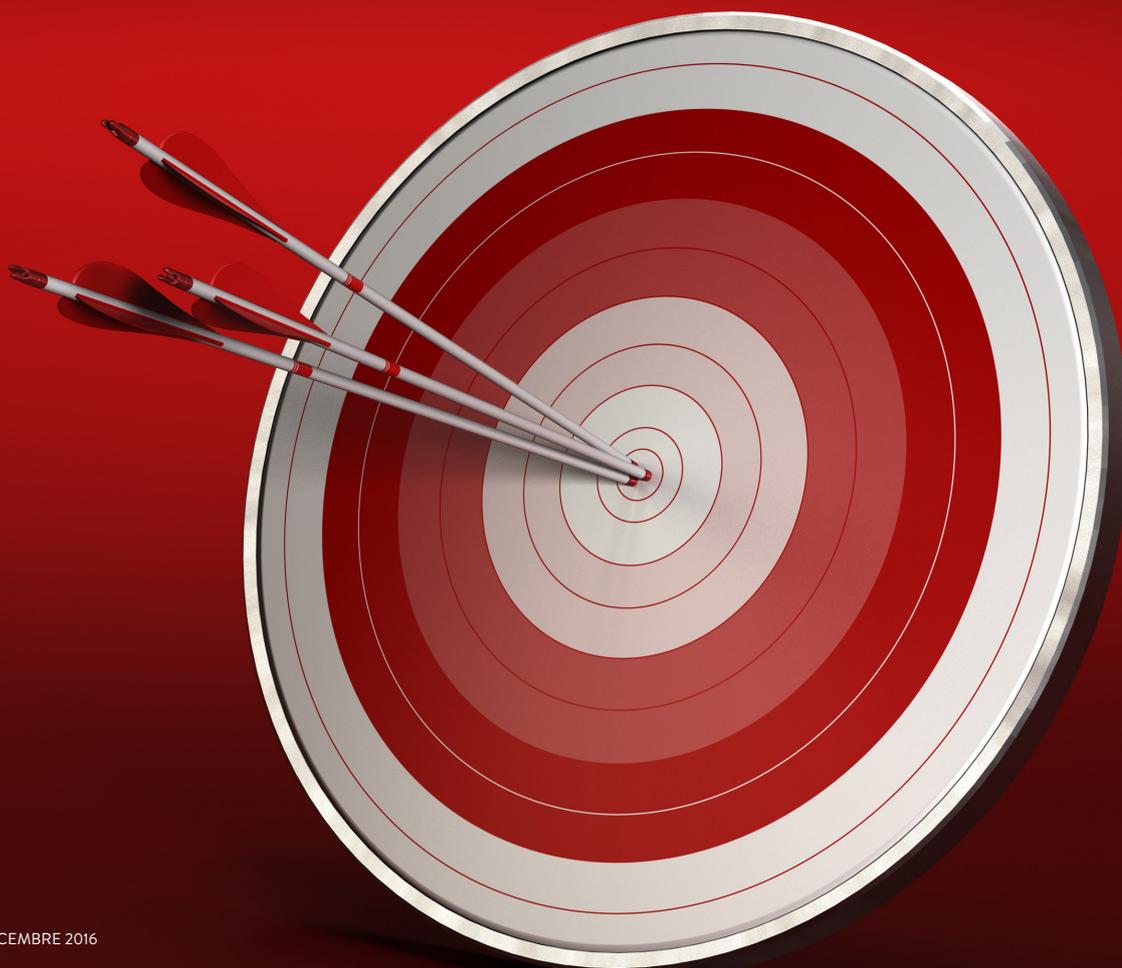


ANNUAL 2016, TRA CAMBI DI PARADIGMA E INNOVAZIONE

di FABRIZIO AURILIA e BENIAMINO MUSTO

GIUNTO AL 18ESIMO ANNO, L'EVENTO ORGANIZZATO DA IL SOLE 24 ORE È STATO UN'OCCASIONE PER FARE IL PUNTO SULLA SITUAZIONE DEL MONDO ASSICURATIVO E FINANZIARIO ITALIANO. TUTTE INSIEME, LE ANIME DEL SETTORE DEI RISCHI AFFRONTANO LA VOLATILITÀ DEI MERCATI E LE URGENZE DEL SISTEMA ITALIA





Dario Focarelli, direttore generale di Ania

L'elezione, per molti a sorpresa, di **Donald Trump** a presidente degli Stati Uniti ha offerto la dimensione di come nella nostra epoca anche lo scenario meno ipotizzabile può verificarsi. Ne sa qualcosa chi opera nel business assicurativo, settore particolarmente sensibile ai cambi di paradigmi, e che si appresta a viverne ancora molti nei prossimi anni.

