

PRIMO PIANO

MetLife esce dalla lista G-Sii

MetLife non farà parte della lista degli istituti che rientrano nel gruppo G-Sii, ossia le grandi società considerate a rischio sistemico globale. Il colosso assicurativo ha vinto un'importante battaglia legale, che si protraeva da oltre un anno, contro l'amministrazione Obama. Un tribunale federale Usa ha sancito, infatti, che la compagnia non debba essere inserita nel gruppo di istituti importanti da un punto di vista sistemico, soggetti perciò a regolamentazione più severa e maggiore supervisione da parte della Federal Reserve. Nel dettaglio, MetLife si opponeva alla decisione della Financial Stability Oversight Council, la commissione per la supervisione sulla stabilità finanziaria, di inserire la società nella faticosa lista. Sin dal principio della querelle giudiziaria il player assicurativo aveva parlato di "decisione arbitraria e capricciosa", che non teneva conto delle potenziali ricadute negative di una regolamentazione troppo severa e stringente sulle performance della società. Non si è fatta attendere la reazione del Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti che, tramite un portavoce del segretario Jacob Lew, ha espresso "forte disaccordo" con la decisione del tribunale. Resta ora da capire se il Tesoro deciderà di ricorrere in appello o meno, per provare a ribaltare la sentenza.

Renato Agalliu

RISK MANAGEMENT

Anra: il referendum sulle trivelle apre a nuovi rischi

Secondo l'associazione, con un'eventuale vittoria del sì alla consultazione del 17 aprile, sarebbero proprio le minacce ambientali ad avere una maggiore possibilità di verificarsi, per via dell'affollarsi, nei nostri mari, di petroliere provenienti da siti di estrazione esteri. A ciò si aggiungerebbe anche la perdita di migliaia di posti di lavoro impegnati nella filiera estrattiva

"Volete che, quando scadranno le concessioni, vengano fermati i giacimenti in attività nelle acque territoriali italiane anche se c'è ancora gas o petrolio?". Sarà questa la domanda che gli elettori leggeranno sulla scheda elettorale per esprimersi sull'ormai imminente referendum sulle trivelle, in programma tra meno di un mese (domenica 17 aprile). La consultazione popolare è stata voluta da nove regioni italiane, (Basilicata, Calabria, Campania, Liguria, Marche, Molise, Puglia, Sardegna, Veneto), allarmate per le eventuali conseguenze ambientali dell'attività estrattiva, e per i possibili contraccolpi sul turismo che potrebbe avere un maggiore sfruttamento degli idrocarburi.



NUOVI RISCHI AMBIENTALI

Occorre precisare che la consultazione non propone uno stop immediato né generalizzato, ma chiede di cancellare la norma che consente alle società petrolifere di estrarre gas e petrolio entro le 12 miglia marine dalle coste italiane senza limiti di tempo. Il referendum ha generato in queste ultime settimane un ampio dibattito tra i sostenitori del sì e quelli del no. Tra le varie prese di posizione c'è quella di Anra, che ha diffuso un comunicato stampa in cui traccia un quadro dei rischi che potrebbero presentarsi all'indomani della consultazione popolare. Secondo l'associazione dei risk manager, il referendum non andrebbe a risolvere "il vero problema della gestione dei rischi ambientali e idrogeologici nel nostro Paese". E, in caso di successo del fronte del sì "sarebbero proprio le minacce di natura ambientale ad avere un maggiore rischio di verificarsi, per via dell'affollarsi, nei nostri mari, di petroliere provenienti da siti di estrazione esteri". Senza considerare "la perdita di migliaia di posti di lavoro attualmente impegnati nella filiera estrattiva petrolifera off shore": sono 105 le piattaforme messe in discussione dal referendum, "il che significa almeno 6.000 posti in fumo solo a Ravenna".

