

LUIGI DELL'OLIO

Milano
 Un mercato apparentemente schierato sulla difensiva, ma che in realtà sta vivendo una fase di grande dinamismo. È l'immagine che si ricava da un esame approfondito delle strategie adottate negli ultimi mesi dalle compagnie assicurative. Perché, se da una parte c'è la volontà di resistere alle incertezze del quadro macroeconomico, dall'altra gli operatori sono consapevoli che bisogna cercare nuove strade per intercettare rapidamente la ripresa.

Secondo gli ultimi dati dell'Isvap, il ramo danni ha chiuso la prima metà dell'anno con premi per 18.406 milioni di euro, in calo del 2,6% nel confronto anno su anno, mentre i premi del ramo vita hanno raggiunto quota 37 miliardi di euro nei primi otto mesi, con una crescita del 27,2%. In questo scenario, le compagnie quotate in Borsa hanno recuperato parte delle posizioni perse negli ultimi due anni — lo Stoxx 600 Insurance cresce intorno al 15% da inizio 2009, con l'Italia allineata al resto d'Europa — anche se il bilancio rispetto alla fase pre-crisi resta negativo per tutti. Sulla

Le iniziative messe in campo rivelano una fase di grande dinamismo

risultata hanno inciso da una parte la dose abbondante di liquidità che si è riversata sui mercati per mano delle banche centrali, dall'altra le iniziative messe in campo dagli operatori del settore.

Così il Gruppo Generali, dopo aver integrato le attività assicurative di Alleanza e Toro in una nuova società, ha da poco lanciato "Vivifuturo", un mix di polizze vita ad accumulazione, long term care, polizza sanitaria e infortuni. L'intento è chiaro: assecondare i cambiamenti demografici in atto, fornendo una risposta alle persone in cerca di un futuro tranquillo in età avanzata. Il progressivo invecchiamento della popolazione renderà sempre più insufficiente la copertura pubblica: da qui l'idea di una polizza sanitaria destinata a coprire questo gap. Un filone cavalcato anche da Ergo, che ha siglato una partnership con CAssicurazioni, che tra le altre cose prevede la commercializzazione di prodotti pensati per pensionati e lavoratori che richiedono finanziamenti, mutui, crediti personali e che vogliono tutelare se stessi e la propria famiglia da quei rischi derivanti da situazioni sfavorevoli che potrebbero impedire il rimborso del prestito con tutte le conseguenze del caso.

Se gli anziani sono uno dei filoni che le compagnie sicuramente cavalcheranno anche nei prossimi anni, non sono da meno le



SUPERARE I CONFINI
 Leonardo Felician amm. delegato di Genialloyd (gruppo Allianz)



CONSULENTI PERSONALI
 Giuseppe Dosi, amm. delegato di Quixa (gruppo Axia)



CONFRONTI ONLINE
 Nicola Girelli, amm. delegato di fìsicuro (gruppo Assiteca)



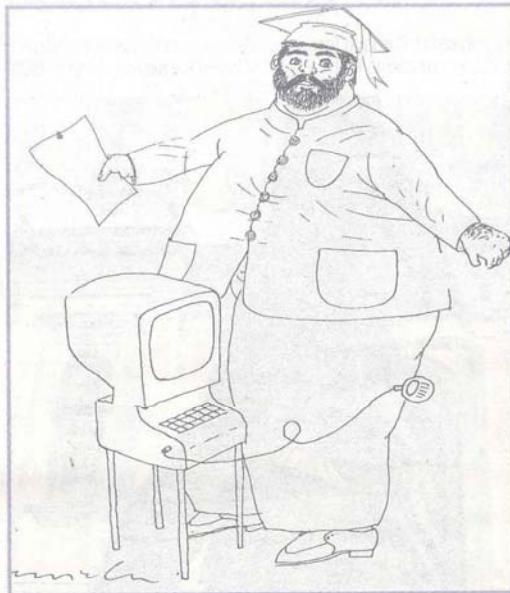
UNIVERSITÀ GARANTITA
 Francesco Jacini, amm. delegato di Arfin, da poco nel "retail"