E come ogni anno, anche nel 2016, puntuale, è arrivato lo scorso novembre l'*Annual assicurazioni del Sole 24 Ore*, di cui **Insurance Connect**, editore di questa rivista, è media partner. In quest'occasione si è parlato delle principali sfide di fronte al mondo assicurativo: dai bassi tassi d'interesse alla volatilità dei mercati, dagli affanni dell'Rc auto al mancato decollo dei rami elementari, fino alle nuove frontiere della tecnologia, da osservare in chiave di opportunità per tutto il settore.

TITOLI DI STATO A "RISCHIO PRESUNTO"

Ospiti presso la sede del giornale economico, i principali esponenti del settore: ad aprire i lavori è stato il presidente dell'**Ivass**, **Salvatore Rossi**, che ha voluto mettere l'accento su quella che ha definito "l'ossessione per la semplificazione" che sta guidando l'attività dell'Istituto: "bisogna andare verso una semplificazione ulteriore – ha osservato – che va a beneficio di tutti". Rispondendo poi a una domanda sulla posizione di **Eiopa**, che vorrebbe porre dei coefficienti di rischiosità per i titoli di Stato, Rossi ha sottolineato che "ammettere ufficialmente la possibilità di default di uno Stato sovrano dell'Eurozona significherebbe, di fatto, fare una scelta politica". Per il momento, spiega Rossi, l'Ivass ha "invitato le compagnie a tener conto di questa rischiosità presunta".

TERREMOTI, RICOSTRUZIONE INSIEME ALLE POLIZZE

Presente all'appuntamento dell'Annual assicurazioni anche la presidente dell'**Ania**, **Maria Bianca Farina**, che ha fatto il punto sull'andamento del mercato assicurativo italiano, che vede un calo dei premi nei nove mesi del 2016: il ramo vita ha fatto segnare un -11% a settembre, anche se si registra una leggera crescita dei rami danni non auto (+3%). Farina si è focalizzata su quest'ultimo punto, parlando dell'eterno problema della sottoassicurazione contro le catastrofi naturali: "in questo momento – ha detto – il sistema che darebbe i migliori frutti sarebbe quello della polizza obbligatoria. Secondo noi ci si potrebbe arrivare per gradi: apprezziamo il piano *Casa Italia*, e abbiamo chiesto di associare a quella ricostruzione anche una copertura assicurativa".

Anche il group ceo di **Unipol**, **Carlo Cimbri**, è intervenuto sul tema delle coperture *nat cat*, ricordando che la maggior parte dei danni sul territorio italiano viene dal dissesto idrogeologico. "L'assicurazione obbligatoria – ha spiegato – sarebbe un fatto di civiltà e di equità".

Tuttavia Cimbri non crede né ai grandi patti tra pubblico e privato, "spesso sono dichiarazioni programmatiche prive di contenuti", né al ruolo delle compagnie nel finanziamento delle Pmi: "le assicurazioni fanno un altro mestiere".

COSA C'È DOPO SOLVENCY II

Continuando sul tema della normativa, al centro del dibattito c'è stato il passaggio di Solvency II e l'approssimarsi dei regolamenti in arrivo dall'Europa. Ne hanno discusso uno dei due direttori generali di Ania, **Dario Focarelli**, e **Fausto Parente**, direttore esecutivo di Eiopa. Focarelli ha ricordato il peso degli adempimenti normativi in capo alle compagnie, citando le oltre "700 linee guida di Eiopa per Solvency II". Ma il prossimo carico pesante per le imprese e la loro organizzazione, secondo il dg, è in arrivo a febbraio 2018, con l'entrata in vigore di Idd: "la questione – ha detto – riguarda essenzialmente la diffusione delle informazioni e delle

pratiche tra le unità operative delle compagnie e le reti distributive sui singoli prodotti che saranno confezionati”.