(continua a pag. 2)





(continua da pag. 1)

UN CONFLITTO TRA STATO E REGIONI

Per il presidente di Anra, **Alessandro De Felice**, “si utilizza una consultazione popolare e democratica per provare a risolvere una questione puntuale di negoziazione di sfere di influenza tra Stato e Regioni”. Inoltre, l'Italia dovrebbe importare quantità maggiori di risorse dall'estero, dove vengono prodotte secondo gli stessi metodi oggetto della critica e del quesito referendario. “Saremmo costretti a chiudere i rubinetti delle piattaforme esistenti da un giorno all'altro – avverte De Felice – rinunciando a circa il 60-70% della produzione di gas nazionale”, ovvero gas metano, “una fonte energetica considerata strategica per la transizione verso modelli più sostenibili: non petrolio”. Non potendo da un giorno all'altro sopperire a questo fabbisogno con le fonti rinnovabili, “il tutto si tradurrebbe in maggiori importazioni e incremento di traffico navale nei nostri mari – osserva il presidente di Anra – con conseguente inquinamento dei mari e paradossalmente aumentando così a dismisura il rischio ambientale rispetto a quello rappresentato dalla produzione delle piattaforme. Probabilmente i promotori del Referendum hanno già dimenticato quanto occorso nel 1991 all'indomani dell'affondamento della Haven dinanzi alle coste del porto di Genova, con i conseguenti rischi di natura ambientale che negli anni abbiamo visto accadere anche in altre aree del globo”.

L'obiettivo delle Regioni che hanno proposto il referendum è quello di impedire alle società petrolifere di cercare ed estrarre gas e petrolio entro le 12 miglia marine dalle coste italiane senza limiti di tempo. “Nonostante già oggi le società petrolifere non possano più richiedere per il futuro nuove concessioni per estrarre in mare entro le 12 miglia, per quanto riguarda le ricerche e le attività petrolifere già in corso – spiega Anra – una vittoria del sì obbligherebbe le attività petrolifere a cessare progressivamente secondo la scadenza naturale fissata originariamente al momento del rilascio delle concessioni”.

FINO ALL'ESAURIMENTO DEI GIACIMENTI

Invece, in caso di vittoria del no (o di mancato raggiungimento del quorum), le ricerche e le attività petrolifere già in corso non avrebbero scadenza certa, ma proseguirebbero fino a esaurimento del giacimento. “Va ricordato che le piattaforme in oggetto dovrebbero comunque ottenere il rinnovo delle concessioni, che non è automatico”, precisa Anra. Si chiede, quindi, di continuare a estrarre idrocarburi laddove già si fa con sicurezza e rispetto dell'ambiente, anche se naturalmente con alcuni rischi. A tal proposito l'associazione dei risk manager ricorda che in Italia “si estrae seguendo norme rigide ed elevatissimi standard qualitativi fra i più avanzati a livello mondiale. Non a caso le aziende italiane operanti nella fornitura e installazione di piattaforme e componentistiche sono i leader globali”.

Infine, Anra sottolinea che nel 2014 il fabbisogno nazionale di petrolio veniva coperto per il 10% dalla produzione nazionale (prevalentemente estratto a terra e non in mare). Per quanto riguarda il gas naturale, nonostante la riduzione, nel 2014 la produzione nazionale copriva 7,1 miliardi di metri cubi (quando le importazioni erano di 55,8 miliardi). “Se è vero dunque che l'Italia dipende già enormemente dalle importazioni (un motivo in più per costruirsi maggiori spazi di indipendenza, per non smantellare quel poco che c'è), è vero anche che – precisa l'Ania – l'Italia è un importante esportatore di petrolio. Il nostro Paese, infatti, è secondo solo alla Germania, in Europa, in quanto a capacità di raffinazione del petrolio greggio”.

Beniamino Musto

KOOLSITE®
INSURANCE ANYWHERE
for Insurers, Underwriters, Brokers and PolicyHolders



- // INNOVATIVA INTERFACCIA GRAFICA
- // APPROFITA DELLE CAPACITÀ DEI NUOVI SCHERMI TATTILI
- // TRANSIZIONI / EFFETTI/ ZOOM
- // VERSATILE GESTORE DI COMPITI E DELL'ATTIVITÀ QUOTIDIANA
- // PERSONALIZZAZIONE DELLA SOLUZIONE PER ADATTARLO ALLE ESIGENZE DI UN SINGOLO UTENTE
- // POTENTE MOTORE DI RICERCA
- // TEMPLATES DI WORKFLOW DEI PROCESSI PIÙ USATI

