

PRIMO PIANO

Solvency II, novità da Eiopa

Eiopa ha presentato alla Commissione Europea due progetti di norme tecniche di regolamentazione sui nuovi strumenti macroprudenziali introdotti a seguito della recente revisione di Solvency II. Il primo riguarda i piani di gestione del rischio di liquidità (Lrmp), "che rafforzano la resilienza del settore garantendo il mantenimento di una liquidità sufficiente a soddisfare gli obblighi anche in situazioni di stress"; il secondo è relativo alle analisi del rischio macroprudenziale, che migliorano la capacità delle autorità di vigilanza di monitorare i rischi sistemici e le potenziali ricadute, integrando considerazioni macroprudenziali nelle pratiche di gestione del rischio delle imprese. Le norme stabiliscono i criteri per la selezione delle imprese che devono effettuare analisi della liquidità a medio e lungo termine oltre alle valutazioni a breve termine.

La proposta si articola in una combinazione di criteri: le imprese e i gruppi individuali con attività superiori a 20 miliardi di euro dovrebbero includere le analisi di liquidità a medio e lungo termine nei loro piani di gestione del rischio; mentre le autorità nazionali di vigilanza potranno scegliere di derogare a tale obbligo solo per le imprese con esposizioni a basso rischio di liquidità (con un meccanismo di opt-out) o, viceversa, estenderlo ai soggetti con bilanci più contenuti se il loro profilo di rischio giustifica l'inclusione (opt-in). I piani dovrebbero essere aggiornati almeno una volta all'anno e, in via urgente, in caso di cambiamenti significativi nel profilo di rischio dell'impresa o al variare del contesto esterno.

Fabrizio Aurilia



GLOSSARIO

Embedded Insurance

Un nuovo modello di vendita che aiuta a rendere l'assicurazione più accessibile, integrandola nell'acquisto e nell'utilizzo di beni e servizi. Il funzionamento di questo tipo di prodotto si basa generalmente sull'integrazione tecnologica di Api e sulla partnership strategica tra compagnie assicurative, rivenditori e fornitori di servizi: è grazie a questa collaborazione che le coperture assicurative possono essere incorporate direttamente nell'offerta principale

L'*embedded insurance* (testualmente: assicurazione incorporata o integrata) è costituita dall'integrazione di una copertura assicurativa all'interno di un prodotto o servizio, che assicurativo non è. In pratica, invece di acquistare separatamente un'assicurazione per un dato bene (o collegata a esso), la troviamo già compresa nella vendita. Pensiamo all'acquisto di un'autovettura con la relativa polizza assicurativa, a quello di un biglietto aereo con l'assicurazione viaggio già integrata, all'estensione di garanzia per un prodotto elettronico, acquistata insieme a esso, o a certe piattaforme che includono servizi di assistenza medica.

Dal momento che l'assicurazione viene acquistata contemporaneamente al prodotto cui si riferisce, senza dover cercare una polizza ad hoc da stipulare (ed è anche possibile personalizzarla in base alle proprie necessità), l'acquisto risulta più immediato e comodo, ed è probabilmente questo il motivo per cui questo genere di prodotti si sta diffondendo assai rapidamente.

C'è anche da tener presente che in questo modo le aziende che vendono il prodotto primario possono differenziarsi, generare valore aggiunto per i propri clienti e, dunque, aumentare le vendite.

Parliamo insomma di un nuovo modello di vendita (anche se non è ormai possibile definirlo propriamente come "nuovo") che aiuta a rendere l'assicurazione più accessibile, integrandola nell'acquisto e utilizzo di beni e servizi.

UN NUOVO PROCESSO DISTRIBUTIVO

La possibilità di ottenere la copertura assicurativa direttamente inclusa nel processo di acquisto o utilizzo di un bene, senza doverla cercare separatamente, com'è immaginabile, semplifica grandemente le cose e contribuisce a migliorarne l'accessibilità. Ciò è di aiuto anche alla penetrazione di certi tipi di polizza tra il pubblico, giacché è assai più semplice spingere l'utente ad acquistare la copertura insieme al bene cui fa riferimento.



© Poca Wander Stock - iStock

A differenza dei modelli di distribuzione tradizionali, in cui il cliente deve effettuare una scelta consapevole per l'acquisto di una polizza, l'embedded insurance agisce in modo proattivo e, in certi casi, addirittura invisibile.

Il funzionamento di questo tipo di prodotto si basa generalmente sull'integrazione tecnologica di piattaforme digitali, definite Api (application programming interface), e sulla partnership strategica tra compagnie assicurative, rivenditori e fornitori di servizi. È grazie a questa collaborazione che le coperture assicurative possono essere incorporate direttamente nell'offerta principale.

Com'è accaduto a molti, ad esempio, durante l'acquisto di uno smartphone online, è possibile ricevere un piano di assicurazione contro il furto o i danni accidentali che dovessero colpirlo. Il processo sarà quindi rapido, intuitivo e personalizzato, e verrà integrato nella fase di pagamento del prodotto o del servizio acquistato. Gli attori coinvolti saranno la compagnia assicurativa che fornisce la polizza, il fornitore della piattaforma tecnologica che permette il processo, e le aziende produttrici o i rivenditori che intendono includere l'assicurazione nell'offerta del bene o del servizio.



© Christian Schröder - Pixabay

QUALI SONO I VANTAGGI PER I CONSUMATORI E PER LE AZIENDE

Per i consumatori, il principale vantaggio è rappresentato dalla grande semplicità della proposta di polizza: integrando la copertura direttamente nel processo di acquisto, si eliminano infatti le barriere tipiche del modello di vendita tradizionale, che comporta procedure di sottoscrizione lunghe e spesso complicate. Un altro elemento chiave è la personalizzazione. Questo tipo di assicurazione, grazie all'uso delle tecnologie più avanzate e attraverso l'analisi di grandi quantità di dati (si sente tanto parlare di big data), offre tipi di copertura strettamente pertinenti al prodotto o servizio acquistato. Anche



27 NOVEMBRE 2025

18:30 - 23:30

FABRIQUE | VIA FANTOLI, 9 MILANO

Le premiazioni saranno trasmesse
in diretta su **Insurance Connect Tv**
a partire dalle **19:20**



**UN GRANDE EVENTO PRESENTATO DA
GIUSY MELONI, PRESENTATRICE E CONDUTTRICE TV**

sul piano psicologico, l'offerta è prospettata esattamente quando il cliente è più predisposto a valutarla.

Per quanto riguarda le aziende, l'embedded insurance rappresenta un'opportunità strategica per differenziare l'offerta e incrementare le vendite. La possibilità di integrare polizze assicurative direttamente nei propri prodotti facilita infatti la creazione di valore aggiunto e serve ad aumentare la percezione di affidabilità del brand, rafforzando la relazione col cliente e la sua fidelizzazione. Al momento dell'acquisto, infatti, l'assicurazione viene proposta come completamento del prodotto o del servizio, fornendo una copertura perfettamente adattata alle sue esigenze specifiche.

GLI AMBITI DI APPLICAZIONE PIÙ DIFFUSI

Tra gli ambiti di impiego più diffusi troviamo quello dell'automotive, nel quale l'integrazione di coperture assicurative è sempre più popolare. Parecchie aziende, come ad esempio **Tesla**, consigliano infatti di acquistare l'assicurazione auto direttamente con il veicolo, e anche le società di noleggio auto o car-sharing ne fanno grande uso: com'è noto, il cliente finalizza quasi sempre il noleggio con una protezione assicurativa inclusa nel prezzo, senza ulteriori passaggi.

Anche l'e-commerce è tra i settori più avanzati nell'adozione dell'embedded insurance. **Amazon**, per esempio, raccomanda garanzie estese e coperture contro i danni accidentali durante l'acquisto di prodotti elettronici, direttamente nella fase di checkout.

L'integrazione delle coperture assicurative è diventata un aspetto centrale anche nel settore dei viaggi e del turismo: compagnie aeree come **Ryanair** e **Lufthansa** offrono polizze per coprire ritardi, cancellazioni e smarrimento bagagli, direttamente durante l'acquisto del biglietto, ma anche le piattaforme di prenotazione, come **Booking.com** ed **Expedia**, integrano opzioni assicurative per proteggere il soggiorno o coprire eventuali annullamenti.

E che dire delle soluzioni del tipo *Buy now, pay later* che vengono offerte da società come **Klarna** o **PayPal**.

LE PROSPETTIVE DI DIFFUSIONE DI QUESTE POLIZZE

In Europa, il mercato dell'assicurazione integrata è considerato in crescita costante, e paesi come Regno Unito,



Germania e Francia guidano la sua crescita. Nell'articolo intitolato *Europe Embedded Insurance Business and Investment Opportunities*, apparso sulla rivista *Research and Markets* nel febbraio del 2022, si parlava di un tasso di crescita annuale composto (o Cagr) del 19,4% fino al 2029, e si stimava che i ricavi del settore avrebbero raggiunto in quell'anno oltre 28 miliardi di dollari.

