



Secondo Convegno Virtuale Assicurativo



Le Compagnie di Assicurazione alla prova di Covid-19
Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

Gli incontri web di Itinerari Previdenziali
Martedì 15 settembre 2020

Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

- La crisi del Sars-Cov2 ha colpito un mondo che già scontava una situazione di crisi dovuta a tanti fattori: geopolitici, commerciali (guerra dei dazi – globalizzazione) ed economici con consumi, crescita e inflazione al minimo; l'intervento delle banche centrali ha portato i tassi a livelli vicini allo zero nel tentativo (per il momento non riuscito anche per la pandemia) di far ripartire i consumi e quindi l'inflazione. Il coronavirus assesta un duro colpo alle economie dei Paesi che dovranno ora combattere e competere ai tempi della tassopandemia.
- Per quanto riguarda le Compagnie di assicurazione la **tassopandemia** impone di affrontare 2 sfide: quella degli **investimenti** e quella legata ai **prodotti innovativi di welfare**.



Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

- Investimenti: la sfida dei tassi, i vincoli di Solvency II, la volatilità dei mercati impongono una revisione delle politiche di investimento che dovranno essere sempre più: **ESG e sostenibili**; nella **Silver Economy** di cui parleremo nel nostro meeting illustrando il nostro ultimo Osservatorio su numeri e valori della società dei *Silver*; ma anche in **prodotti alternativi** e in **economia reale**, che possano generare rendimento aggiuntivo con un rischio allineato alle esigenze delle Compagnie di Assicurazione compatibilmente con l'assorbimento di capitale dovuto alla normativa *Solvency*.
- Oltre ai tassi la pandemia ha messo a nudo alcuni aspetti importanti del nostro welfare: la perdita di reddito dovuto al virus, la salute con la sanità integrativa e la non autosufficienza (LTC); il tutto in una società che invecchia; tre settori in cui l'operatività delle Compagnie può essere determinante.



Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

- La sanità integrativa ha mostrato tutti i suoi limiti, le sue debolezze operative; troppo basata sul sistema sanitario pubblico o convenzionato per poter funzionare con un minimo di autonomia; e infatti, appena il Governo ha bloccato l'operatività del SSN, polizze sanitarie e assistenza integrativa hanno pressoché cessato di fornire i vantaggi della “solvenza” in termini di canali preferenziali senza liste di attesa per visite specialistiche, esami di laboratorio o clinici e terapie.
- Ma, l'esperienza di COVID-19 ci fa però intravedere quanto siano enormi le potenzialità operative del settore assicurativo: a) nel **sostegno al reddito, nell'assistenza** e nella **sanità integrativa**, rendendola più strutturata e autonoma rispetto al SSN, anche nell'interesse pubblico; b) **nell'invecchiamento in buona salute** e nell'assistenza ai *Silver*, dai grandi autosufficienti ai grandi NON autosufficienti.



Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

Le grandi opportunità per le Compagnie nella tutela della salute:

- 1) la realizzazione di **call center collegati H24 per 7to7**, per un primo screening con un esperto o con il medico generico o specialista per un primo consulto medico;
- 2) la fornitura di **apparati e device** di monitoraggio e trasmissione dati al centro convenzionato che funziona indipendentemente dalle strutture pubbliche (pressione, battito, temperatura, saturazione, elettrocardio e così via);
- 3) poi, anche piccole strumentazioni domestiche (i **nuovi elettrodomestici del futuro**) per esami del sangue, urina o saliva con tamponi o altri rilevatori, per favorire processi di **telemedicina (il futuro)** e avere consulenza sanitaria in tempi brevi;
- 4) tramite apposite **convenzioni** con strutture indipendenti, dopo la diagnosi a distanza, anche la possibilità di fare visite specialistiche a domicilio, test e tamponi e primi interventi evitando pronto soccorso e ospedali per quanto possibile, nonché convenzioni dirette con laboratori analisi, centri polispecialistici, infermieri e medici;
- **oltre il servizio sanitario nazionale**



Prodotti e soluzioni innovative per competere al tempo della tassopandemia

- L'assistenza ai *Silver* significa progettare una estesa “gamma di servizi” attraverso coperture assicurative a partire dai ***grandi autosufficienti*** per i quali prevedere l'assistenza sia per la normale vita domestica sia per la salute (la buona salute) con assistenza domiciliare, il *co-housing*, il nuovo modello dell'abitare, per arrivare fino ai ***grandi non autosufficienti*** che necessitano di strutture con specializzazioni totalmente differenti; tra i due estremi almeno altri due livelli di gestione della terza e quarta età.
- Quindi maggiori investimenti in ***infrastrutture sociali e sanitarie*** nella ***Silver Economy*** da un lato, e ***nuove offerte di coperture sanitarie*** da offrire ai fondi sanitari alle Casse Professionali e ai fondi pensione nonché al *welfare* aziendale dall'altro.