- // MODERNI GRAFICI CON INFORMAZIONE DI BUSINESS
- // CAPACITÀ D'INTERAZIONE ATTRAVERSO WEB SERVICES TRA L'INTERMEDIARIO E LA COMPAGNIA ASSICURATIVA
- // RISORSE AVANZATE DI COMUNICAZIONE: CHAT, SMS, MAIL, PUSH NOTIFICATIONS
- // POTENTE DATABASE CON GESTIONE DI DOCUMENTI INTEGRATO
- // AVANZATO MODULO PER LA DEFINIZIONE E CALCOLO DEL PREMIO DI TARIFFA
 - / CALCOLO DI PREMI, COMMISSIONI, GESTIONE DI FORMULI ATTUARIALI
 - / CONTROLLO DI REGOLE DI CONTRATTAZIONE

ACCORDI

Cassa Lombarda entra nel mercato delle polizze

L'istituto di private banking distribuirà prodotti assicurativi grazie a partnership con Farad, First Advisory e Zurich



Paolo Vistalli, ad di Cassa Lombarda

Cassa Lombarda, istituto attivo nel *private banking*, entra nel mercato dei prodotti assicurativi. Grazie ad accordi con i broker **Farad** e **First Advisory**, e con la compagnia **Zurich** amplierà i propri servizi di *wealth planning* per individui, professionisti e famiglie, distribuendo polizze assicurative del ramo vita. La banca, inoltre, si legge in una nota, non esclude di attivare altre collaborazioni con "due compagnie assicurative dotate di particolari esperienze nel mercato del *private banking*".

Attraverso la partnership con i tre soggetti, Cassa Lombarda offrirà polizze di ramo I, III e multiramo, ma anche prodotti per le imprese, contratti di ramo V e polizze previdenziali.

L'obiettivo della banca è di raggiungere una raccolta complessiva pari a 500 milioni di euro, di cui 300 milioni sul ramo I, entro la fine del 2018.

In parallelo con le novità appena annunciate, per le soluzioni di *private insurance*, Cassa Lombarda prosegue comunque le sue attività quale gestore e banca depositaria per compagnie internazionali.

L'istituto, nel 2016, ha puntato a un modello di servizio che abbia la "capacità di disporre di un'offerta assicurativa diversificata e modulabile in base alle necessità". La strategia è quindi quella di entrare nella *bancassurance*, consolidando in primis gli affari con i clienti storici e fidelizzati e, contemporaneamente, allargare la propria quota di mercato.

Fabrizio Aurilia

COMMENTO

Siamo già nell'era post-Solvency II?

Se a livello regolamentare le compagnie sono al passo con la normativa, ora il mercato è chiamato a ottimizzare i processi già implementati per cogliere le opportunità di business derivanti da questo nuovo contesto

L'inizio del 2016 per l'intero settore assicurativo europeo ha significato l'entrata in vigore ufficiale della direttiva europea Solvency II. La struttura normativa è complessa, ma l'attuazione sul mercato italiano può dirsi già definita.

Nell'ambito del quadro normativo che si è delineato, le compagnie, in genere, hanno principalmente focalizzato i propri sforzi per rispettare i requisiti normativi, scegliendo spesso soluzioni che possiamo definire tattiche. Si tratta di un approccio pragmatico per affrontare le sfide poste dal nuovo contesto normativo. In questo caso, creare processi ottimizzati è molto difficile perché, spesso, si tratta di processi nuovi che seguono logiche differenti da quelle che hanno governato il business assicurativo fino a oggi. I requisiti di business non sono immediatamente chiari, e si sarebbe rischioso di effettuare un investimento molto oneroso, e soggetto a ulteriori investimenti, per correggere quanto già fatto.

È certamente vero che la soluzione tattica spesso si traduce in un dispendio significativo di *effort* per le strutture operative, ma se adeguatamente supportata da una corretta organizzazione del lavoro, e da una visione proattiva delle criticità potenziali, essa presenta indubbi vantaggi nel breve periodo. Vantaggi che sono principalmente legati all'acquisizione di quel livello di esperienza in grado di guidare in modo strutturato la realizzazione di soluzioni più efficienti.

Pertanto, nel post-Solvency II, una delle principali sfide per le compagnie sarà di ottimizzare i processi già implementati, anche seguendo un approccio graduale per passi successivi definiti secondo criteri di priorità che dovranno tenere conto delle caratteristiche specifiche di ciascuna realtà assicurativa.

