

PRIMO PIANO

Axa, utile sotto le attese

Il gruppo Axa ha registrato nel 2018 un utile netto di 2,1 miliardi di euro, in calo del 66% rispetto all'esercizio precedente. Sull'andamento hanno pesato una serie di oneri straordinari, in particolare quelli legati alla quotazione della filiale americana Axa Equitable Holding, quelli derivanti dall'operazione con il gruppo XL, quelli che hanno riguardato la riorganizzazione delle attività vita in Svizzera, e il costo elevato dei sinistri catastrofali, valore che ha inciso negativamente soprattutto nel quarto trimestre. Il risultato è inferiore alle attese che stavano tra i 2,3 e i 2,4 miliardi. Bene però l'utile operativo, in progresso del 3% a 6,2 miliardi e il giro d'affari del gruppo, che è in crescita del 4% a 102,8 miliardi. Nel dettaglio della raccolta, bene l'Italia (+15%), il cui fiore all'occhiello è la nuova produzione vita Ape che cresce del 34%, grazie soprattutto alla partnership con Mps.

Il Roe del gruppo è al 14,4%, in lievissimo calo dal 14,5% del 2017, mentre l'indice Solvency II è in calo di 12 punti al 193%. Nel ramo danni, il combined ratio è pari al 99,1%, in aumento di 1,6 punti e anche in questo caso il dato risente dei costi legati alle catastrofi naturali (+1,7 punti). Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

INNOVAZIONE

Open insurance: un'idea o un nuovo paradigma?

Che parta da Bigtech o da startup insurtech, l'obiettivo del settore è andare a conquistare quella quota di mercato ancora reticente di fronte a temi come la protezione della casa e la salute. La via è quella indicata dall'evoluzione digitale, con prodotti semplici corredati da servizi su base tecnologica

Si parla molto di *open banking*, ma esiste un trend comparabile verso l'*open insurance*? Certo il contesto non è lo stesso. Manca la spinta regolamentare: la Psd2 è un driver molto forte in Europa per l'apertura della banca a provider di servizi esterni, con un mix di opportunità e minacce per lo sviluppo futuro, tanto che il direttore generale dell'Abi, **Giovanni Sabatini**, l'ha definita "l'aprisca delle banche". E il banking, a differenza dell'insurance, è un business fondamentalmente volatile e scosso da crisi ricorrenti, che mettono in dubbio la tenuta del modello di business tradizionale e che impongono cambiamenti importanti.

Ma anche l'insurance ha i barbari alle porte: le Bigtech intendono penetrare sempre più nel mondo della protezione. **Amazon** integra le coperture assicurative nell'e-commerce e nella logistica in *white label* spesso rivolgendosi direttamente a riassicuratori; **Google**, sta pianificando l'ingresso nella *health insurance* e, dopo il ritiro dal segmento dei comparatori, sta investendo nell'insurtech; in Cina **Alibaba** e **Tencent** si sono alleate con **Ping** per lo sviluppo della *digital insurance* nei rami danni.

Il mondo assicurativo ha un ruolo importante nell'economia e nella società: ridurre il costo delle transazioni trasferendo i rischi, contribuire alla serenità delle famiglie, gestire i risparmi in una logica previdenziale o di investimento stabile. Questo ruolo potrebbe essere molto più esteso se un insieme di fattori interni ed esterni non limitassero l'attrattività dei prodotti, l'efficacia distributiva, la soddisfazione dei clienti.

Per arrivarci occorre però superare alcuni paradigmi con l'aiuto dell'innovazione, dalla semplificazione e digitalizzazione delle polizze.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1) Si pensi all'uso dell'artificial intelligence nella fase di sottoscrizione; alla offerta contestualizzata al cliente (instant insurance, pay per use, ecc.) che si basano sulla geolocalizzazione e sui big data; all'abilitazione digitale delle reti distributive (es. blockchain e smart contract).

LA VIA LEGGERA DELL'INSURANCE

Un case study molto interessante è quello di **Net Insurance**, compagnia tradizionalmente specializzata nella cessione del quinto e ora in fase di riposizionamento dopo la fusione con **Archimede Spac**. Il nuovo ceo, **Andrea Battista**, ha un programma che prevede l'ingresso nella bancassicurazione danni non auto e lo sviluppo di una piattaforma pronta per l'integrazione con le startup insurtech. L'ingresso nell'instant e micro insurance (testimoniato dall'accordo con **Yolo**) è il primo passo verso lo sviluppo di una logica di open insurance. I prossimi passi riguarderanno le instant per community, nuovi prodotti per le Pmi e l'ingresso in ecosistemi come casa e salute. La tendenza è quella di andare verso una Digital insurance as a service.

