molto interessante anche la definizione di "prodotto da bancone", immagino riferita ad un prodotto con uno scopo circoscritto, dalla modularità estremamente limitata e dal costo (e relativa marginalità per noi) molto contenuto.

Il termine evoca l'immagine di quello scaffale al supermercato dove vi sono degli articoli in offerta speciale che in teoria si vendono da soli, in teoria...

Ciò detto, con un pizzico di sarcasmo, ritengo strategico porre al centro del nostro lavoro l'attenzione verso il prossimo, laddove l'agente di assicurazioni diviene promotore di educazione assicurativa e quindi di prevenzione, protezione e trasferimento del rischio, stimolando le istituzioni, dalle piccole comunità a quelle nazionali, nonché i singoli cittadini, a riflettere sul valore della vita, preservandola adeguatamente, percorrendo insieme un percorso volto alla consapevolezza della necessità di vincere l'inerzia, non solo a livello economico, ma soprattutto a livello mentale (si veda l'articolo in primo piano, quanto è scoraggiante) per agire affiancati dal proprio agente professionista che ha la responsabilità e l'onore di aiutare a proteggere l'individuo, le persone e le cose più care, ovvero la propria famiglia, la casa dove dovrebbe trovare un rifugio sicuro ed il luogo dove ogni giorno lavora dando un senso alla propria esistenza.

Consapevoli della grande importanza sociale della nostra professione, dobbiamo andare avanti per la nostra strada e ricominciare a confrontarci con i nostri interlocutori, chiedendo lo spazio e le risorse necessarie per fare il nostro bellissimo lavoro.

Dobbiamo tornare a mettere al centro l'individuo prima di percorrere la strada che ci porterà a diventare "agenti ibridi" digitalizzati e connessi, condizione che ci renderà maggiormente reperibili e vicini ai nostri clienti, ma che non deve essere confusa con l'oggetto della nostra attività che i terribili accadimenti estivi hanno contribuito a ricordarci essere ben più profondo, importante e nobile.

Buon lavoro a tutti

Erik Somaschini

Componente della Giunta Esecutiva Nazionale

NOTIZIA IN PRIMO PIANO

**PER GLI ITALIANI
ASSICURARSI NON
RIENTRA TRA LE PRIORITÀ**

*FONTE: PLUS 24
(03/09/2016)*

Una situazione sconcertante. Il sondaggio condotto in esclusiva da IPR-Marketing, istituto demoscopico diretto da Antonio Noto, per Plus 24 questa settimana conferma pienamente le indicazioni sulla scarsa cultura assicurativa degli italiani. Se da un lato infatti molti ritengono alcuni tipi di assicurazione assolutamente da avere, sono poi pochi a sottoscriverle veramente. E quanto al budget da dedicare alle coperture assicurative, non si va oltre i 100 euro mensili: tetto indicato dal 43 per cento degli intervistati.

Se si vedono infatti i numeri del sondaggio, assicurazioni sulla vita e invalidità sono ritenute assolutamente da avere dal 62 per cento del campione. E relativamente alto è anche il dato delle polizze previdenziali: il 38 per cento. All'ultimo posto la casa, con il 24 per cento. Anche se i numeri per le diverse classi di età sono piuttosto vicini, i giovani registrano il valore più alto per le polizze previdenziali, gli over 55 per vita e invalidità. Ma quando si va a vedere quali polizze sono state sottoscritte effettivamente, il valore più elevato è quello delle polizze di protezione mutuo, eppure il valore è molto basso, il 16 per cento. Ritenendo che molti di questi ultimi abbiano indicato come da avere l'assicurazione sulla casa, tolto chi ha un mutuo, a sentire l'esigenza di proteggere il proprio immobile è una porzione estremamente ridotta della popolazione. Tenendo conto che il sondaggio è stato fatto nel periodo in cui le cronache sono purtroppo monopolizzate dal terremoto nel centro dell'Italia, si deve concludere che la sensibilità è veramente scarsa.

Nella non entusiasmante classifica delle polizze sottoscritte, al secondo e al terzo posto ci sono le coperture per caso morte e per infortunio. In tutto non si arriva a un quarto della popolazione, ma tutto sommato si può ascrivere a una moderata sensibilità. Un terzo buono invece non ha nessun referente per la consulenza assicurativa, per il resto prevale il ricorso all'agente o ai siti internet.

