

PRIMO PIANO

Verso la black box obbligatoria

Una volta entrata in vigore la legge sulla concorrenza il Governo, entro un anno da quella data, dovrà emanare anche i decreti legislativi per l'installazione sui mezzi di trasporto delle black box. È quanto previsto da uno degli emendamenti su ddl presentato in Commissione Industria da parte dei relatori, Luigi Marino (Ap) e Salvatore Tomaselli (Pd). Nello specifico, la proposta di delega prevede una "progressiva estensione" delle scatole nere "con priorità sui veicoli che svolgono servizio pubblico o che beneficiano di incentivi pubblici e, successivamente, sui veicoli privati adibiti al trasporto di persone o cose": e ciò senza maggiori oneri per i cittadini e per la finanza pubblica. Il Governo dovrà così definire le informazioni rilevabili, disciplinare la portabilità e l'interoperatività, e stabilire il valore di prova e le misure per la tutela della privacy. Allo stato attuale, la Commissione ha mantenuto l'accantonamento degli articoli 3 e 7 del provvedimento, in materia di Rc auto. E nel dettaglio, l'articolo 3 riguarda la trasparenza dei prezzi delle polizze e gli eventuali sconti previsti, anche in caso di installazione della scatola nera. Anche l'articolo 7 concerne il sistema degli sconti per i conducenti virtuosi delle aree a premi più alti: i quali si trovano sostanzialmente nel Sud Italia.

Renato Agalliu

MARKETING

Le 4P dell'InsurTech

Un approccio concreto per focalizzare gli sforzi di innovazione del settore assicurativo

Il settore assicurativo considerato tradizionale e resiliente al cambiamento è oggi attraversato da un macro trend di innovazione digitale, che sta portando istituzioni con centinaia di anni di storia a ripensare il modello di business assicurativo identificando quali moduli della propria *value chain* trasformare o re-inventare attraverso la tecnologia e l'utilizzo dei dati. L'InsurTech rappresenta un macro trend destinato ad assumere una rilevanza sempre maggiore in un mondo che tende verso l'iperconnessione e la presenza pervasiva di tecnologie in ogni ambito della società. Il business assicurativo sarà sempre più caratterizzato da approcci InsurTech, nei quali la tecnologia ha un ruolo determinante per raggiungere i propri obiettivi strategici, messi in atto da compagnie di assicurazione, riassicuratori, intermediari e *newcomer*. Nel corso del 2015 le startup InsurTech hanno raccolto più di 2,5 miliardi di dollari di fondi secondo i dati Ltp.



IL POTENZIALE DI CIASCUNA INIZIATIVA

Il numero di iniziative di innovazione sta crescendo esponenzialmente interessando tutte fasi del *customer journey* del cliente e tutti gli step della *value chain* assicurativa, permettendo di disegnare un'affollata mappa di innovazioni introdotte dagli *incumbent* del settore assicurativo o da start-up su sette macro categorie (*awareness*, scelta, acquisto, uso, raccomandazione, IoT e P2P). Una delle sfide principali per gli analisti, gli *incumbent* e gli investitori è rappresentata dall'identificazione della rilevanza per il settore assicurativo di ciascuna di queste innovazioni.

Dopo molte discussioni con *venture capitals* e *thought insurance leaders*, sono arrivato a concettualizzare un mio approccio per rispondere alla domanda riguardo il potenziale di ciascuna iniziativa InsurTech. Il mio approccio è fondato su quattro assi legati ai fondamentali del business assicurativo.

1. **Profittabilità:** impatto che un'innovazione può avere sul livello di profittabilità del portafoglio assicurativo, andando ad agire sul livello di *loss ratio* o sul livello di costi a parità di volumi;

2. **Prossimità:** contributo nel creare una frequenza di relazione basata su numerosi *touch-point* lungo il *customer journey*. Infatti, da una ricerca che **Bain** ha svolto a livello internazionale è emerso come la soddisfazione dei clienti (misurata attraverso l'approccio *Net Promoter Score*) che hanno avuto un'interazione durante l'anno con la propria compagnia di assicurazione è nettamente superiore rispetto a quella di chi non ha avuto alcuna interazione, con le conseguenti intuibili ricadute che un cliente soddisfatto genera in termini economici; (*continua a pag. 2*)

INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

3. **Persistenza:** portata della nuova iniziativa in termini di incremento del tasso di rinnovo e quindi di stabilizzazione del portafoglio assicurativo;

4. **Produttività:** valutazione del contributo che un determinato approccio InsurTech può avere a livello di top line assicurativa in termini di acquisizione nuovi clienti, cross selling o incasso fee addizionali per servizi.

Queste considerazioni riguardo una determinata iniziativa di innovazione non sono assolute, ma vanno fatte considerando lo specifico mercato, la specifica linea di business e segmento di clientela, così come per una compagnia assicurativa è necessario inquadrare queste riflessioni nella prospettiva sia del contributo che può portare al raggiungimento delle proprie priorità strategiche e sia della coerenza con il proprio approccio distributivo.



UN'OPPORTUNITÀ PER SVILUPPARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE

Sono convinto che valutare le opportunità insurtech secondo questo pragmatico approccio consenta di esplicitare le ragioni di ciascuna direttrice di innovazione, di prioritizzare le iniziative e quindi di focalizzare gli investimenti e gli sforzi di innovazione. Ad esempio, se si considerano su questi quattro assi alcuni *use case* della IoT assicurativa è possibile comprendere perché nel 2015 il *World Economic Forum* ha posto la *connected insurance* tra i trend di innovazione più rilevanti del settore assicurativo.

- **Profittabilità:** da questa prospettiva l'esperienza del mercato assicurativo italiano sul motor telematics, che rappresenta il mercato più avanzato a livello internazionale con una penetrazione superiore al 16% delle vetture ad uso privato, dimostra come questo approccio sia in grado di generare un concreto valore sulla *bottom line* assicurativa agendo sulla *risk selection* e sul processo di gestione sinistri;

- **Prossimità:** restando sull'ambito delle *connected car* oggi possono essere identificate decine di differenti servizi basati sui dati provenienti dalla blackbox e offerti dalle compagnie assicurative ai propri clienti. Spostando invece il focus sul business assicurativo salute, l'assicurazione **Ping An** in Cina ha costruito un'iniziativa basata sulla *connected health* che ha recentemente raccolto un round A di finanziamento di 500 milioni di dollari con una valutazione di 3 miliardi di dollari;

- **Persistenza:** l'esperienza sudafricana di Discovery in ambito protection mostra risultati significativi in termini di riduzione dei *lapse rate* attraverso l'approccio *Vitality* fondato sulla rilevazione e *reward* dei comportamenti salutari;

- **Produttività:** i dati raccolti dai sensori rappresentano un'opportunità straordinaria per conoscere il proprio cliente e veicolare nel momento migliore offerte personalizzate, questo potenziale ancora da esplorare è il focus della startup **Neosurance** recentemente premiata come *newcomer* dell'anno all'**Insurance IoT Europe Summit**.

Questo insieme di approcci assicurativi (che prevedono in differenti business line l'utilizzo di sensori per la raccolta di dati relativi allo stato di un rischio assicurato e della telematica per la trasmissione a distanza e gestione informatica lungo la value chain assicurativa dei dati raccolti), rappresenta un'opportunità straordinaria per connettere il settore assicurativo con i propri clienti e con i loro rischi.

L'Italia oggi è l'ecosistema più avanzato di *connected insurance* con più di 4 milioni di contratti assicurativi auto che prevedono un box fornito dalla compagnia assicurativa e quasi cinquanta mila contratti assicurativi casa che prevedono l'utilizzo di sensori connessi con la compagnia. In questo contesto è nato l'**Osservatorio Connected Insurance**, think tank dedicato a diffondere la cultura dell'innovazione assicurativa che ho creato a inizio 2016 insieme ad Ania e che oggi riunisce più di 30 primari gruppi assicurativi italiani ed interazionali, oltre a circa 15 altri player interessati a contribuire a queste riflessioni InsurTech.

Matteo Carbone,
principal Bain & Company



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

IL PUNTO SU...

Venezia propone la sua tabella risarcimenti

In un momento in cui l'attribuzione di riferimento unico nazionale alla tabella risarcimenti del tribunale di Milano sembrava cosa acquisita, ecco che viene proposto un nuovo prospetto per la quotazione del danno alla persona



Il tribunale di Venezia ha divulgato un documento con il quale, all'apparenza, si dà atto di aggiornare una propria tabella di liquidazione del danno alla persona, ma di fatto ci si propone di rompere il fronte di condivisione dell'attuale applicazione della tabella di Milano quale unico criterio nazionale di risarcimento del danno da lesione del bene salute.

Sono note le ragioni che portano all'attuale momento caratterizzato dalla *pax milanese* circa il sistema di risarcimento del danno nei nostri tribunali.