(continua a pag. 4)



(continua a pag. 4) **Il data quality**

A questo proposito possiamo considerare alcuni esempi: il primo è il *data quality*. Spesso il *data quality* è gestito in maniera prevalentemente manuale, attraverso controlli effettuati dai vari attori coinvolti, con l'obiettivo di garantire il rispetto dei requisiti di accuratezza, completezza e pertinenza dei dati stabiliti dalla normativa. Occorre osservare che l'ambito di riferimento non è limitato ai processi di calcolo del requisito patrimoniale Solvency II, ma è esteso a tutti quei processi che sono rilevanti per le decisioni aziendali (investimenti, riservazione, ecc.). Le compagnie sono chiamate a trovare soluzioni maggiormente supportate da sistemi applicativi, soprattutto per i controlli su quei sistemi: ad esempio, i sistemi legacy di portafoglio, per i quali la mole di dati è molto elevata, e per cui è possibile definire regole di business strutturate. Il mercato offre numerose soluzioni in tal senso, che devono essere attentamente valutate sulla base dei bisogni specifici di qualità del dato per ciascuna compagnia. Il ricorso a un applicativo, tuttavia, è solo un elemento di un sistema di gestione della qualità del dato.

biti specifici, e del livello di sviluppo che esse intendono raggiungere.

Cogliere l'aspetto del rendimento

Ragionando in un'ottica di lungo periodo, il settore dovrà attrezzarsi per cogliere le opportunità di business derivanti da questo nuovo contesto che, giova ricordarlo, non è solo regolamentare, ma introduce un nuovo paradigma di gestione basato sulle logiche di rischio.

Se, da un lato, i processi decisionali tengono già conto dei rischi, è altrettanto vero che, al momento le modalità con cui ciò avviene, sono prevalentemente di processo: ad esempio, attraverso comitati aziendali o processi di verifica da parte delle funzioni di controllo. Questo approccio favorisce un'attenzione sul rischio, ma sembra non riuscire a far cogliere in modo ottimale l'aspetto del rendimento.

Sul lungo termine, quindi, le compagnie dovrebbero dotarsi di un sistema in grado di integrare i risultati di rischio nelle proprie



La reportistica quantitativa

Il processo di raccolta dell'informazione necessaria alla predisposizione della reportistica quantitativa è prevalentemente gestito in modalità manuale. Gli input sono per lo più frammentati e gestiti in modo parzialmente strutturato e poco informatizzato. La conseguenza è un forte dispendio di tempo e risorse nella raccolta dei dati e nella compilazione della reportistica che lascia poco spazio all'analisi del contenuto della comunicazione. Le soluzioni dovranno quindi favorire una maggiore automazione lungo tutta la catena del processo che, dalla raccolta degli input, giunge al calcolo del requisito patrimoniale, prima, e alla produzione della reportistica quantitativa, poi.

In entrambi i casi, è necessario identificare la soluzione affrontando diversi temi, tra i quali, ad esempio, la scelta degli applicativi a supporto, la reingegnerizzazione dei processi, la revisione degli attuali approcci metodologici, l'adozione di nuove soluzioni di business intelligence.

Le azioni da adottare dovranno essere definite tenendo conto dell'attuale livello di maturità di ciascuna compagnia su quegli am-

scelte strategiche. In altre parole, è auspicabile l'introduzione di un sistema di *value based management* basato su misure corrette per il rischio. La capacità di tradurre i risultati di rischio in grandezze economiche, consentirebbe alle compagnie di cogliere più agevolmente opportunità di rendimento oggi non evidenti o di abbandonare opportunità ad alto impatto di rischio.

Oggi un prodotto con maggiori garanzie è visto come una soluzione che comporta un maggiore assorbimento di capitale. In un'ottica evoluta, questo tipo di prodotto potrebbe essere inquadrato, ad esempio, nel contesto dell'intero portafoglio, con possibilità di evidenziare opportunità di cross-selling e di up-selling che, nell'insieme, renderebbero il prodotto appetibile.

Raffaele Guerra,

senior vice president di Capgemini Italia

Andrea Scribano,

managing consultant Fsi insurance practice di Capgemini Italia

L'articolo è tratto da *Insurance Review* di marzo 2016

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it