A pesare su tutto questo non può non essere il giudizio pesantemente negativo sul servizio ricevuto in caso di risarcimento: il 59% esprime un giudizio poco favorevole per come si sono comportate le compagnie in

	<p>caso di risarcimenti. Il fatto che solo uno su cinque si dica soddisfatto non è un buon indice e le compagnie stesse farebbero bene a tenerne conto. Perché chi sottrae risorse al consumo, in una fase in cui molti hanno difficoltà a fare quadrare i conti già sotto quell'aspetto, poi non può trovarsi di fronte a continui cavilli o all'emergere di clausole ed esimenti dal piè di pagina dei contratti.</p> <p>Ci sono poi aspetti culturali. Si diceva un tempo: «A pagare e a morire c'è sempre tempo». E questo sembra l'atteggiamento prevalente, da quanto emerge dal sondaggio. È il 53% degli intervistati afferma di affrontare con "disagio e fastidio" il tema della copertura su decesso, perdita di autosufficienza, danni ai beni e furti. Solo il 12% dichiara apertamente di non provare nessun disagio su questo tema. Stranamente "fastidio e disagio" prevale tra i più giovani (c'è sempre tempo) mentre si riduce sensibilmente tra gli over 55. E ancora più stranamente, data la stereotipata geografia della scaramanzia italiana, i più "spaventati" stanno al nord.</p> <p>Molto prevenuti sembrano gli intervistati, nonostante il periodo mediaticamente dominato dalle notizie sul terremoto, per quanto riguarda una polizza obbligatoria sulle catastrofi naturali. Il 52% preferisce gli incentivi fiscali all'obbligo di legge. E il numero dei favorevoli, sia pure in presenza di una messa in sicurezza del territorio, equivale (20%) a quello di coloro che rifiutano quella che per loro rappresenta una nuova tassa sugli immobili.</p>
NOTIZIE DALLE ASSOCIAZIONI	
<p>RAMI VITA, FLUSSI E RISERVE AL PRIMO SEMESTRE 2016</p> <p><i>FONTE: INTERMEDIA CHANNEL (07/09/2016)</i></p>	<p>Nel I semestre del 2016 il saldo tra entrate (premi) e uscite (pagamenti per riscatti, scadenze, rendite e sinistri) del mercato Vita in Italia (lavoro diretto) è stato pari a 24 miliardi di Euro, in diminuzione dell'1,8% rispetto all'analogo periodo del 2015 ma in aumento del 10,6% rispetto al 2014. Come evidenzia il rapporto trimestrale Flussi e Riserve Vita di ANIA Trends, il risultato è stato determinato dalla diminuzione del volume dei premi, dovuto in gran parte alle polizze di ramo III, che ha annullato il positivo contributo apportato dal decremento dell'ammontare delle prestazioni, principalmente grazie al contenimento degli importi riscattati o disinvestiti delle polizze di ramo I.</p> <p>Analizzando gli andamenti nei singoli trimestri, il flusso netto nel II trimestre 2016 è tornato sotto i 10 miliardi di Euro, significativamente in calo rispetto al trimestre precedente (quando con 14,1 miliardi si era realizzato il miglior risultato mai registrato) ma pressoché in linea rispetto agli ultimi due trimestri del 2015.</p> <p>Nel I semestre 2016 il volume premi è stato pari a 56,1 miliardi, in diminuzione dell'8,9% rispetto all'analogo periodo del 2015 ma superiore alla raccolta dei semestri precedenti. L'ammontare dei primi sei mesi del 2016 risulta costituito per l'83% da premi unici (in calo dell'11,8% rispetto allo stesso periodo del 2015) e per il restante 17% da premi periodici. Quest'ultima quota è costituita per il 5% da premi di prima</p>

annualità (-7,5% rispetto al 2015) e per il 12% da premi di annualità successive, in aumento del 16,9%.

L'ammontare complessivo delle uscite è stato pari a 32,1 miliardi di Euro, il 13,6% in meno rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. La quota prevalente delle uscite è stata rappresentata dai riscatti e dagli altri rimborsi, pari al 65% dei pagamenti complessivi, in diminuzione del 12,6% rispetto al primo semestre 2015; le scadenze e le rendite maturate, comprensive della variazione per somme da pagare, sono ammontate al 23% delle uscite totali (-25% rispetto al 2015), mentre il restante 12% è costituito dagli importi dei sinistri per decesso e altri eventi attinenti alla vita umana coperti dalle polizze Vita, che hanno registrato un aumento del 10,8% rispetto all'anno precedente.