La giurisprudenza di legittimità, infatti, da tempo (2011) ha accettato la tabella di Milano come criterio nazionale equitativo di base per risarcire i danni da lesione del bene salute.

Quella che è stata la meccanica di calcolo della tabella milanese, proposta subito dopo lo tsunami giuridico delle sentenze di San Martino del 2008 (le note nn. 26972/3/4/5 dell'11 novembre 2008, rese a Sezioni Unite), costituisce al tempo stesso l'intuizione vincente e la principale criticità del sistema stesso: l'aver inglobato il valore compensativo della sofferenza *standard* nel valore monetario di base, lasciando così la personalizzazione alla residuale dimensione dell'eccezionalità delle condizioni psicofisiche del caso concreto.

È, come detto, nel 2011 che la suprema Corte di Cassazione (in due notissime sentenze che rientrano a pieno titolo tra i pilastri del nostro moderno sistema di liquidazione del danno alla persona) diede alla tabella milanese la *patente* di tabella unica nazionale di riferimento per il risarcimento del danno non patrimoniale (le sentenze nn. 12408 e 14402 del giugno 2011).

La tabella di Milano è così divenuta il parametro normativo di base non certo per la sua dimensione più o meno compensativa, nemmeno per l'aspirazione alla perfezione del ristoro: la tabella milanese è tale, oggi, perché storicamente è lo strumento che ha sempre avuto (e ha ancora oggi) una diffusione a livello nazionale del tutto uniforme e non derogata.

La tabella veneziana oggi riproposta porta, invece, sul piano applicativo, a valori mediamente (in certe lesioni) molto più alti di quelli determinati con la tabella milanese.

Uno strumento distante dallo scenario storico e giuridico

Il grave delta compensativo che denota l'applicazione del sistema veneziano rispetto al primato milanese porterebbe, dunque, se adot-

tato, a forti disparità di trattamento che non potranno trovare, a nostro parere, giustificazione e conforto di legittimità se sottoposte alla censura della Corte suprema.

L'elaborazione del tribunale di Venezia, dunque, appare un meccanismo (pur efficace sul piano della ricerca dell'equilibrio compensativo) del tutto ultroneo al momento giuridico e storico.

Non appare, infatti, in linea con i dettami di legittimità tracciati negli ultimi anni dalla suprema Corte di Cassazione, che ha manifestato di privilegiare un principio di equità basale nazionale del danno rispetto a quello della valenza discrezionale dei diversi criteri locali.

Nemmeno, tale strumento appare oggi in linea con le aspirazioni concrete del nostro Parlamento, ove sono in fase di approvazione finale non solo la formulazione di una tabella nazionale (pur limitata al danno da Rc auto e, di riflesso, anche al risarcimento da colpa medica), ma anche (secondo la formulazione del nuovo testo normativo degli artt. 138 e 139 Cod. Ass.) alla codifica della nozione e dei criteri di risarcimento del danno non patrimoniale.

Filippo Martini,
Studio Mrv

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Bnp Paribas Cardif incontra l'arte di Tomoko Nagao

Tomoko Nagao, la principale esponente della corrente **Micro-Pop** e **SuperFlat** in Italia, ha realizzato per **Bnp Paribas Cardif** una riedizione della sua opera *La nascita di Venere*, sul modello di Botticelli. L'opera di Nagao sarà collocata all'interno dell'**Innovation Lab**, "lo spazio dedicato all'innovazione - si legge in una nota - in cui il laboratorio interno di R&D della compagnia incontrerà start up e dipendenti con idee innovative per dare vita a nuovi progetti". L'artista di origini giapponesi risiede in Italia da oltre 20 anni ed è considerata esponente di primo piano della pop art contemporanea internazionale. La nuova Venere non si erge su una conchiglia ma su una console portatile per videogiochi (una Psp), e fluttua tra fiori e rondini: queste ultime simbolo di Bnp Paribas, disegnate dai figli dei dipendenti durante l'iniziativa *Bimbi in ufficio - Innovare per crescere* dello scorso 10 giugno.

RICERCHE

Ora assicurare costa meno

Secondo Facile.it scendono ancora i costi delle polizze auto: -3,26% nell'ultimo anno.

Tornano a scendere i costi delle polizze. Secondo quanto rilevato dall'osservatorio di **Facile.it**, si registra un calo del 2,41% nel trimestre e del 3,26% rispetto a maggio 2015. Nel mese passato la cifra media pagata per assicurare un'auto in Italia è stata pari a 507,18 euro.

