

PRIMO PIANO

Allianz in Italia vola

I risultati operativi dei primi nove mesi 2017 mostrano come quello italiano resti un mercato fondamentale per Allianz. Le performance registrate dalla compagnia in Italia fanno segnare ancora una volta numeri in crescita. Sale la raccolta premi (+7,2%) che supera gli 11 miliardi di euro. Una crescita derivante, da un lato, dallo sviluppo del comparto vita che mette a segno un aumento pari all'11,4% rispetto allo stesso periodo 2016, e dall'altro dal recupero dei rami danni che, pur in calo (-2% anno su anno), migliorano rispetto al -3,1% del primo trimestre di quest'anno. Migliora anche la profittabilità grazie a un utile operativo di 990 milioni di euro (+12% rispetto ai nove mesi 2016).

Nello specifico, la profittabilità del segmento danni si è confermata su ottimi livelli registrando un utile operativo di 798 milioni di euro (+20,3% rispetto ai primi nove mesi 2016), grazie a un combined ratio, in miglioramento, all'82,5%. Anche il segmento vita ha contribuito in modo importante alle performance della compagnia, raggiungendo una crescita del new business value del 32,8% e un new business mix con un peso dell'89% delle polizze unit-linked sul totale del new business (+13%). Buona performance del canale agenti nelle Tcm (con premi aumentati del 10,7% anno su anno) e l'ulteriore incremento delle unit-linked, i cui premi sono cresciuti del 41,7%.

Beniamino Musto

CONVEGNO

Rc auto, da dove riprendere il filo dello sviluppo

In un mercato a caccia di nuovi valori competitivi, la normativa e la tecnologia spingono i prezzi ai minimi. Se n'è parlato al convegno annuale di Insurance Connect, che ha coinvolto quasi 300 stakeholder del mondo dei rischi

La legge sulla concorrenza, la sostenibilità, il prezzo, il servizio e la tecnologia ma anche il mix di portafoglio, l'antifrode e la nuova distribuzione: quante cose sono comprese nel grande ambito dell'assicurazione auto? Un ramo che da sempre rappresenta croce e delizia per gli assicuratori. Un settore in sofferenza da tempo e da cui comunque dipendono gran parte degli utili di compagnie e agenzie: un campo da gioco su cui sperimentare, vincere o perdere (anche pesantemente).

Di questo e molto altro si è discusso ieri a Milano, presso il Palazzo delle Stelline, al convegno *Rc auto verso nuovi valori competitivi*, organizzato da **Insurance Connect**, e interamente moderato da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questo quotidiano. Appuntamento fisso ormai da qualche anno, ha registrato una presenza importante e in crescita (circa 300 persone), segno che il tema resta centrale per tutti gli *stakeholder*.

Come spesso accade nel comparto assicurativo, la normativa ha acceso la miccia, e nei molti interventi della giornata sono state evidenziate più ombre che luci della legge sulla concorrenza che, secondo molti, mina la sostenibilità del ramo.

DISTINGUERSI IN UN MERCATO DI COMMODITY

Il punto di partenza della discussione è stato l'analisi dello scenario, presentata da **Marco Lanzoni**, responsabile mercato e finanza di **Scs Consulting**, e da **Roberto Carbone**, senior manager di **Hspi**. Secondo Scs, in un mercato di *commodity*, divenuto quello dell'Rca, l'esperienza del cliente è essenziale per differenziarsi ma può pesare sulla componente del costo. Nonostante il calo di questi anni del premio medio, il costo dei sinistri è rimasto alto anche a causa delle compagnie che, nonostante gli impegni, non sono state abbastanza efficaci: pochi i risultati sull'efficienza delle reti liquidative e delle carrozzerie convenzionate. In un contesto in cui aumentano loss ratio, ed expense ratio il combined ratio è destinato a soffrire.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Nella ricerca di Scs e Hspi è emerso che la priorità delle compagnie è la semplificazione della macchina operativa per avere processi più efficaci una filiera più agile e una migliore qualità del servizio. Non sempre, comunque, al centro delle iniziative c'è la tecnologia, mentre l'antifrode sembra essere posta un po' in secondo piano. Il dato positivo è l'aumento reale dell'impegno sulla soddisfazione dei clienti: il famoso *cliente al centro*, che ora lo è un po' di più.