A fine giugno 2016, le riserve tecniche Vita sono state pari a 596,7 miliardi di Euro, in aumento sia rispetto al trimestre precedente (+2%) sia rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente (+8,4%), confermando la progressiva crescita degli impegni assunti dagli assicuratori a partire dal secondo semestre del 2012. Il 74% delle riserve deriva da impegni assunti da polizze di ramo I mentre il 19% è riconducibile a polizze di ramo III (valori costanti rispetto al trimestre precedente). Analizzando la concentrazione delle riserve tecniche tra le compagnie di assicurazione operanti in Italia al primo semestre 2016, l'Ufficio Studi ANIA osserva che circa la metà dell'intero ammontare è detenuto dalle prime cinque compagnie, mentre se si considerano anche le successive cinque imprese si arriva a sfiorare il 70%.

Analisi di dettaglio dei principali rami (I, III e V)

Il ramo I ha registrato un flusso netto positivo e pari a 19,1 miliardi di Euro, in aumento del 28% rispetto all'analogo periodo del 2015 ma in calo dell'11,6% rispetto al 2014; questo risultato, segnala ANIA, è dovuto alla positiva raccolta premi del valore di 42 miliardi (di cui 34,7 sotto forma di premi unici e 7,3 in premi annui) e alle uscite particolarmente contenute (pari a 22,9 miliardi, grazie soprattutto al calo dei riscatti: 13,7 miliardi, -14,5%). Durante i primi sei mesi del 2016 i premi contabilizzati del ramo sono aumentati del 3% rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente, nonostante la raccolta del II trimestre sia stata inferiore a quella registrata nell'analogo periodo del 2015 e nel I trimestre 2016; gli oneri sono invece diminuiti dell'11,4%. L'onere complessivo per riscatti, scadenze e sinistri ha rappresentato il 5,2% delle riserve.

Relativamente al ramo III, la raccolta netta è stata pari a 4,6 miliardi di Euro, pressoché dimezzata rispetto al saldo dell'analogo periodo del 2015 (che vedeva il risultato tecnico del solo secondo trimestre sfiorare i 5 miliardi, il più alto valore mai registrato); il risultato, evidenzia l'Ufficio Studi ANIA, è dovuto principalmente al consistente calo (-33,9%) del volume premi rispetto al primo semestre 2015, a fronte di un ammontare pari a 11,8 miliardi (tuttavia superiore alla raccolta registrata nel I

	<p>semestre negli anni 2009-2014), compensato solo in parte dalla diminuzione del 20,2% del totale oneri per sinistri (per un importo pari a 7,2 miliardi). L'onere complessivo per riscatti, scadenze e sinistri ha rappresentato il 6,3% delle riserve.</p> <p>Il ramo V, con una raccolta di premi per 1,5 miliardi di Euro (il 33,4% in meno rispetto al primo semestre 2015, uno degli importi più bassi mai registrato) e con un ammontare di pagamenti di poco inferiore (principalmente per riscatti e scadenze, in calo del 22,2%), ha registrato un saldo positivo di 34 milioni, in calo del 90,6% rispetto a quanto contabilizzato nell'analogo periodo del 2015. L'onere complessivo per riscatti, scadenze e sinistri ha rappresentato il 5,4% delle riserve.</p> <p>Per quanto concerne l'andamento trimestrale delle riserve tecniche, nel ramo I l'ammontare è stato pari a 440,9 miliardi di Euro, il 10,2% in più rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente, con una variazione dello stock rispetto alla fine dell'esercizio 2015 di 21,5 miliardi, 2,4 in più rispetto all'afflusso dei premi al netto dei pagamenti. Relativamente al ramo III, invece, a fronte di un flusso netto pari a 4,6 miliardi, la variazione delle riserve è stata positiva per un miliardo a seguito delle perdite registrate dalla gestione finanziaria che hanno portato le riserve tecniche ad un ammontare di 114,2 miliardi (+4,3% rispetto al I semestre 2015). Il ramo V, infine, ha raggiunto un ammontare di riserve pari a 27,4 miliardi (-1,5% rispetto all'analogo periodo del 2015), in diminuzione di 142 milioni rispetto alla fine dell'esercizio 2015, compensato solo in minima parte dalla raccolta netta (premi - uscite) della gestione tecnica del ramo, positiva e pari a 34 milioni.</p>
<p>POLIZZE VITA TRADIZIONALI: SI STUDIA UNA REVISIONE E UN AMMODERNAMENTO DELL'OFFERTA</p> <p><i>FONTE: TUTTO INTERMEDIARI (05/09/2016)</i></p>	<p>«Stiamo valutando, nell'interesse dei nostri assicurati, le migliori soluzioni di revisione e ammodernamento dell'offerta di polizze vita tradizionali. Spetterà all'Ivass, con cui abbiamo avviato un confronto, adeguare l'impianto regolamentare». Per Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania, è arrivato il momento di agire, di fronte al fenomeno dei tassi di interesse a zero che non favoriscono il risparmio e comportano la necessità, da parte delle imprese assicuratrici, di politiche commerciali e di investimento molto differenti rispetto a quelle del passato.</p> <p>Condizioni che, sottolinea Farina, «rendono urgente una profonda riflessione sull'opportunità di ripensare il modello tradizionale dell'offerta di risparmio assicurativo, tenuto anche conto del nuovo regime di vigilanza che ha accresciuto i requisiti patrimoniali per gli impegni garantiti nel lungo termine». Tutto questo per scongiurare il rischio che l'offerta assicurativa vita possa «perdere i suoi profili distintivi a favore del trasferimento del rischio finanziario agli assicurati, in contrasto con le attese di un'ampia platea di risparmiatori che si attende dagli assicuratori soluzioni caratterizzate da sicurezza e stabilità di rendimento».</p> <p>Farina ha ricordato come le imprese assicuratrici dispongano di una capacità di investimento «considerevole, al momento orientata in prevalenza verso attività finanziarie a reddito fisso, in particolare titoli di</p>