Nel dettaglio, nell'ultimo trimestre, il ritorno del trend al ribasso ha coinvolto, seppur in modo diverso, quasi tutte le regioni italiane. Le uniche in cui è proseguito l'aumento, sulla scia del periodo precedente, sono Puglia, Friuli Venezia Giulia e Campania, seppure con percentuali che non raggiungono nemmeno l'1%. Ma se si guarda all'ultimo anno, il calo dei premi ha riguardato tutte le regioni ad eccezione della Calabria, dove si è registrato un aumento dello 0,78%. Confrontando maggio 2015 con maggio 2016, il record del calo premi spetta alla Valle d'Aosta dove, con una polizza media pari a 309,71 euro l'anno, gli automobilisti si sono trovati a pagare ben il 16,64% meno, detenendo il primato di regione più economica d'Italia. Restano invariate anche le altre due posizioni del podio della convenienza, occupate dal Trentino Alto Adige (355,96 euro) e dal Friuli Venezia Giulia (363,97 euro). La Campania si conferma la regione più cara per le assicurazioni auto: qui nell'ultimo trimestre i costi risultano in lieve aumento (+0,41%) ma, seppur in modo ridotto, sono coinvolti dal calo generale se si guarda agli ultimi dodici mesi (-1,15%); il premio medio per i campani, a maggio, è stato pari a 828,75 euro.

R.A.

NEWS

Vince l'innovazione nella salute, mobilità e domotica

Premiati, ieri a Roma, i tre progetti del Think4South, l'iniziativa di Groupama Assicurazioni incentrata, quest'anno, sulla prevenzione del rischio. Ad aggiudicarsi i primi posti le start up di Catania, Salerno e Roma

Trionfano la black box per le bici di domani, la tecnologia mobile per la diagnosi precoce del melanoma e un nuovo sistema per auto che ricostruisce la dinamica incidentale. Questi i risultati della seconda edizione di **Think4South**, il contest di **Groupama Assicurazioni** dedicato agli start upper del Sud (avente come tema l'innovazione digitale funzionale alla prevenzione del rischio) realizzato in partnership con **Luiss Enlabs**, *La fabbrica delle start up*, **StMicroelectronics** e **Swiss Re**.

L'iniziativa ha registrato 300 iscritti e ricevuto 170 progetti, provenienti da 7 regioni del Sud, alle quali si sono aggiunte Lazio e Abruzzo. Tra questi, sono stati scelti 8 finalisti e, a seguire, 3 vincitori, selezionati da una giuria composta da tutti i partner, e in particolare dai business angels di **Luiss Enlabs**, l'acceleratore che ospiterà per 5 mesi la vincitrice, per un valore complessivo di 80.000 euro.

I vincitori

Il primo premio è andato ad una giovane start up catanese, **Bycare Lab**, che ha presentato il progetto, **Bikekeeper**, una vera e propria black box per bici, in grado di integrare le due principali funzionalità di antifurto Gps e rilevatore di collisione, con l'obiettivo di far sentire più sicuro il ciclista. Seconda classificata è la start up salernitana, **Hippocratica Imaging srl**, ideatrice dell'app, **I3DermoscopyApp**, che supporta l'operatore medico nella diagnosi del melanoma attraverso un database di immagini e la possibilità di condividere dati e chiedere in tempo reale un parere medico di secondo livello. Il terzo premio è andato alla start up romana, **SpaceExe**, che presenta il servizio modulato per le compagnie, **SurPass**, che consente la ricostruzione della dinamica degli incidenti per i veicoli provvisti di scatola nera, per gestire meglio e velocizzare le eventuali pratiche di rimborso.

Un'economia in movimento

Un'iniziativa importante quella di **Groupama**, che testimonia il fatto che, oggi, le startup rappresentano più di un fenomeno: "in Italia - conferma **Marco Gay**, presidente **Giovani Confindustria** - sono più di 5.500 e occupano più di 23.000 addetti. Rappresentano un'economia in movimento che ha bisogno anche del supporto di aziende più grandi e radicate per essere sviluppata".

A dare un forte contributo, **Groupama Assicurazioni**, "che - spiega il suo vice direttore generale, **Yuri Narozniak** - sta investendo in un programma di trasformazione digitale applicata alla prevenzione del rischio, con l'ambizione di divenire leader in un'offerta *addictive*. Grazie anche al supporto di partner internazionali riteniamo di offrire un'opportunità unica a giovani di talento che costruiranno la forza imprenditoriale del futuro".



Laura Servidio

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