Ma già oggi le cose stanno cambiando, sia nel contesto Solvency II, sia sul fronte dei prodotti. Dopo la bocciatura degli standard tecnici del regolamento sui *Priips* da parte del Parlamento europeo, Eiopa ha comunicato che l'emiciclo ha chiesto lo slittamento dell'entrata in vigore del regolamento di almeno un anno. Lo ha confermato Parente, anche se non si è sbilanciato su un eventuale allineamento di tempi con la normativa sulla distribuzione.

Per quanto riguarda Solvency II, invece, Parente ha garantito che “non saranno prodotte linee guida per un po' di tempo”, e tuttavia che sarebbe uscita “una pubblica consultazione sul tema della proporzionalità”, giudicata centrale per il mercato, anche secondo Focarelli.

AUTO: DA DELIZIA A CROCE

Bassi tassi d'interesse, rivoluzione tecnologica, comportamento dei clienti, (che significano anche maggiori costi per le imprese) e inversione del ciclo dell'Rc auto,

RAMO I, C'È ANCORA VITA

Nonostante il livello dei tassi d'interesse sia ai minimi da anni e gli analisti non prevedano un cambiamento significativo nel breve e medio periodo, le compagnie non credono che il ramo I sia defunto.

Nel nostro Paese, secondo il country ceo di **Zurich Italia**, **Camillo Candia**, i prodotti vita di questo tipo sono più sicuri rispetto ai corrispondenti contratti garantiti diffusi negli altri mercati europei. È d'accordo anche l'ad di **Amissima**, **Alessandro Santoliquido**, secondo cui, tuttavia, questo ramo va ridisegnato, perché non è più vendibile associato ai rendimenti dei titoli di Stato.

Il numero uno di **Generali Italia**, **Marco Sesana**, ha chiosato annunciando il prossimo lancio di un prodotto vita costruito per il 50% da gestione separata, e per il 50% da investimenti a volatilità controllata.



Da sinistra: **Maria Bianca Farina**, presidente di Ania; **Luca Filippone**, dg di Reale Mutua; **Camillo Candia**, country ceo di Zurich Italia e **Alessandro Santoliquido**, ad di Amissima

sono stati i principali fronti che hanno visto impegnati i tanti operatori chiamati a esprimersi durante la due giorni di lavori.

Le strategie delle compagnie hanno come perni il welfare e la tecnologia, anche se i risultati tangibili tardano ad arrivare. Il dg di **Reale Mutua**, **Luca Filippone**, scommette che i nuovi ricavi per le compagnie arriveranno dal welfare integrativo; è d'accordo anche l'ad di **Intesa Sanpaolo Assicura**, **Alessandro Scarfò**, per cui il mondo del non auto è un ambito molto sottovalutato: sarebbe auspicabile, ha proposto, studiare agevolazioni su prodotti ad hoc, come le note *dread disease*. Intanto, il ramo auto rischia di diventare il vero problema delle imprese. Nella tavola rotonda, si sono confrontati **Maurizio Cappiello**, che al convegno ha partecipato come direttore generale di **Axa Assicurazioni**, ma che dal 9 gennaio ricoprirà la carica di vice dg di Reale Mutua; **Leonardo Felician**, amministratore delegato di **Genialloyd**; **Mauro Montagnini**, direttore generale di Ania e **Yuri Narozniak**, direttore generale di **Groupama Assicurazioni**.

Secondo tutti i protagonisti del dibattito, una crisi di redditività del ramo auto è alle porte: il calo dei prezzi sta frenando, mentre la frequenza è in ripresa da ormai un anno, insieme al costo medio (+1%). Per i player operanti nel mercato, la tecnologia, come di sa, aiuterà a contenere i costi, mentre il futuro sarà la profilazione dei clienti in base ai comportamenti.

Tuttavia, i risultati della svolta verso l'innovazione non si sono ancora visti sul conto economico. Dal 2017 ci sarà quindi un progressivo aumento dei premi e le compagnie riprenderanno il controllo della scontistica.