

NON DELUDERE GLI ITALIANI

Una crescita del 49% per la nuova produzione vita nel solo mese di novembre e un incremento annuo della raccolta vita di circa il 30%, per un totale di 110 miliardi di euro. Un segno positivo che indica uno sviluppo importante, al quale si aggiungono anche i risultati del risparmio gestito nel nostro Paese. Secondo i numeri di Assogestioni, il 2014 può essere considerato un anno record, con una raccolta netta dei fondi di investimento che ha raggiunto i 128,7 miliardi di euro, contro i 62,6 miliardi del 2013. La lettura di questi dati ci parla di un periodo d'oro, sostenuto così su vasta scala (e quindi quasi a sorpresa) dalla ricerca da parte degli italiani di forme di risparmio e previdenza alternative agli stipendi, dove ci sono, e alla pensione, se mai ci sarà. Ma si tratta di un segnale significativo che suggerisce, più che una decisa ripresa della fiducia nel futuro, l'esigenza di trovare risposte adeguate e possibilità di scelta nell'allocazione del proprio denaro. Ecco perché questo trend positivo si esprime soprattutto in nuove prospettive per le compagnie in termini di offerta e capacità distributiva per i prossimi mesi, caratterizzati dalle tante sfide che il settore assicurativo dovrà affrontare. E che condizioneranno il rapporto con clienti potenziali e acquisiti.

Prima tra tutte, Solvency II: il mercato non solo dovrà essere pronto alla scadenza del primo gennaio 2016, ma dovrà anche confrontarsi con la decisione dell'Ivass di attenersi in anticipo alle Linee Guida Eiopa, con l'introduzione di regole di governance e reporting alla vigilanza che le compagnie dovranno rispettare, non senza importanti criticità. L'attenzione costante, sempre in ottica Solvency II, dovrà essere concentrata sull'assorbimento di capitale e sulla capacità di bilanciare in prospettiva, e per la sostenibilità del ramo vita in particolare, la proposizione di prodotti unit linked e prodotti tradizionali collegati alle gestioni separate.

Per quanto riguarda poi l'Rc auto, l'ultima promessa di riforma del governo Renzi, con il forte accento sulle comparazioni e sulle scontistiche, sul ruolo della scatola nera e sulla definitiva approvazione della tabella nazionale per le macrolesioni, sta generando molta attesa ma anche molta preoccupazione. Perché rischia di trasformarsi, per compagnie e reti distributive, in un'ennesima minaccia da gestire al fine di garantire la tenuta del sistema, così come le effettive possibilità di applicazione delle norme, la capacità di generare reale concorrenza a favore delle esigenze del consumatore.

Resta infine l'urgenza di stimolare nuovi mercati nell'ambito della previdenza e nel non auto, con una rinnovata capacità di profilazione del cliente e quindi di interpretazione dei bisogni assicurativi. Il tutto in uno scenario che richiede una maggiore sinergia con il mondo degli intermediari, inseriti in un contesto digitale e multicanale, nonché un approccio differenziato per aree di business.

Le difficoltà e le minacce sono molte, tra direttive, nuove norme e regolamenti, così come le opportunità da cogliere in un Paese che sta ricercando soluzioni per rialzarsi. E i cittadini che richiedono risposte per il futuro. Non lasciarsi sfuggire il valore di questa esigenza, per non vanificare le aspettative degli italiani, è la vera sfida che attende oggi il settore assicurativo.



Maria Rosa Alaggio
alaggio@insuranceconnect.it