

PRIMO PIANO

Lloyd's vulnerabili al rischio cyber

I Lloyd's si scoprono molto vulnerabili al rischio cyber. Un'analisi di 392 polizze di riassicurazione danni sottoscritte da tre riassicuratori presso i syndicate di Londra ha rivelato che almeno il 40% di esse non conteneva un'esclusione standard sul rischio informatico: per uno dei portafogli considerati, la percentuale saliva al 68% dei contratti.

Lo ha rivelato Adsenza, società inglese specializzata in analisi e consulenza strategica, che ha individuato tutti i rischi insiti nei testi di polizza. Il problema è che, in caso di un attacco cyber particolarmente pesante, i riassicuratori potrebbero trovarsi esposti oltre il limite delle loro polizze, originariamente destinate a coprire i danni a cose, qualora si determinasse che sia stato effettivamente un attacco hacker a essere la causa delle perdite. Gli attacchi informatici, sottolineano gli analisti di Adsenza, sono oggi giustamente riconosciuti come una potenziale causa di perdite nelle polizze property, intervengono sulle clausole di business interruption e sono contemplati nelle financial lines e in molti altri tipi di assicurazione. Anche se la società di analisi ha considerato solo un piccolo campione di polizze, le prassi di sottoscrizione sono molto simili a quelle dei Lloyd's: Adsenza fa quindi notare che non sarà facile calcolare con precisione le probabili perdite massime.

F.A.

RICERCHE

Rivoluzione Fintech, l'altra faccia della finanza

Secondo l'ultimo osservatorio di MoneyFarm, il settore può attrarre finanziamenti intorno ai 40 miliardi di dollari all'anno

Il business *Fintech* rischia di essere di portata rivoluzionaria e, come tale, è visto con grande attenzione, ma anche con qualche preoccupazione, dall'industria dei servizi finanziari tradizionali: ben l'83% delle imprese teme che parte del business possa finire in mano alle nuove imprese tecnologiche, a partire dalle banche e delle società di trasferimento di denaro. È quanto emerge dal *Global fintech report 2016* di **PwC**. E nonostante ciò, secondo la ricerca, il 25% delle aziende del settore finanziario non si relaziona in alcun modo con le nuove realtà del Fintech, forse sottovalutando le opportunità di eventuali collaborazioni. Anche gli istituti finanziari tradizionali, però, potrebbero, secondo lo studio, beneficiare dello sviluppo del Fintech in termini di persone, idee e conseguente scalabilità verso una platea globale, oltre a colmare le lacune critiche nel loro portafoglio, raggiungendo i segmenti di pubblico meno serviti, e fornendo al cliente un'esperienza migliore, a costi ridotti.



I NUMERI DEL FINTECH

Secondo un'altra analisi dell'osservatorio, denominato *Rivoluzione Fintech: dall'Italia alla Gran Bretagna, il nuovo volto della finanza*, realizzato da **MoneyFarm**, sarebbero tra i 30 e i 40 i miliardi di dollari di finanziamenti e di investimenti annuali che potrebbero attrarre le start up del settore. Inoltre, i ricavi da pagamenti delle banche sono alti e con un trend crescente, come ha notato **Andrew Haldane** di **Bank of England**. In un recente discorso sulle possibilità di una rivoluzione finanziaria, Haldane ha osservato che il costo unitario dell'intermediazione finanziaria negli Stati Uniti, appare invariato da oltre un secolo. A livello mondiale poi, gli istituti di credito ricavano l'astronomica cifra di 1.700 miliardi di dollari (il 40% del totale dei ricavi) dalla gestione dei pagamenti: "questo è un chiaro segnale di un'estrazione di rendite a danno del cliente finale", ha rimarcato Haldane. Tornando alla rivoluzione del Fintech, questa appare già ben avviata in Gran Bretagna: secondo un rapporto di **EY**, commissionato dal Tesoro inglese, Londra è la capitale globale del Fintech, almeno fino a prima degli stravolgimenti causati dalla Brexit.

(continua a pag. 2)

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

ANCHE MONEYFARM NELL'INNOVATION HUB

Uno dei problemi maggiori e più comuni alle aziende del settore è il supporto legislativo, spesso inadeguato, cui si aggiunge un aggravio di regolamentazione per il settore finanziario, a seguito della *crisi finanziaria* del 2008. Proprio su questo è intervenuta la **Fca** (Financial conduct authority), la Consob britannica, attraverso il *project innovate*, che prevede un sostegno alle imprese del Fintech in termini di team dedicati e contatti. Si tratterebbe di un approccio nella giusta direzione, in quanto, come spiega **Christopher Woolard**, director of strategy & competition presso la Fca, delle 448 imprese che hanno fatto domanda di adesione al project innovate, il 51% ha ottenuto il supporto richiesto, ed è entrato a far parte dell'*Innovation hub*. Tra queste, anche **MoneyFarm**, che nel febbraio 2016, dopo Cagliari e Milano, ha aperto una terza sede a Londra. **Paolo Galvani**, presidente e cofondatore di MoneyFarm, spiega così la decisione: "abbiamo sempre pensato che la Gran Bretagna potesse essere il nostro secondo mercato dopo l'Italia. Londra è la capitale del Fintech in Europa e i clienti inglesi vorrebbero avere la *digital experience* che hanno già in altri settori anche in quello finanziario: questa per noi è una grande opportunità". Galvani ha poi spiegato le ambizioni della società: "ci piacerebbe diventare il maggior digital wealth manager europeo e, in questo senso, il Regno Unito è un importante trampolino. Anche per questo lavoriamo a stretto contatto con la Fca all'interno del project innovation e siamo parte dell'*Innovation hub*". E ha concluso: "ci hanno dato un grande supporto, e la loro *Financial advice market review* è molto promettente per i digital wealth manager e in generale per la consulenza finanziaria".



LO STATO DELL'ARTE, IN ITALIA

In definitiva, la rivoluzione Fintech è appena iniziata, ed è considerata un'opportunità di rilievo. Anche in Italia, sebbene il supporto legislativo non sia lo stesso della Gran Bretagna, non mancano le iniziative imprenditoriali in questo senso. Su 115 start up del settore, quelle che hanno avuto più successo, oltre a MoneyFarm, sono il *robo-advisor* Yellow Advice di **CheBanca!** e quello nato dalla partnership tra **AdviseOnly** e **Fundstore**; oltre a società di *p2p lending* quali **Borsa del Credito**, **Prestiamoci** e **Smartika** e servizi di mobile payment come **Satipay**, senza dimenticare il caso **Sardex**. "Le imprese Fintech rappresentano un forte stimolo per l'industria bancaria a innovare, ricercare nuovi canali distributivi, utilizzare appieno il patrimonio informativo potenzialmente disponibile", ha dichiarato il vicedirettore generale di **Bankitalia**, **Valeria Sanucci**, sottolineando, però, di tenere la guardia alta. "Vi sono ovviamente rischi, che non vanno sottovalutati - ha puntualizzato -. Debbono essere assicurati la protezione dei consumatori e il rispetto delle norme antiriciclaggio; va tenuto sotto attenta osservazione il crescente coinvolgimento in questo mercato dei fondi speculativi. Ma non vi è dubbio che, se opportunamente controllata, la crescita delle imprese Fintech ha il potenziale per portare a una maggiore efficienza del sistema finanziario, a un miglioramento di servizi e prodotti e a una riduzione dei prezzi, a beneficio dei consumatori".



Renato Agalliu



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2016

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

RICERCHE

Credito specializzato: un settore in crescita

Secondo Assifact, Assilea e Assofin, nel 2015, è aumentato il ricorso da parte di famiglie e imprese a questo strumento

Dinamica positiva e buona incidenza rispetto ai principali indicatori macroeconomici. Questo il quadro del credito specializzato in Italia, delineato da **Assifact**, **Assilea** e **Assofin**, le tre associazioni di categoria cui aderiscono le banche e gli intermediari finanziari attivi nel settore del factoring, leasing e credito alle famiglie.

Secondo le associazioni, la ripresa registrata nel 2014 si riconferma nel 2015 con una crescita aggregata dei flussi di nuovi finanziamenti (+9.6%), che tuttavia non si riflette ancora appieno sulla dinamica delle consistenze (+0.3%), laddove una quota rilevante di erogazioni di credito alle famiglie è stata assorbita dal *refinancing* di operazioni già in essere.