Se si escludono i grandi gruppi italiani e internazionali, questo è un caso di innovazione ancora abbastanza isolato in Italia. Le compagnie siedono su una opportunità enorme nel mercato delle protezioni non obbligatorie. Il peso sul Pil dei premi danni non auto è in Italia fra la metà e un terzo di quello dei Paesi a noi comparabili. Al netto di fattori strutturali come la forte presenza dello Stato come assicuratore di ultima istanza, la scarsa educazione assicurativa e la diversa struttura industriale, rimane un potenziale di crescita dei premi finora frenato da problemi di offerta e di distribuzione assicurativa stimabile in almeno il 50%.

Per andare in questa direzione è difficile pensare che le compagnie possano fare tutto da sole in un periodo ragionevolmente breve di tempo. Mentre le Bigtech sono alle porte, l'innovazione esterna delle startup (insurtech e non solo) può aiutarle a fare il salto di qualità.

I SERVIZI, LA NUOVA FRONTIERA DI CASA E SALUTE

Ed è nella focalizzazione al cliente che si gioca la possibilità di raggiungere un alto potenziale di sviluppo nel business della protezione. Non solo in termini di ascolto e attenzione, ma soprattutto attraverso la creazione di ecosistemi in cui le compagnie partecipano a sviluppare un'offerta integrata di servizi assicurativi e non assicurativi.

I bisogni fondamentali dei clienti nel loro ciclo di vita sono alla base degli ecosistemi con grande potenziale di sviluppo. La salute e l'abitazione sono alcuni esempi di ecosistemi in cui le compagnie possono svolgere un ruolo rilevante: la prevenzione, la cura, le riparazioni, la gestione della casa e della salute in tutti i suoi aspetti includono elementi di gestione tecnica, di mutualizzazione del rischio e di servizi a valore aggiunto per il cliente. (continua a pag. 3)



TUTELIAMO
INSIEME
IL FUTURO
E GLI INTERESSI
DEGLI AGENTI
DI ASSICURAZIONE!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI PER RINNOVARE](#)



(continua da pag. 2)

Siamo a un punto di svolta interessante. Il concetto di ecosistema non è completamente inedito, ma la tecnologia digitale consente di estenderlo con sforzi ragionevoli e con un impatto molto positivo sulla user experience. È indicativo il caso della salute: la partnership fra compagnia e network di provider di servizi (medici, cliniche, punti di prelievo, laboratori di analisi, ecc.) esiste già. È un settore in cui l'integrazione è necessaria per offrire il risarcimento in forma specifica, che è indispensabile per i clienti e per contenere la spesa della diagnostica e dell'erogazione delle cure. Tuttavia il costo di amministrazione dei sinistri e delle erogazioni è elevato perché avviene nel mondo fisico. Con interfacce cliente e processi interni digitalizzati si abbate il costo di transazione ed è possibile proporre nuovi servizi (es. di prevenzione) a costi marginali ridotti e con un elevato ritorno nella gestione tecnica delle coperture, in quanto si riduce la frequenza e la severità dei sinistri.

I RISCHI DELL'ABITAZIONE RISCUOTONO INTERESSE

Lo stesso concetto è applicabile alla casa, per quanto riguarda la sicurezza, i rischi di incendio, allagamento, ecc. e ad altri contesti, come quello della cybersecurity, che richiede un'integrazione fra strumenti di valutazione del rischio, processi di prevenzione e mitigazione, e solo in ultimo di risarcimento. Per quanto riguarda l'ecosistema casa si sta giocando una guerra di posizionamento fra player di settori diversi. Diverse compagnie (**Generali, Allianz, Helvetia, Ergo**, etc.) stanno sviluppando nuovi servizi connettendosi alle informazioni generate da dispositivi IoT, ma in campo ci sono anche le utility che offrono in *bundling* i servizi di riparazione e manutenzione con le coperture assicurative e l'erogazione di energia (come **Homeserve** con varie utility in Europa) o società **Telecom** che integrano i servizi dati con app di controllo a distanza della casa (come **Telus** in Canada) e le **Bigtech** che stanno sviluppando sinergie fra i loro sistemi di voice service (**Alexa, Google Home, HomePod**) e i dispositivi di smart home e/o di riproduzione musicale. Non manca **Ikea** che è interessata a entrare nei servizi tech per la casa e a creare una nuova *value proposition*. Inoltre, estendendo il campo dalla gestione all'acquisto e/o alla vendita della casa, si apre un mondo di provider di servizi di informazione, intermediazione, assistenza e di facilitazione della transazione, che stanno facendo convergere l'offerta e possono a loro volta integrare le banche, che forniscono i mutui, e le compagnie, che forniscono le coperture.

INSIEME VERSO IL CLIENTE

La frontiera oggi non è solo l'integrazione fra *incumbent* e *start-up*, ma anche fra player di settori diversi per convergere in un'unica *value proposition* legata ai bisogni del cliente. Non esistono molte altre strade per recuperare il gap assicurativo nei rami danni, con vantaggi sia nei volumi, sia nell'andamento tecnico delle coperture.