Gli assicuratori, per rimanere competitivi e soddisfare le esigenze dei clienti, hanno gradualmente modificato i loro modelli di business per includere anche questo speciale canale di distribuzione. Il settore insurtech, sul quale si basa l'intero modello della embedded insurance, continua a registrare una crescita significativa, e si prevede che il mercato globale in questo campo raggiungerà il valore di 11 miliardi di dollari entro il 2028. Com'è intuibile, questo aumento sarà grandemente aiutato dall'adozione di tecnologie innovative, come l'intelligenza artificiale.

In Italia, una ricerca realizzata da **Yolo** in collaborazione con l'**Italian Insurtech Association** (IIA) ha previsto che il mercato dei servizi di assicurazione integrata varrà addirittura 60 miliardi di euro entro il 2030 e aumenteranno a dismisura anche le aziende non assicurative in grado di offrire questi prodotti, dai circa 60 player esistenti nel 2018 ai 350 previsti per la fine di quell'anno.

L'assicurazione integrata, insomma, rappresenta un cambiamento significativo e un'opportunità straordinaria per il settore assicurativo. Esistono, tuttavia, ancora delle sfide, rappresentate dalla presenza di infrastrutture tecnologiche non adeguate, essenzialmente perché molte aziende non sono ancora preparate a sviluppare soluzioni integrate. Per non parlare, poi, della necessità di mantenere la fiducia dei clienti, in particolare quando si debbano condividere i propri dati sensibili.

Cinzia Altomare



Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Mastercard punta su embedded insurance](#)
- [Embedded insurance, qualche principio da seguire](#)

DALLE AZIENDE

Q&A - Chubb Industry Practices: soluzioni assicurative su misura per settori strategici

Marco D'Oro, Head of Industry Practices di Chubb Italia, presenta le soluzioni assicurative che Chubb dedica ai comparti produttivi più innovativi e centrali nello sviluppo economico

Cosa sono le Industry Practices?

Le Industry Practices di Chubb sono soluzioni assicurative dedicate a specifici settori industriali, che si sostanziano in prodotti, servizi e una profonda competenza in materia di underwriting, risk engineering e gestione dei sinistri.

In Italia, Chubb offre soluzioni Industry Practices alle imprese dei settori Life science, Technology, Media e comunicazione, Costruzioni, Energie rinnovabili & combustibili alternativi (REAF) e Tecnologie climatiche. Le ultime due rientrano nella nostra divisione Climate+.

Per cosa si caratterizzano?

Il modello Industry Practices costruisce la proposizione di valore intorno ai rischi delle aziende di questi settori, mantenendo una visione di insieme e superando i tradizionali silos di prodotto e di linea di business. In questo modo possiamo offrire alle aziende clienti garanzie assicurative efficacemente integrate tra di loro, minimizzando i gap di copertura e semplificando l'attività di piazzamento per gli intermediari di Chubb.

Quali prodotti offrite?

Chubb propone prodotti multigaranzia disegnati appositamente per le Industries, come quello dedicato al settore Life science. Questo prodotto combina le garanzie property, casualty, cyber e infortuni, nell'ottica di coprire le principali aree di rischio di un'azienda del settore. In particolare, il rischio di danni a terzi derivante dalle attività produttive e la protezione degli asset fisici e tecnologici.

Disponiamo inoltre di soluzioni puntuali per ognuna delle Industries. Qualche esempio: la copertura di Rc professionale per le aziende che sviluppano e distribuiscono



software in ambito Technology; la copertura di Rc professionale per le aziende operative nel settore Media e comunicazione; l'assicurazione delle sperimentazioni cliniche a livello globale per il settore Life science.

E per quanto riguarda i servizi?

Per ciascuna Industry Practice, Chubb ha creato team di sottoscrizione dedicati, coordinati da leader esperti. Si tratta di professionisti specializzati che conoscono i settori in cui operano e possono analizzare, quotare e sottoscrivere rischi su più linee di business.

Disponiamo inoltre di una struttura di risk engineering, che può dare un supporto tangibile alle aziende clienti per comprendere e mitigare al meglio i propri rischi, e di un'eccellente struttura di gestione dei sinistri.

Perché scegliere Chubb?

Abbiamo competenze specializzate, soluzioni assicurative innovative e un servizio di altissima qualità. Con questi presupposti, Chubb Italia punta a posizionarsi come partner di riferimento per i nostri intermediari nei settori delle Industry Practices.

INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 18 novembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577