OBIETTIVO TERZA ETÀ
 Giovanni Perissinotto amm. delegato del Gruppo Generali

Innovazione strada maestra per il futuro

Da Internet agli studenti modello le compagnie a caccia di strategie vincenti



preoccupazioni dei genitori per i figli in tenera età. A questa esigenza si rivolge un'altra offerta della compagnia triestina, Primodomeni, che accanto a un piano di accumulo, accompagna la crescita con coperture mirate in caso di infortuni a scuola, durante le vacanze o nel tempo libero. Ai più piccoli si rivolge anche Arfin, compagnia storicamente focalizzata sul business to business, che negli ultimi mesi è entrata nel mercato retail con "Polizza 100eLode". A fronte di un versamento unico di 550 euro, rateizzabile e da corrispondere prima che l'assicurato compia 10 anni,

la compagnia garantisce il pagamento dei canoni universitari di qualsiasi ateneo in Italia e nel mondo fino a un massimo di 120mila euro. A condizione che l'assicurato ottenga il massimo dei voti e la lode agli esami di Stato e superi il Sat (Scolastic Aptitude Test). «Con questa polizza puntiamo da una parte a sostenere i genitori, garantendoci i costi degli studi universitari per i loro figli, dall'altra a sostenere la meritocrazia azzardando, per quanto possibile, i privilegi di nascita e appartenenza», spiega l'ad

Molta attenzione per i problemi di chi punta ad una vecchiaia tranquilla

della società, Francesco Jacini. Secondo le ultime rilevazioni dell'Istat, l'Italia è il paese con il più basso tasso di mobilità sociale nell'ambito Ocse: nella Penisola mancano gli "ascensori sociali" che consentano a chiunque di far carriera grazie al merito.

Sul fronte dei canali, cresce l'interesse delle compagnie verso Internet e il telefono, che permette di raggiungere due obiettivi: ridurre i costi organizzativi e intercettare la clientela più giovane. Su questo fronte sono ben posizionati soprattutto gli



Le tabelle qui sopra fanno il punto su alcuni aspetti del mondo delle assicurazioni

operatori specializzati. Come Genialloyd, che ha da poco lanciato "Io e la mia casa". Gli interessati possono inviare un messaggio contenente il proprio cap e la metratura dell'abitazione al numero 366 500 5000, ed entro un minuto, tramite il servizio Fastquote via sms, ricevono una risposta contenente un preventivo per la copertura danni all'abitazione, la Rc casa e famiglia e l'intervento artigiani in caso di emergenza. «Con questo servizio abbiamo voluto superare i confini tradizionali delle compagnie dirette, storicamente concentrate sulla Rc auto», osserva Leonardo Felician, ad di Genialloyd (compagnia diretta del gruppo Allianz) che negli ultimi otto anni si è aggiudicata il premio Cai (ex Databank) dedicato alla compagnia che soddisfa maggiormente i clienti Rc auto. La società offre, inoltre, sconti per polizze cumulative sottoscritte da più membri della stessa famiglia.

Punta sul consulente personale la strategia di Quixa (assicurazione diretta del Gruppo Axia) per superare la mancanza di un contatto diretto sul web. «Si tratta di un professionista in grado di consigliare e seguire il cliente dalla stipula del contratto alla gestione dei sinistri — spiega l'ad Giuseppe Dosi — Un servizio aggiuntivo con il quale vogliamo crescere in un mercato che rappresenta ancora una nicchia in Italia, ma che ha ampi margini di crescita, soprattutto in una fase di maggiore attenzione ai costi da parte delle famiglie».

Oltre a tariffe mediamente più basse, Internet offre ai consumatori la possibilità di mettere a confronto le diverse offerte degli operatori. Compito svolto, tra gli altri, da "fìsicuro", società del Gruppo Assiteca, che consente di comparare, scegliere e acquistare online la polizza Rc auto/moto o Rc più Incendio e Furto. Esaminando le richieste di preventivo giunte negli ultimi dodici mesi, "fìsicuro" ha rilevato che il

massimale più richiesto per la Rc auto è quello minimo stabilito dalla legge, vale a dire 774.685,35 euro. «Un importo — avverte l'ad della società, Nicola Girelli — che è destinato a modificarsi a partire dal prossimo 11 dicembre, quando il massimale minimo di responsabilità civile verso terzi sarà elevato a 2,5 milioni di euro a sinistro per danni alle persone e a 500 mila euro per le cose».