In funzione delle dimensioni, del posizionamento, delle strategie di partnership e di sviluppo, le compagnie dovranno decidere se prendersi carico dell'integrazione dei servizi e assumere il ruolo di *orchestratori* dell'ecosistema di riferimento, oppure partecipare in maniera non preminente (ma cooperativa e proattiva) a un ecosistema organizzato da una utility, una **Bigtech** o da una società di servizi del settore. Si aprono quindi opportunità non solo per i grandi player assicurativi, ma anche per compagnie di medie dimensioni non intenzionate a stare alla finestra a guardare il mondo che cambia.

Francesco Zaini,
partner di G2 Startups

COMPAGNIE

A scuola in una villa del Cinquecento

Unipol ha affidato allo studio Pierattelli Architetture la riconversione della Villa Boncompagni alla Cicogna, diventata la sede principale di Unica, la sua accademia di formazione

Nelle campagne intorno a San Lazzaro di Savena, in provincia di Bologna, **Unipol** ha riconvertito *Villa Boncompagni alla Cicogna*, dimora storica del '500, nella sede principale di **Unica**, l'accademia aziendale del gruppo dedicata alla formazione e all'arricchimento professionale. Il progetto è dello studio fiorentino **Pierattelli Architetture**.

Nella visione del gruppo, si legge in una nota, c'è la volontà di creare "un luogo dedicato al sapere, alla formazione, alla cultura", e quindi non un mero contenitore, "ma un contesto in grado di amplificare e valorizzare le nuove funzioni ospitate dall'edificio, significandole ulteriormente".

Senza snaturare la struttura originale, quindi conservandone l'architettura e il carattere, lo studio Pierattelli Architetture ha coniugato con la tradizione le nuove tecnologie didattiche adottate da Unipol per la formazione di tutti i suoi dipendenti, degli agenti e del personale delle reti. Il restauro, che ha riguardato anche un villino adiacente dove sono ospitati gli uffici gestionali del learning center, ha interessato una superficie di circa 2.000 metri quadrati.

Il progetto, si legge nella nota, "preserva i grandi ambienti, le altezze, gli affreschi e le decorazioni interne, tutelando anche la solennità degli spazi grazie a una palette cromatica e materica in linea con lo stile della residenza. Gli ambienti coniugano così il fascino e le suggestioni rinascimentali con arredi eleganti e contemporanei". La villa è stata suddivisa in una serie di aree tematiche con precise funzioni: aule, sala plenaria, che domina il centro del piano terra della villa, aree relax, l'archivio e una sala riunioni.

Unica offre svariati percorsi di formazione, tra cui quello dedicato a chi si avvia alla professione di intermediario con la compagnia: un corso della durata complessiva di 60 ore, che prepara all'esame **Ivass** per essere iscritti al Registro unico degli intermediari assicurativi.

Oltre che nella sede di Villa Cicogna, le attività formative di Unipol sono attive in altre città italiane, tra cui Bologna, Milano, Torino, Roma, Napoli, Genova e Firenze.

Fabrizio Aurilia

INIZIATIVE

Previdenza, un seminario per orientarsi e fare ordine tra le novità 2019

Progetica propone una preziosa occasione formativa con analisi, risposte ragionate, esercitazioni e spunti pratici per fare chiarezza su concetti come Quota 100, Opzione donna e riscatto di laurea leggero. Appuntamento il 2 aprile a Roma e il 4 aprile a Milano: per i lettori di Insurance Daily è previsto uno sconto speciale sull'iscrizione

Per chi ha 45 anni è meglio riscattare la laurea o per avere una pensione integrativa? E chi di anni ne ha 60, può anticipare la pensione con quota 100? E, in caso affermativo, è meglio aumentare, mantenere o dismettere il patrimonio investito? Le novità arrivate quest'anno hanno modificato alcuni capisaldi del sistema previdenziale. Il dibattito di questi giorni è molto ampio, e certamente non univoco nelle conclusioni. L'entrata in vigore della nuova riforma pensionistica (che deve essere convertita in legge dal Parlamento, ma che di fatto è già operativo) ha aperto uno scenario complesso, nel quale è quanto mai urgente orientarsi e mettere ordine tra le ultime novità in materia di previdenza. Un'opportunità è offerta dal seminario formativo specialistico organizzato da **Progetica**, dal titolo *Dieci modi (più uno) per andare prima in pensione*. Il seminario si rivolge a tutti gli operatori che vogliono aiutare i propri clienti a capire come orientare e aggiornare i propri progetti pensionistici con qualità, stando al passo con le novità normative 2019.

Uno sconto per i lettori di Insurance Daily

Per i nostri lettori è previsto uno sconto (con sigla "INSURANCE10"), che dà diritto alla quota agevolata di 350 euro + Iva invece di quella standard di 390 euro + Iva. Basta indicare il codice nel campo delle quote convenzionate del modulo di iscrizione. Al seguente link è possibile iscriversi: <https://www.progetica.it/novita-previdenza-2019-iscrizioni-aperte-al-seminario-progetica/>

Il 2 aprile a Roma e il 4 aprile a Milano

L'appuntamento formativo offrirà analisi, risposte ragionate, esercitazioni e spunti pratici utili per orientarsi tra Quota 100, Opzione donna, riscatto di laurea leggero e tra tutte le altre novità arrivate quest'anno. Il seminario è valido come sei ore di formazione ai fini **Ivass** (opzionale), e si terrà dopo i 60 giorni previsti per la conversione in legge del decreto, in modo tale che in occasione dell'incontro il testo della riforma sia definitivo.

Due le date disponibili: martedì 2 aprile a Roma e giovedì 4 aprile a Milano. L'orario è dalle ore 10 alle 17, mentre le sedi sono in via di definizione.

Dieci modi per andare in pensione

Si è tanto parlato di Quota 100, dei suoi effetti e della sua convenienza. Con l'aggiunta di Opzione donna, del nuovo riscatto di laurea agevolato, della *pace contributiva* e tanto altro ancora, il nuovo quadro normativo offre almeno dieci modi per andare in pensione, rendendo indispensabile un'analisi di convenienza, che tenga conto dei pro, dei contro e degli intrecci tra tempo e denaro, tipici delle pianificazioni previdenziali. I versamenti in previdenza integrativa saranno inoltre messi in competizione con i tanti canali onerosi che l'**Inps** prevede per aumentare l'anzianità contributiva: meglio un riscatto agevolato o un fondo pensione? Il seminario unirà la spiegazione delle caratteristiche tecniche dei nuovi requisiti e possibilità a esercitazioni pratiche, offrendo ai partecipanti chiavi di lettura ed esercizi numerici utili da condividere con i propri utenti. A supporto del seminario ci saranno le elaborazioni fornite da Progetica ai principali organi di informazione.

Il docente: Andrea Carbone

Il seminario sarà condotto da **Andrea Carbone** di Progetica. Formatore e divulgatore, economista ed esperto di previdenza, Carbone collabora con i principali organi di informazione fornendo analisi, letture e modelli di simulazione sulla previdenza pubblica e complementare.

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 21 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

7 MARZO 2019

MILANO

09.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

L'INNOVAZIONE CHE CREA VALORE

Chairman Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 09.50 - **Ripensare la catena del valore per compagnie, canali distributivi e clienti**
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting

09.50 - 10.10 - **Assicurazione: come rimanere rilevanti in futuro?**
Andreas Moser, amministratore delegato di Munich Re Italia

10.10 - 10.30 - **Innovazione tecnologica al servizio del business**
Roberto Polli, head of IoT sales southern region di Vodafone

10.30 - 10.50 - **L'innovazione per nuove fonti di ricavo**
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica
Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia, ad e dg di Helvetia Italia Assicurazioni

10.50 - 11.10 - **Creare valore nell'epoca del "The Game"**
Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.10 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA - Strategie e iniziative per l'evoluzione del business model**
Giacomo Gigantiello, transformation director di Axa Italia
Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistance Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore insurance e telematic services di UnipolSai
Gianluca Pipino, direttore operations di Sara Assicurazioni
*Pedro Bernardo Santos, direttore generale di G-Evolution, Groupama Assicurazioni Ania **

12.45 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **L'intelligenza artificiale per conquistare il mercato**
Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

14.20 - 14.40 - **Internet of things e assicurazione connessa, così cambia il mondo assicurativo**
Francesco Bardelli, amministratore delegato di Generali Jeniot

14.40 - 15.00 - **Le nuove frontiere dell'insurtech**
Fabio Brambilla, presidente di Assofintech

15.00 - 15.20 - **L'Open Insurance: una chiave verso gli ecosistemi**
Francesco Zaini, partner di G2 Startups

15.20 - 15.40 - **Quali azioni per il valore dell'assicurazione?**
Vittorio Giusti, chief operating officer di Aviva Italia

15.40 - 16.50 - **TAVOLA ROTONDA - Oltre la distribuzione tradizionale**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it
Stefano Longo, direttore banca assicurazione e business development di Net Insurance
Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti
Pietro Menghi, ceo di Neosurance
Paolo Roccaforte, head of market management di Zurich Connect
Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni
Luigi Viganotti, presidente di Acb

16.50 - 17.00 - **Q&A**

17.00 - **Chiusura lavori**

(*) invitato a partecipare

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo