

WELFARE, SALUTE E PMI: DOVE FAR INCONTRARE DOMANDA E OFFERTA

L'OPENING SESSION DELL'INNOVATION SUMMIT HA PRESO AVVIO CON LA TAVOLA ROTONDA CHE HA COINVOLTO ANIA, CINEAS E AIBA. CAMBIAMENTO CLIMATICO, DEMOGRAFIA, RISCHI PER LE IMPRESE: SONO TANTE LE COSE DA FARE PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CONSUMATORI CHE, AL TEMPO STESSO, MOSTRANO ANCORA DI NON AVERE ABBASTANZA FIDUCIA NELLE POTENZIALITÀ DEL SETTORE ASSICURATIVO

di Fabrizio Aurilia

La tecnologia è uno strumento per fare meglio l'assicuratore e non un traguardo: solo partendo da questo punto, è possibile parlare davvero di innovazione nel mondo dei rischi. Il settore assicurativo si considera pronto a offrire le opportunità di protezione che i clienti chiedono, soprattutto nel settore della salute e del welfare. È quanto emerso durante l'opening session, moderata dal direttore di *Insurance Review*, **Maria Rosa Alaggio**, che si è aperta con la tavola rotonda che ha coinvolto **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di Ania, **Massimo Michaud**, presidente di Cineas, e **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba.

L'Italia, ha ricordato Michaud, rappresenta "una fetta importante del protection gap globale, pari a 3.000 miliardi di euro, di cui 700 miliardi in Europa solo nel settore dei danni non auto". Il combinato disposto di domanda e offerta nell'ambito della piccola e media impresa è promettente: "ma manca la cultura assicurativa e tutti gli attori del comparto dei rischi devono fare di più", ha detto il presidente di Cineas.

CAT NAT: UN'OFFERTA VARIEGATA

Secondo Guidoni, le note positive provengono soprattutto dalla "presa di coscienza da parte del potere pubblico della gestione degli eventi legati al cambiamento climatico". Il riferimento è ovviamente alla polizza obbligatoria per le imprese



Da sinistra: **Massimo Michaud**, presidente di Cineas; **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Review e **Flavio Sestilli**, presidente di Aiba

contro le catastrofi naturali, "un primo passo che dimostra la capacità del sistema privato" e un'opportunità che le compagnie stanno già cogliendo, giacché "sono già sottoposte all'obbligo a contrarre" nonostante la dilazione dei tempi di adesione per le Pmi. In poco tempo, ha fatto notare Guidoni, il mercato ha confezionato "un'offerta variegata anche per le frane che sono un rischio nuovo per i player". Il servizio è ovviamente strategico, ma le compagnie, ha sottolineato Ania, devono continuare a fare le compagnie se-



Un momento dell'intervento
di **Umberto Guidoni**, co-dg di Ania

guendo tre direttive fondamentali: rigore tecnico, tecnologia e cura del cliente. Ania sta lavorando con tutti i soggetti coinvolti (loss adjuster, intermediari, società di rispristino) per creare task force e rendere possibili interventi rapidi. Più in generale, sarà importante trovare "meccanismi di incentivazione per avere una massa critica e sfruttare i benefici della mutualità".

D'altro canto, però, siamo anche di fronte a fenomeni preoccupanti, come quelle Pmi che, dopo l'uscita del decreto di rinvio dell'obbligo, hanno voluto disdettare le polizze cat nat già stipulate.

LE POSSIBILITÀ PER UN WELFARE MIGLIORE

La salute sembra essere l'unico mercato di domanda, ma i broker lamentano su quel punto una parallela scarsità dell'offerta, ha sottolineato Sestilli: "le Pmi, fredde sulle tematiche property, vogliono parlare di welfare integrativo", un modo per alzare gli stipendi dei dipendenti senza aumentare il costo del personale. Oggi, ha raccontato il presidente di Aiba, il welfare è composto essenzialmente da piani pensionistici e polizze sanitarie: "sarà necessario spingere per piani strutturati di assistenza sanitaria, che è l'unico mercato di domanda ma dove l'offerta scarseggia".

Guidoni non si è detto d'accordo: secondo Ania non è un problema di offerta ma di sensibilizzazione degli interlocutori. "Nel welfare facciamo le polizze sulla base della domanda, cioè essenzialmente rimborso spese mediche", ha precisato il co-dg dell'associazione, aggiungendo che "per tutto il resto occorre costruire in sinergia con il *Sistema sanitario nazionale*".

UNA SPESA CHE GRAVA SU STATO E FAMIGLIA

Oltre all'aggravamento dei rischi property, l'altra tendenza è, come sappiamo, quella demografica: una sfida intergenerazionale che affronta le crisi della denatalità, dell'invecchiamento e dell'aumento dell'aspettativa di vita (in salute). "Il modello di welfare odierno è inadeguato", ha sentenziato Umberto Guidoni, co-dg di Ania. Il sistema universalistico ha ancora delle eccellenze ma, ha ricordato, "con una spesa pubblica intorno ai 130 miliardi di euro lascia scoperti 70 miliardi tra assistenza e sanità privata". Questa spesa, se intermediata, potrebbe far parte di "un sistema sinergico, come già accade in Germania e Francia", dove il settore assicurativo dà un supporto attraverso il secondo e il terzo pilastro.

"Il sistema che vorremmo - ha proposto il dirigente di Ania - è un'opportunità sia per il pubblico sia per il privato: se tutto grava sui bilanci dello Stato e delle famiglie, la spesa totale sarà sempre meno sostenibile", ha concluso Guidoni.

UNA GRANDE RESPONSABILITÀ

Parlando sempre di offerta, Michaud è intervenuto facendo notare che, quando si guarda davvero al mercato italiano si scopre quanto questo resti ancora molto tradizionale: "di polizze cyber, D&O, employee benefits ce ne sono poche; c'è un enorme spazio per le specialty lines ma finora il settore non ha fatto abbastanza".

I prodotti cyber faticano, ha precisato il presidente di Cineas, anche perché "c'è un gap di conoscenza oltre che di protezione"; molte delle piccole imprese che vorrebbero assicurarsi credono di non poterlo fare: "dobbiamo essere più bravi a spiegare le cose", ha commentato.

Il settore assicurativo ha una grande responsabilità e può aumentare il proprio ruolo se sarà capace di aumentare anche la propria attitudine al servizio. "La vera domanda oggi è la domanda di salute", ha ribadito Michaud, ma grazie alla prevenzione "tanti rischi di frequenza causeranno meno sinistri e quindi anche meno ritorni sulle garanzie". Al mercato il compito di innovare, affrontando tutti questi temi.