

PRIMO PIANO

Solvency II, parola al mercato

La Commissione Europea ha lanciato ieri la consultazione pubblica sulla revisione di Solvency II. L'esecutivo comunitario, spiega una nota, intende aggiornare il corpo di regole prudenziali per gli assicuratori e i riassicuratori europei entrato in vigore nel 2016, e valutare come il settore assicurativo possa contribuire al Green Deal e alla ripresa economica dell'Ue dopo la crisi Covid-19. La consultazione resterà aperta fino al 21 ottobre 2020. Possono partecipare tutte le parti interessate, dai singoli assicurati alle associazioni dei consumatori e gli investitori. Sulla base dei risultati, Bruxelles presenterà una proposta legislativa nell'estate del 2021.

Secondo Valdis Dombrovskis, vicepresidente esecutivo della Commissione, "le compagnie assicurative europee sono e resteranno uno dei più grandi investitori nella nostra economia", e Solvency II "ha garantito che il nostro settore assicurativo restasse resiliente". Tuttavia, aggiunge, "è giusto e opportuno chiedere se queste regole sono ancora idonee allo scopo. In particolare, vogliamo scoprire se forniscono ancora i giusti incentivi agli assicuratori per sostenere il finanziamento a lungo termine di una ripresa economica forte, sostenibile e resiliente nell'Ue, garantendo nel contempo che i diritti dei consumatori siano protetti".

B.M.

COMPAGNIE

Incubatori, nuove botteghe rinascimentali

Sono state svelate ieri, nel corso di una conferenza stampa digitale, le 10 le start up che parteciperanno al programma "Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration", il percorso di crescita dall'idea al go to market in ambito insurtech ideato da Vittoria hub

Sono stati svelati i nomi delle start up selezionate da **Vittoria Hub** per partecipare al programma *Via 2* (*Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration*), percorso di crescita che dovrà traghettare verso il go-to-market queste giovani realtà.

CyberAngels, Ernesto, Hlpy, Lokky, Maioun, MedEA, MedicalBox, Movalyse, SaveBiking e VillageCare sono le 10 start up, provenienti non solo dal panorama italiano, ma europeo, le cui idee si sono distinte per innovazione ed eccellenza tra le 140 candidature. La call for ideas era stata promossa lo scorso 28 novembre in occasione del lancio dell'incubatore e si è conclusa il 28 febbraio 2020, proprio all'inizio del lockdown.

Ieri, nel corso di una conferenza stampa web, sono stati presentati i progetti selezionati e sono state rimarcate quelle che sono le linee guida dell'open innovation secondo **Vittoria Assicurazioni**. Inoltre, sono stati anche inaugurati virtualmente gli spazi dell'incubatore, situati a Milano in Via Ignazio Gardella, appositamente ideati e creati per accogliere le start up.

RISPOSTE NUOVE A ESIGENZE NUOVE

Nell'intervento di apertura, l'amministratore delegato della compagnia, **Cesare Caldarelli**, ha sottolineato l'importanza di spingersi in avanti nel segno dell'innovazione, a maggior ragione in un momento così complesso e difficile. "La compagnia - ha detto - in questi mesi non si è mai fermata e questo traguardo dimostra il coraggio e la determinazione di un'azienda che prosegue con fiducia un importante percorso di crescita e di sviluppo". Caldarelli si è detto certo che "l'evoluzione tecnologia sarà il nostro domani e che le soluzioni proposte dalle start up selezionate impatteranno positivamente su tutto il mondo assicurativo con vantaggi e opportunità interessanti per le persone, le imprese e il sistema Paese".

L'appuntamento virtuale organizzato da Vittoria Assicurazioni ha accolto anche i saluti istituzionali di **Fabrizio Sala**, vicepresidente della Regione Lombardia, e del presidente dell'**Italian Insurtech Association, Simone Ranucci Brandimarte**. (continua a pag. 2)



Cesare Caldarelli

INSURANCE CONNECT
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

Insurance
Connect

(continua da pag. 1)

Quest'ultimo ha fatto il punto sui principali cambiamenti che hanno sconvolto l'industria assicurativa negli ultimi anni, tracciando l'identikit del consumatore digitale, che attualmente corrisponde al 27% dei consumatori totale, ma che già fra 10 anni, nel 2030, peserà per l'80%. "Non si tratta solo di giovani – ha spiegato – ma di una nuova tipologia di clienti che chiede nuovi prodotti, nuovi modelli relazionali, per cui occorrerà lavorare su nuovi customer journey e su una nuova customer experience". Secondo Ranucci Brandimarte, "i nuovi ecosistemi insurtech possono non solo favorire la digitalizzazione del settore ma la penetrazione dei servizi assicurativi, con ripercussioni sull'intera catena del valore".

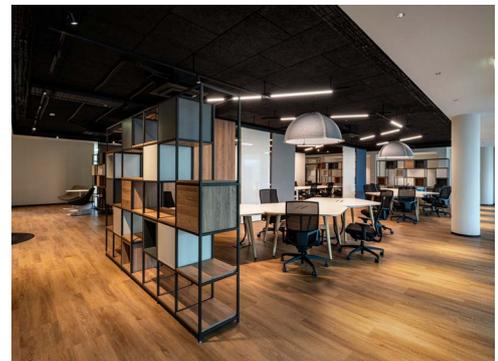
UNA CONVERGENZA DI DISCIPLINE

Gian Franco Baldinotti, ceo di Vittoria Hub, ha spiegato in che modo il concetto di open innovation è stato interpretato da Vittoria: "il modello a cui ci siamo ispirati – ha detto – è quello del Rinascimento". L'esempio paradigmatico è quello della bottega di **Andrea del Verrocchio**, vero e proprio laboratorio d'innovazione in cui si formarono artisti come **Leonardo da Vinci**, **Sandro Botticelli**, **Pietro Perugino**, **Domenico Ghirlandaio**. "In questa bottega è stato pienamente sperimentato l'allargamento del dominio di conoscenze attraverso una convergenza di discipline diverse. La profonda contaminazione di competenze ha consentito poi di sviluppare innovazioni tecniche. È solo dalla contaminazione derivante dall'allargamento del dominio di conoscenze, che è possibile fare davvero innovazione". Secondo il ceo di Vittoria Hub, oggi potremmo vivere un nuovo Rinascimento italiano se le aziende assumessero il ruolo di mecenati e gli incubatori quello di botteghe. "Un rinnovato periodo di grande vitalità ed espressione artistica in cui le imprese, in qualità di venture capitalist, valuterebbero l'investimento non in base ai ritorni finanziari ma al valore creato ponendo come value propositions la varietà delle idee incubate e la sostenibilità sociale ossia i nuovi posti di lavoro creati", mentre gli incubatori diventerebbero il luogo per eccellenza della contaminazione culturale.

Per Baldinotti si tratta di "una preziosa convergenza di discipline che si concretizzerebbe nella costruzione di nuovi modelli di business e in un rapido trasferimento della conoscenza reso possibile dal modello *Api Sandbox* che permette a tutte le start up coinvolte di avere libero e totale accesso ai dati e ai servizi prodotti". **Fabrizio Cardinali**, chief innovation officer di Vittorio Hub, ha poi definito le caratteristiche "del futuro assicurativo che vogliamo costruire assieme alle start up", in cui l'Internet of everything sarà in grado di offrire sempre maggiori garanzie di sicurezza cyber e certificazione fiduciaria delle transazioni tra oggetti connessi in rete tramite contratti blockchain di nuova generazione e intelligenze artificiali in grado di far evolvere le polizze assicurative verso livelli di personalizzazione oggi inimmaginabili.

LE START UP SELEZIONATE

A **Nicolò Soresina**, chief operating officer di Vittoria Hub, il compito di presentare il profilo delle start up selezionate, suddivise in quattro ecosistemi: *Persona*, *Casa*, *Mobilità* e *Azienda connessa*. Della prima categoria, *Persona*, fanno parte *MedEA* (soluzione di teleconsulto e telemedicina che offre ad operatori sanitari e pazienti prestazioni sanitarie poli-specialistiche), *MedicalBox* (piattaforma di interconnessione tra cittadini e strutture mediche/ospedaliere per la ricerca e l'acquisto di prestazioni sanitarie) e *VillageCare* (soluzione a supporto dei caregiver con servizi di assistenza e consulenza sia domiciliari che presso Rsa); nella categoria *Casa* c'è *Ernesto*, marketplace dei professionisti per la casa (idraulici, elettricisti, manutentori, imbianchini, muratori, etc); nell'ecosistema *Mobilità* sono presenti: *Hlpy* (società di servizi di assistenza motor che fornisce uberizzazione degli attrezzisti, servizio di presa in carico e caring interamente digitale), *Maioun* (general ledger blockchain per biciclette con rintraccio tramite IoT e marchiatura), *Movalyse* (creatore di *Vigo*, un apparato IoT per il circuito dei moto riders europeo) e *SaveBiking* (app per il ciclista, urbano o sportivo, che registra i tragitti e genera punti in base ai km percorsi); infine, nella categoria *Azienda Connessa* è presente *CyberAngels* (network di specialisti IT in grado di garantire alle Pmi italiane su tutto il territorio nazionale il cyber risk assessment, in situ 24/7). Opererà invece su tutti gli ecosistemi *Lokky*, un broker assicurativo digitale italiano focalizzato sul segmento *Poe/Soho* (micro-imprese, artigiani, commercianti, professionisti) che dispone di un algoritmo proprietario di profilazione cliente in tempo reale che fornisce input per il risk assessment e la personalizzazione del prodotto assicurativo.



Beniamino Musto

RCAUTO

Studio Sna, ecco quanto hanno risparmiato le compagnie

Secondo una ricerca del sindacato, dall'inizio della pandemia, con mobilità e sinistrosità fortemente diminuite, le imprese hanno accumulato risorse che, se ben incanalate, potrebbero essere usate per il bene della collettività

Sna ha recentemente lanciato una proposta strutturata e documentata riguardo a un fondo di garanzia pubblico per permettere a chi non è in regola con l'Rc auto di assicurarsi a un prezzo calmierato.

L'iniziativa nasce da un approfondimento effettuato dalla direzione Studi e ricerche del Sindacato nazionale agenti, sulla base di dati da fonti eterogenee messi insieme al fine di determinare il risparmio delle compagnie nel comparto motor durante i mesi del lockdown.

I calcoli di Sna, che coincidono in buona parte con quelli di Ivass, stimano il risparmio delle imprese assicurative in circa un miliardo e mezzo di euro durante il periodo di chiusura del Paese (fase 1) e di convivenza con il virus (fase 2 e 3). Invece di distribuire poche decine di euro a tutti gli assicurati (Ivass quantifica possibili ristori in 36-41 euro per polizza), il Sindacato nazionale agenti propone di utilizzare il miliardo e mezzo a disposizione per far rientrare gli evasori assicurativi sotto il cappello dell'assicurazione.

Il valore delle restituzioni

Secondo Sna, le compagnie avrebbero potuto fare di più per ristorare gli assicurati utilizzando i risparmi derivanti dal blocco del Paese. Lo studio indaga anche il valore delle iniziative di restituzione dei premi agli assicurati Rca rispetto al risparmio sui sinistri conseguito dalle prime 10 compagnie di assicurazione, che fanno il 75,9% del mercato, nel periodo di lockdown da Covid-19. La ricerca prende in considerazione



Claudio Demozzi

69 giorni (cioè il dal 10 marzo al 18 maggio), un periodo ponderato sulla base del graduale allentamento delle misure di contenimento a decorrere dal 4 maggio.

In totale, Sna quantifica in circa 1.320 milioni di euro la riduzione del costo dei sinistri a seguito delle iniziative prese per contrastare il diffondersi del Covid-19. Il valore delle iniziative delle compagnie in favore degli assicurati, sempre secondo lo studio, è stato finora di circa 381 milioni.

Crollano mobilità e sinistrosità

Sna ottiene questi valori dall'analisi di alcuni elementi. Per esempio, prendendo i dati Ania sui premi del 2018 si scopre che su circa 45 milioni di veicoli in circolazione (di cui 2,7 milioni non assicurati), la frequenza sinistri è al 6%, le denunce giornaliere sono circa 6.000, i risarcimenti pagati dalle imprese valgono poco meno di 30 milioni al giorno (29,5), per un costo medio di 4.500 euro e un premio medio annuo di 414 euro. Incrociando questi dati con la riduzione della mobilità autostradale, che va da un -81% della settimana 20-26 aprile a un -22% della settimana 15-21 giugno (dati Atlantia sul 2019), si stima che nel periodo del lockdown la riduzione del costo dei sinistri stradali in favore del sistema assicurativo è stata di circa 25 milioni di euro al giorno.

A queste stime, Sna arriva anche considerando altri valori: come la distribuzione percentuale dei veicoli coinvolti in incidenti stradali secondo la categoria; quella degli incidenti stradali secondo la categoria del veicolo e la residenza dell'interessato, oppure del luogo del sinistro; nonché alcuni dati di specifiche compagnie.

(continua a pag. 4)



(continua da pag. 3) Il sindacato, per esempio, cita le informazioni che provengono dai clienti **UnipolSai** con black box (clearbox, oltre quattro milioni di veicoli), che hanno registrato nella settimana dell'11 aprile una flessione della mobilità dell'80%. Un altro esempio: la sinistrosità urbana a Torino è crollata oltre l'85% nella settimana 12-18 marzo 2020 rispetto a quella 14-20 marzo 2019 (15 sinistri contro i 102 dell'anno scorso).

COMPAGNIE

Programma di trasformazione globale per Agcs

Riorganizzazione geografica, attenzione all'underwriting e nuove funzioni: il ceo Joachim Mueller punta così a riconquistare la leadership di mercato e a ritornare alla redditività

Come abbattere l'evasione assicurativa

Fatti questi conti, il sindacato degli agenti è convinto che i risparmi delle compagnie possano essere usati meglio. Come? Abbattendo l'elusione assicurativa. La persona non assicurata che vuole aderire al protocollo pensato da Sna avrebbe la possibilità di entrare in 14esima classe invece che in 18esima: la differenza del premio tra le classi sarebbe pagata dal tesoretto. Naturalmente, per evitare disfunzioni e abusi, occorrono dei parametri per l'ingresso: il sindacato indica i valori Isee, l'assenza di sinistri e l'età del veicolo. Si potrebbe dare una finestra per l'adesione volontaria, indicata entro il 31 dicembre 2021. Sna parla di "un'operazione di fiducia, coerente con la mission e il ruolo sociale delle compagnie". I vantaggi sono molti: Sna cita la maggiore sicurezza nella circolazione per il singolo cittadino e per la collettività; nuovi clienti per il comparto assicurativo, con una copertura di parte del rischio a carico del sistema pubblico, che integra le disponibilità del Fondo speciale.

Si aiuterebbe, inoltre, chi si trova in difficoltà a pagare le polizze Rca per i costi socialmente insostenibili; ci sarebbero minori sinistri a carico del Fondo garanzia vittime della strada, con un aumento delle disponibilità dello stesso; e infine un maggior gettito di imposte per Stato e Province. Il sindacato vuole discuterne con Ivass, Ania e il mondo politico, e a metà luglio presentare ufficialmente l'iniziativa al pubblico.

Fabrizio Aurilia

Scatta l'operazione New Agcs per **Allianz Global Corporate & Specialty** (Agcs). Fortemente voluto dal ceo **Joachim Mueller**, il piano si compone di vari elementi e delinea una trasformazione globale della compagnia, volta, come spiega una nota stampa, a "riconquistare la leadership di mercato e a tornare alla redditività".

La prima novità riguarda l'organizzazione geografica. Le *regional unit* passano da sette a sei: invariate le zone *Nord America*, *Asia Pacifico*, *Europa centrale e orientale* e *Londra*, mentre vengono create le divisioni *Mediterraneo & Africa* (Francia, Benelux, Italia, Grecia, Cipro, Malta e Africa) e *Ibero/LatAm* (Spagna, Portogallo e Sudamerica). Ogni regione sarà guidata da un *regional managing director*, mentre ci saranno solo due *chief regions & market officer*: **Bill Scaldaferrì** per il Nord America e **Henning Haagen** per tutte le altre aree. La nota specifica che "l'Europa e Nord America rimarranno mercati strategici", mentre la compagnia "prevede di sviluppare selettivamente il proprio business in altre aree, in particolare in Asia".

In secondo luogo, mantenendo un focus specifico sui rischi complessi delle grandi multinazionali e sulle soluzioni pensate per le aziende di medie dimensioni negli Stati Uniti, Agcs ha annunciato che "investirà in modo significativo nell'espansione delle capacità e delle competenze tecniche nel suo core business, per garantire una performance assicurativa sostenibile a lungo termine". Tradotto in termini più concreti, la compagnia rafforzerà la funzione di pricing, la gestione del portafoglio, l'analisi dell'andamento dei sinistri, la gestione della volatilità e la modellizzazione attuariale. Agcs prevede, a tal proposito, l'individuazione di 30 ruoli aggiuntivi.

Infine, il programma di trasformazione prevede la creazione di nuovi funzioni. In primo luogo, circa 35 collaboratori andranno a comporre la nuova funzione di *Global Distribution*, guidata dall'attuale regional ceo dell'area mediterranea **Patrik Thiels**, che si propone di fornire un servizio migliore a clienti e broker. A clienti di segmenti industriali mirati sarà invece dedicata la funzione *industry solution directors*, mentre il coordinamento dei programmi per società multinazionali sarà affidato a **Nigel Lepitt** in qualità di *global head of multinational*. Completano il quadro delle nuove funzioni le divisioni *global product management* e *global process management*, entrambi volti a ridurre i costi, migliorare l'efficienza e armonizzare l'offerta alla clientela a livello globale.

Nelle previsioni di Mueller, il piano dovrebbe mostrare i suoi effetti già nel corso del 2021 per poi essere completato nel 2024. "Creare New Agcs non è business as usual, ma un'enorme opportunità: significa un grande balzo in avanti attraverso la trasformazione globale della nostra azienda", ha commentato Mueller.

Giacomo Corvi

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