IL RITORNO ALLA TARIFFA AMMINISTRATA

Ma si diceva della normativa, uno dei temi centrali su cui si è tornati spesso perché sulle novità introdotte della legge sulla concorrenza, di cui si attendono ancora alcuni decreti attuativi, si è raggruppato lo scontento di molti. L'intervento dell'avvocato **Maurizio Hazan**, però, si è concentrato soprattutto sulla revisione degli articoli che riguardano il danno alla persona che, secondo il legale, definiscono finalmente in modo chiaro il perimetro del danno non patrimoniale anche nelle lesioni gravi. Legge concorrenza e *legge Gelli* incanalano il diritto giurisprudenziale facendo prevalere quello vigente; si sancisce l'esigenza di razionalizzare i costi in un sistema obbligatoriamente assicurato e questo principio di bilanciamento vale per tutto il danno non patrimoniale. Tuttavia, il decreto attuativo per le tabelle di riferimento non vedrà la luce prima della prossima legislatura, ha sostenuto Hazan.

Il rischio principale legato alla legge sulla concorrenza, per l'avvocato, è il ritorno di fatto alle tariffe amministrare: una progressiva *flattizzazione* e *flottizzazione* del mercato, che lascia poco spazio alla libertà tariffaria. In questo scenario, il pericolo che il mondo agenziale perda il confronto nell'Rc auto con la grande distribuzione è concreto.

Qual è quindi il campo su cui si giocherà la competitività delle compagnie (e degli intermediari) nell'Rca? Le variabili sono ancora il prezzo, il servizio, l'utilizzo della tecnologia e le strategie delle compagnie nel distribuire il prodotto auto.

NUOVE STRATEGIE PER UNA NUOVA FASE

Nuovi operatori stanno rapidamente mutando il proprio modello di business proprio giocando sul prezzo e sui servizi. Di questo si è parlato in una serie di dibattiti e interviste singole con i protagonisti del settore. A partire da **Diego Palano**, responsabile assicurazioni di **Facile.it**, che ha spiegato le nuove strategie del più famoso comparatore online. Al momento, il broker web intermedia 400 milioni di euro in premi e sta ampliando il proprio raggio d'azione sia sul territorio, con negozi e *franchising*, sia nella comparazione di mutui, prestiti e *utilities*. Con *Facile partner network*, invece, il preventivatore arriva in agenzia per permettere all'intermediario tradizionale di offrire fino a 10 proposte di copertura, alternative e convenzionate. Facile.it ha poi dato la propria previsione, con prezzi in leggero aumento, sui trend dell'Rca rilevati sulla base dei preventivi richiesti sul sito.

Dati tuttavia fortemente contestati da **Umberto Guidoni**, responsabile del servizio auto di **Ania**, intervistato da Maria Rosa Alaggio, insieme ad **Alessandro Santoliquido**, ad e dg del gruppo **Amissima**. Nel 2013, hanno ricordato Guidoni e Santoliquido, il mercato auto valeva 17 miliardi mentre oggi ne vale 13, dopo sei anni di costante calo del premio medio. I risultati tecnici, comunque positivi, si sono assottigliati nei primi sei mesi del 2017, periodo in cui il premio medio è calato a 406 euro, -28,5% dal 2013. Ogni polizza costa mediamente 100 euro in meno: il risparmio per i consumatori è stato di più di un miliardo l'anno. In questo contesto, tuttavia, i sinistri a rischio frode continuano ad aumentare: sono il 23,5% del totale, con punte del 40% nelle zone critiche. Si sarebbe potuto fare di più con la legge sulla concorrenza ma, ciò non è avvenuto.

TRA FLESSIBILITÀ E FINE DELLA MUTUALITÀ

Tutti trend confermati dai confronti successivi con le compagnie, quello tra **Nino D'Onghia**, direttore tecnico di **Tua Assicurazioni** e **Roberto Serena**, responsabile flotte auto di **Generali Italia** e anche nell'intervista ad **Alberto Tosti**, dg di **Sara Assicurazioni**.

I cambiamenti del settore auto richiedono nuovi modelli organizzativi e grande flessibilità. Ma fino a che punto? Alcune compagnie parlano chiaramente di demutualizzazione dell'Rca, anche per tutelare i profili di rischio più virtuosi, penalizzati paradossalmente dalla normativa: non basterà il rigore tecnico, occorrerà inventarsi qualcosa e guardare al futuro su una prospettiva di lungo periodo.

(continua a pag. 3)







INSURANCE CONNECT su YOU TUBE

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 2)

Le compagnie stanno provando ad andare incontro ai nuovi stili di mobilità, estendendo le garanzie, avvicinandosi al *car sharing*.

La flessibilità in questi anni ha comportato dare anche grande fiducia alle reti che hanno avuto la capacità di selezionare il cliente. Tuttavia l'impegno annunciato di **Intesa Sanpaolo** e **Poste** nel mercato danni potrebbe portare nei prossimi anni un'erosione del 4-5% dei ricavi delle reti tradizionali, con un conseguente cambio di ruolo dell'agente sul territorio e un pesante ridimensionamento di molte compagnie in specifiche parti d'Italia che diverranno sempre più complesse da assicurare.

I DILEMMI DELL'AUTO CHE PENSA TROPPO

Ma parlando di evoluzione di mobilità e di come sarà il futuro dell'Rc auto, tra analisi sul mix di portafoglio ed evoluzione del premio medio, i progressi nell'auto autonoma si intrecciano con tematiche etiche, morali e i primi incidenti causati dal malfunzionamento delle tecnologie.

Ne ha parlato **Andrea Cerroni**, professore dell'Università degli Studi di Milano Bicocca. Un intervento corredato da video e dimostrazioni ma anche da riflessioni di natura sociologica e psico-comportamentale che hanno messo in dubbio la riproducibilità tecnica del pensiero umano alla guida, caratterizzato talvolta da un'irrazionalità e un istinto quasi primordiale che va contro le logiche razionali che possono essere insegnate a una macchina. Questione complessa, quella dell'auto autonoma, che non trova ancora risposte definitive e che sarà terreno di discussione dei prossimi 10 anni.

Ed è proprio grazie alla tecnologia che l'operazione antifrode **Mercurio Eye Insurance** ha potuto avere luogo lo scorso luglio. Ne hanno parlato in un dibattito i protagonisti, cioè la **Polizia di Stato**, con i dirigenti **Carlotta Gallo** e **Francesco Morselli**, e Ania, ancora con Guidoni. L'operazione ha utilizzato la tecnologia **Mercurio** attraverso la rilevazione della targa delle auto senza assicurazione: l'Ania ha fornito il supporto di riscontro immediato e grazie a questa collaborazione, dal 3 all'8 luglio scorsi, sono stati controllati 400 mila veicoli; di questi ne sono stati sequestrati più di 2000, 50 persone sono state deferite e 15 arrestate per altri reati. Tre milioni di euro il valore totale delle multe incassate e un milione quello delle polizze sottoscritte dopo i controlli. Il sistema ha colpito tutti, persino autobus privati, taxi, un carro funebre in servizio,

un prete, un disoccupato senza patente intestatario di oltre 150 veicoli e un noto agente assicurativo in viaggio sulla propria fuoriserie.

