

L'IMPRESA

N° 9
2017

RIVISTA ITALIANA DI MANAGEMENT

N°9
SETTEMBRE 2017
€ 6,90 + il prezzo del quotidiano.

GRUPPO24ORE

www.limpresonline.net

IL RISVEGLIO DELL' ITALIA

LE REGIONI DELL'OTTIMISMO NONOSTANTE LE DIFFICOLTÀ DELL'ECONOMIA REALE

GLOBAL ATTRACTIVENESS INDEX

Dal Forum Ambrosetti la fotografia di un paese
attraattivo e pronto alla ripresa

EQUITY CROWDFUNDING IN VOLATA

L'avanzata del nuovo mercato dei capitali
aiuta lo sviluppo di start-up e Pmi

SOSTENIBILITÀ AL CENTRO DELLE STRATEGIE

L'identità competitiva delle imprese
nella rendicontazione integrata

BLOCKCHAIN PER CAMBIARE LA PA

Il progetto dirompente per aziende e cittadini
di Informatica Alto Adige





Niente ripresa per i broker

Luigi Viganotti, presidente di Acb (Associazione di Categoria Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni) spiega che il 2016 non è stato un anno di ripresa per la categoria degli assicuratori. «I dati diffusi da Ania non lasciano molti dubbi: a livello nazionale la raccolta premi nel 2016 è calata dell'8,8%, con un calo dell'11% dei rami vita rispetto al 2015 e un calo del 5,6% nel settore Rc Auto. Non è difficile analizzare il perché. Per il vita sono venuti meno alcuni incentivi fiscali che hanno spinto negli anni passati forme miste di risparmio previdenziale di tipo assicurativo (la raccolta delle polizze *unit linked* è calata del 25%, ndr). Il calo dell'Rc Auto corrisponde a un deciso cambio di abitudini degli italiani: non c'è solo chi circola illegalmente senza assicurarsi (e purtroppo sono in aumento) oltre all'effetto deflattivo, ormai presente da anni, delle assicurazioni online. Ma, soprattutto, ci sono famiglie che usano meno la macchina o utilizzano forme di noleggio breve invece di acquistare un'auto. Meno auto vuol dire meno polizze, ma il minor traffico porta a meno incidenti, dunque a tariffe più basse e a un'ulteriore contrazione della raccolta...».

Insomma, sta cambiando il mercato?

«Sì, e sta cambiando in maniera strutturale. In realtà, leggendo bene i dati Ania c'è un fattore che mi sembra molto positivo per i broker. È l'aumento della raccolta nel ramo danni diverso dall'Rc Auto, cresciuto del 2% rispetto al 2015, che aveva già visto una crescita simile rispetto al 2014 e che riteniamo possa confermarsi nel 2017. Sta succedendo che sia le aziende sia i consumatori sono sempre più coscienti che coprirsi rispetto ad alcuni rischi è molto importante. In particolare nelle Pmi, che sono il target principale dei broker Acb, stanno prendendo piede tecniche di risk management che qualche anno fa non erano presenti. Gli imprenditori sembrano capire sempre di più l'importanza di



Luigi Viganotti, presidente di Ach

trasferire i rischi tradizionali che riguardano macchinari produttivi, immobili, persone. In più le normative europee e italiane stanno facendo crescere la percezione di nuovi rischi come le frodi cibernetiche, i rischi ambientali, i rischi patrimoniali e verso terzi. In questo quadro la figura di un broker-consulente in grado di spiegare all'azienda o al professionista qual è il grado di sicurezza e di adeguatezza delle coperture di un'attività diventa essenziale. A patto di

disporre delle capacità e degli strumenti per fornire i servizi che ci vengono richiesti. Come associazione quello di fornire gli strumenti formativi e informativi per rispondere a queste esigenze è il nostro primo obiettivo».

Pmi ancora in grande difficoltà

Carlo Marietti Andreani, amministratore delegato di Area Brokers, fino al 2016 presidente di Aiba (l'altra associazione dei broker italiani di assicurazione, quella che raggruppa le società di brokeraggio di maggior dimensione) e oggi membro dei *probi viri* di Aiba, è meno positivo rispetto a Viganotti: «Pur tenendo conto del fatto che, per le caratteristiche del business, il brokeraggio assicurativo vive gli andamenti dell'economia in ritardo rispetto ai fenomeni che li generano, devo dire che dal mio punto di osservazione non vedo sintomi concreti di ripresa. Soprattutto tra le Pmi ci troviamo di fronte a chiusure, riduzioni di staff, acquisizioni o fusioni che hanno per obiettivo il salvataggio di aziende in difficoltà piut-



Carlo Marietti Andreani, ad Area Brokers