	<p>Stato. L'attuale scenario finanziario, caratterizzato da tassi estremamente contenuti, induce a una maggiore diversificazione dell'asset allocation, mentre nuove opportunità di intervento sono consentite anche da recenti modifiche normative. Vi sono le condizioni, dunque, perché l'industria assicurativa, che investe con logiche di lungo periodo, possa orientare un flusso crescente di fondi verso il finanziamento di opere infrastrutturali o di Pmi, sempre nel rispetto, beninteso, dei principi di sicurezza e diversificazione».</p> <p>In questo modo, secondo Farina, «si verrebbe a creare un più diretto nesso fra risparmio delle famiglie e finanziamento dell'economia reale, un passo indispensabile per consentire al Paese di recuperare competitività». L'Ania in ogni caso è disponibile a «contribuire all'individuazione delle misure più idonee e funzionali alle esigenze dei risparmiatori».</p>
--	--

NOTIZIE DAL MERCATO ASSICURATIVO

<p>SE LA POLIZZA SALVA IL PIL</p> <p><i>FONTE: MILANO FINANZA (03/09/2016)</i></p>	<p>C'è un fiume di 9.800 miliardi di euro in movimento. È l'importo monstre degli investimenti realizzati complessivamente delle assicurazioni europee nel corso del 2015. Una somma enorme che ha fatto diventare le compagnie attive in Europa il primo investitore istituzionale del continente, grazie in particolare all'incremento della raccolta delle polizze Vita, che hanno continuato a diffondersi l'anno scorso anche in Italia. L'industria assicurativa europea, del resto, nonostante gli alti tassi di crescita registrati in particolare dai mercati asiatici, è ancora la prima al mondo con una quota del 32%, davanti al Nord America (31%) e all'Asia (30%) e con il Sudamerica e l'Oceania fermi entrambi a poco più del 3%. A fare la parte del leone nel Vecchio Continente sono quattro Paesi che, messi insieme, pesano per il 70% sul totale dell'area e tra questi c'è anche l'Italia, che nel 2015 vantava capitali investiti, sommando Vita e Danni, pari a 692,6 miliardi di euro, alle spalle di Francia (2.231 miliardi), Gran Bretagna (2.150 miliardi) e Germania (1.757 miliardi). Capitali che sono cresciuti costantemente nell'ultimo decennio. Con la sola eccezione della frenata dovuta alla crisi economica nel 2008, lo sviluppo delle masse investite dalle assicurazioni europee è stato verticale.</p> <p>Nel 2005 il settore assicurativo poteva contare su 6.500 miliardi di euro, saliti di oltre il 50% l'anno scorso, come rilevato nell'ultimo report di Insurance Europe, associazione che raccoglie le Ania d'Europa. Tale denaro è stato investito finora prevalentemente in titoli di Stato e obbligazioni societarie, ma sta iniziando a esplorare nuovi orizzonti, spinto da una parte dal nuovo regime regolatorio europeo Solvency II, partito a inizio anno, e dall'altra parte dalla necessità di puntare su investimenti più redditizi delle obbligazioni governative, che in uno</p>
---	--

	<p>scenario di bassi tassi d'interesse non riescono più a garantire rendimenti adeguati. Le tendenze e le sfide in atto sono essenzialmente due, spiega Luigi Onorato, partner della società di consulenza Deloitte. Da un lato le compagnie assicurative devono continuare a investire nello sviluppo dell'offerta Vita, «al fine di coniugare la richiesta di sicurezza, che da sempre caratterizza i risparmiatori che scelgono di rivolgersi al settore assicurativo, con l'esigenza di investire una parte del capitale in titoli che possano garantire rendimenti adeguati nell'attuale contesto di bassi tassi d'interesse». In pratica, l'industria assicurativa europea deve proseguire nel processo di innovazione dell'offerta avviato per rimanere nel tempo un punto di riferimento per la gestione del risparmio della propria clientela. Questa rifocalizzazione delle strategie dovrà coinvolgere necessariamente anche le reti di distribuzione, aggiunge il consulente di Deloitte, le quali dovranno valorizzare maggiormente le proprie capacità consulenziali. «Gli agenti e i gestori bancari svolgono un ruolo finalizzato, da una parte, a far sì che le soluzioni d'offerta siano adeguate al profilo di rischio della clientela e, dall'altra parte, a rendere pienamente comprensibile al cliente le caratteristiche stesse del prodotto», spiega Onorato. Se non si riuscirà a svoltare in breve tempo il rischio è che i 9.800 miliardi di euro possano smettere crescere già quest'anno, anche se, in ogni caso, a spingere lo sviluppo del mercato assicurativo europeo potranno essere anche i Paesi del Vecchio Continente che puntano sulla crescita economica, a partire da quelli dell'Est Europa.</p> <p>Si tratta di un cambiamento epocale, che sarà con ogni probabilità affiancato anche da una riallocazione degli investimenti da parte delle compagnie assicurative. Per esempio, la quota azionaria, che secondo i dati di Insurance Europe è pari oggi a circa il 6%, è inevitabilmente destinata ad aumentare con il crescere del peso dei prodotti misti e delle polizze Vita unit linked. A questo si aggiunge il tema del sostegno delle assicurazioni nei confronti del sistema economico, dalle infrastrutture alle imprese, sul quale il dibattito è aperto in Italia come nel resto d'Europa. Di recente la presidentessa dell'Ania Maria Bianca Farina ha fatto sapere che le imprese assicurative italiane sono pronte a sostenere e a supportare con i propri investimenti il rilancio dell'Italia. «In dialogo è aperto e le assicurazioni possono svolgere un ruolo istituzionale importante», conclude a questo proposito Onorato. «Si tratta di un confronto che può toccare diversi temi strategici per il Paese. Si pensi ad esempio ai temi della sicurezza, della salute e del supporto alle piccole e medie imprese per finanziarie programmi di sviluppo; tutti argomenti su cui è possibile avviare un dibattito costruttivo che valorizzi il ruolo delle assicurazioni a beneficio dell'intero sistema»</p>
TERREMOTO, IL GOVERNO CONTRARIO ALLA POLIZZA OBBLIGATORIA	<p>L'assicurazione obbligatoria, non è un'ipotesi attualmente al vaglio del Governo. Lo ha ribadito lo stesso presidente del Consiglio, Matteo Renzi, a margine dell'incontro a Palazzo Chigi con le parti sociali sul piano pluriennale Casa Italia. "L'assicurazione obbligatoria sulle abitazioni non è oggi la soluzione giusta. Non possiamo gravare di ulteriori spese la</p>

<p>FONTE: INSURANCE TRADE (08/09/2016)</p>	<p>classe media – ha spiegato Renzi – a maggior ragione visto che abbiamo tolto la tassa sulla prima casa. Oggi il tema dell’assicurazione non è all’ordine del giorno”.</p> <p>Renzi ha poi ribadito che si tratta di un programma decennale sulle infrastrutture che tenga insieme interventi sulle scuole, bonifiche, banda larga, dissesto idrogeologico, periferie, impianti sportivi chiare e una regia di insieme. Per questo, il premier ha chiesto condivisione da parte di tutti, “senza che su questo si giochi alcuna battaglia politica”.</p> <p>Secondo alcune valutazioni non ufficiali, il piano dovrebbe valere circa due miliardi di euro all’anno, ma per tirare le fila ci sarà una ulteriore riunione a fine settembre, a circa un mese dal varo della legge di Bilancio, dove confluiranno i primi interventi.</p> <p>L’Esecutivo ha già chiarito che, se necessario, chiederà alla Commissione europea di aumentare il deficit, attivando le clausole Ue su investimenti ed eventi eccezionali.</p> <p>Secondo Giovanni Azzone, rettore del Politecnico di Milano, scelto come project manager di Casa Italia, il piano si baserà su quattro pilastri: la mappatura delle cose che abbiamo sul territorio, le linee guida sugli investimenti, i finanziamenti e le procedure e, infine, la formazione”.</p>
--	--