Complessivamente, nel 2015, i flussi erogati dalle associate, sotto forma di contratti di credito alle famiglie, factoring e leasing, confermano l'importanza di questi strumenti come supporto e finanziamento: coprono, infatti, più del 23% degli impieghi totali in essere del sistema bancario e finanziario e il 17% del Pil. Inoltre, l'incidenza di credito specializzato sugli investimenti delle imprese e sulla spesa delle famiglie si attesta rispettivamente al 6,3% e al 7,7%, con una leggera crescita rispetto al 2014.

Analizzando per settore, la ricomposizione per comparto di clientela vede crescere ulteriormente la quota relativa alle famiglie, che tocca il 68,8% (credito al consumo e mutui), a scapito di quella delle imprese (factoring e leasing) che, a fine 2015, si attesta sul 25,1% dell'outstanding totale. La quota destinata al settore pubblico scende lievemente al 3,6% del totale del portafoglio ed è garantita per oltre il 90% da operazioni di factoring.

Emergono gli intermediari finanziari

I nuovi flussi di credito finanziati dagli operatori specializzati, ripartiti tra intermediari finanziari, banche specializzate e società commerciali di leasing operativo, sono stati pari al 67,4% del totale erogato, in decremento rispetto al 2014 (71,3%), a causa di alcune operazioni di incorporazione del business di questi operatori all'interno del gruppo bancario di appartenenza, avvenute nel 2015.

Tra gli specializzati, gli intermediari finanziari, con il 49,1% di incidenza sul totale, sono la classe di operatori che finanzia la maggior quota di credito specializzato. A seguito di tali operazioni di incorporazione, nel 2015 è cresciuta la quota delle banche generaliste: il 54,9% degli impieghi in essere fa riferimento, infatti, a tali operatori, seguito da una quota del 25,5% degli intermediari finanziari e da un 19,1% di banche specializzate.

Laura Servidio

TECNOLOGIE

Cattolica: con Click2Go, 2500 polizze abitazione in tre mesi

Da marzo la piattaforma omnicanale è attiva anche sul prodotto casa

In tre mesi, le polizze casa stipulate sulla piattaforma web *Click2Go* di **Cattolica Assicurazioni** sono state 2.500: da marzo, Cattolica ha ampliato l'utilizzo dell'applicazione omnicanale anche al prodotto casa, dopo il lancio, due anni fa, avvenuto esclusivamente per il comparto Rca. Sulla piattaforma operano 20 mila clienti sul prodotto auto, fa sapere la compagnia di Verona.

Click2Go permette ai clienti di eseguire le operazioni in ogni momento di vita della propria polizza: si parte dalla preventivazione sino ad arrivare all'emissione, alla gestione delle attività di post vendita e quella del sinistro e del rimborso.

I sottoscrittori della polizza possono accedere in diversi modi al servizio: via web, tramite il call center, oppure allo sportello bancario o presso l'intermediario tradizionale, che sia l'agente o il consulente più vicino.

"La gestione integrata delle reti attraverso modelli distributivi omnicanale è tra le priorità industriali del Piano d'impresa del gruppo Cattolica", ha commentato in una nota **Davide Berveglieri**, responsabile commerciale business unit bancassicurazione.

Secondo il manager, *Click2Go* offre ai partner bancari e commerciali uno strumento di business e marketing "moderno per coinvolgere i clienti", e rappresenta anche una "nuova modalità distributiva che migliora l'efficacia commerciale, aumenta l'interazione con il cliente, snellisce i processi e ottimizza i costi di gestione delle filiali, riducendo sensibilmente il lavoro di back-office in carico alla banca, poiché la gestione di sinistri verrà gestita dalla compagnia, sgravando le filiali da pratiche amministrative che sottraggono tempo e risorse al cliente".

Lo strumento, inoltre, può essere usato anche dai distributori che non dispongono di strutture amministrative di gestione del business.

Infine, ricorda la compagnia a *Click2Go* è stato assegnato anche il premio *Digital model insurer* in occasione dell'*Innovation&Insight day* di New York.

Fabrizio Aurilia.



Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:
- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:
- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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

Supplemento al X mese di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577