L'OCCASIONE MANCATA DELL'ANTIFRODE

Con la presentazione di **Mercurio Eye Insurance**, il convegno ha virato decisamente verso il tema dell'antifrode e della gestione sinistri, cui è stata dedicata la tradizionale tavola rotonda conclusiva del convegno sull'auto. Al dibattito hanno partecipato **Giovanni Cannavò**, medico legale e presidente dell'associazione **Melchiorre Gioia**; **Lorenzo Fiori**, responsabile unità antifrode di **Reale Group**; **Paolo Masini**, direttore sinistri di **Cattolica Assicurazioni**; **Gaetano Occorsio**, direttore sinistri di **Sara Assicurazioni**; **Mirella Restelli**, chief claims officer di **Zurich Italia**; **Massimo Toselli**, direttore sinistri di **Amissima Assicurazioni**, e **Massimo Treffiletti**, responsabile servizio Card, accordi associativi e antifrode di Ania.

Una tavola rotonda come sempre giocata su argomenti tecnici ma anche sulla normativa e sulle strategie. A partire dal giudizio ancora una volta negativo in merito alla legge sulla concorrenza, giudicata in chiave antifrode "un'occasione mancata".

A livello industriale, è emersa la necessità di fare più squadra tra le compagnie per far emergere i valori associativi: il che però vuol dire scambio di dati, cosa che contrasta con la nota "riottosità" delle imprese a condividere le informazioni, oltre che con i problemi di *privacy*. In prospettiva c'è comunque l'idea di **Ivass** di realizzare una piattaforma apposita per lo scambio di dati. Che successo avrà quest'iniziativa? Difficile dirlo anche se sull'antifrode non dovrebbe esserci concorrenza.

Come sempre, il convegno è stato reso possibile anche grazie all'aiuto degli sponsor, alcuni dei quali hanno presentato le proprie *case history* durante la giornata. Un ringraziamento per la presenza e il contributo va quindi a **Marco Lovisetto**, general manager di **Doctor Glass**; **Antonello Zitelli**, responsabile della comunicazione di **Sogesa**; **Roberto Polli**, global head of telematics sales di **Vodafone Automotive**; **Fabio Piras** e **Giovanni Campus**, rispettivamente claims operations manager e direttore generale di **Msa Multi Serass**. Grazie infine ad **Amg software automotive**, **Call2Net**, **Guidewire**, **Italclaim**, **Punto Glass**, **Rgi**, **Sia** e **Solera**.

IL CONVEGNO SOCIAL CLUB

Il convegno è stato anche vissuto sui *social network*: molti sponsor e partecipanti hanno fatto foto e commentato. Ecco alcuni numeri dagli account di Insurance Connect:

Twitter: 24 tweet, 3469 visualizzazioni, 57 interazioni (click o retweet)

Facebook: 17 post, 1364 visualizzazioni, 75 click

LinkedIn: 13 post, 819 visualizzazioni, 43 click e interazioni

*Tutti i video del convegno e le presentazioni dei relatori saranno pubblicati nelle prossime settimane su www.insurancetrade.it, mentre sul numero di dicembre di *Insurance Review* ci sarà un ampio resoconto di tutti gli interventi e delle tavole rotonde.*

Fabrizio Aurilia

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

WORKSHOP

IFRS 17 IN PRATICA

27 NOVEMBRE 2017

MILANO — LaGare Hotel Milano, Via G.B. Pirelli 20, 20124 — 9.30 - 13.00

AGENDA :

9.30 – 10.00 - Welcome coffee e registrazione

10.00 – 10.30 - Gli aspetti strategici e l'impatto sul business
Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE

10.30 – 11.10 - IFRS 17 in pratica, le principali sfide, il processo di transizione
Henny Verheugen, Milliman, principal

11.10 – 11.30 - Coffee break

11.30 – 12.00 - IFRS 17: Prevedibili impatti dal punto di vista di Generali
Massimo Tosoni, head of group accounting policy & reporting, Assicurazioni Generali

12.00 - 12.45 - An advanced solution to IFRS 17
Luca Cavaliere, Milliman, principal
Amritpal Khangura, Milliman LTS consulting actuary

12.45 – 13.00 - Q&A

13.00 - Chiusura lavori e pranzo a buffet



Il workshop si rivolge ad amministratori delegati, direttori generali, CFO, responsabili delle funzioni attuariali e bilancio.

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo