

PRIMO PIANO

## Stop all'educazione finanziaria

Comincia oggi alla commissione Finanze del Senato il voto su tutti gli emendamenti accolti nel cosiddetto decreto Salva risparmio. L'iter durerà tre giorni e giovedì sarà in aula. Mancherà l'emendamento che proponeva di introdurre le misure per l'educazione finanziaria nel decreto, dopo che alla fine della settimana scorsa la proposta era stata bocciata a maggioranza dalla commissione Bilancio per mancanza della relazione tecnica che illustra le coperture. L'emendamento serviva a riunire le iniziative legislative, una su tutte quella a firma di Maurizio Bernardo, presidente della commissione Finanze della Camera, in un unico testo. Secondo Bernardo, la bocciatura è un autogol per il Governo, mentre per Claudia Segre, presidente di Global Thinking Foundation, e tra i membri della consulta per la legge sull'educazione finanziaria, la decisione rappresenta "una scelta incoerente, miope e penalizzante per l'unico Paese che in ambito G20 non ha un piano di sviluppo e diffusione di alfabetizzazione finanziaria". Il costo della legge sull'educazione finanziaria si aggirerebbe intorno al miliardo di euro e, secondo le intenzioni, doveva far parte del decreto Salva risparmio che ne destina circa 20 per tutelare gli obbligazionisti delle banche in liquidazione.

F.A.

MERCATO

## Solvency II: preoccupano data quality e disclosure

**A un anno dall'entrata in vigore della direttiva, il punto dell'Osservatorio di Sda Bocconi. Ania e Ivass richiamano le compagnie a non scaricare i rischi sugli assicurati. Le imprese sono pronte a diversificare gli investimenti**

Possedere una Ferrari non vuol dire automaticamente saperla usare. Però se questa Ferrari c'è occorre che almeno qualcuno la sappia guidare. *Solvency II* è un'auto da Formula 1, ricca in elettronica e dotazioni all'avanguardia, e la sensazione è che, nella maggior parte dei casi, sia stata messa nelle mani di piloti abituati a modelli molto meno sofisticati e potenti. È stata **Alberta Figari**, avvocato di **Clifford Chance** e membro del cda di **Generali** dal 2013, a utilizzare questo paragone per rappresentare il "cambiamento epocale" che ha portato la direttiva nelle compagnie. La consigliera del Leone di Trieste, anche a capo del comitato controllo e rischi, ha commentato il primo anno di applicazione di *Solvency II* durante la tavola rotonda in occasione del consueto appuntamento annuale dell'Osservatorio *Solvency II - Operational transformation*, organizzato a Milano da **Sda Bocconi**, lo scorso venerdì, 26 gennaio.

Secondo **Maria Bianca Farina**, intervenuta all'evento, il bilancio presenta comunque molte luci e poche ombre: la presidente dell'**Ania** ha parlato della direttiva in termini più di opportunità che di problemi, non nascondendo però alcune criticità, anche importanti. Prima tra queste, l'approccio delle aziende alla pianificazione *risk based*: uno dei quattro obiettivi della direttiva, individuati da Farina. Mentre sulla gestione dell'*asset liability management*, il settore si sta muovendo bene, Farina vede il pericolo di scaricare troppo rischio sugli assicurati attraverso alcuni prodotti vita.

Lo spunto è stato colto subito dopo da **Alberto Corinti**, consigliere di **Ivass**, presente anch'egli all'evento: "la diffusione così massiccia - ha detto - di prodotti *unit* non rende felice la Vigilanza". Ecco perché, **Ivass** sta pensando di allentare alcuni vincoli per agevolare le compagnie nel disegno di prodotti con una diversa distribuzione del rischio a carico degli assicurati.

(continua a pag. 2)



Maria Bianca Farina, presidente Ania

**INSURANCE REVIEW su TWITTER**  
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

## IN PRINCIPIO ERA IL ROE

“Il primo impegno che ci ha imposto Solvency II – ha continuato Farina – è stato guardare al mercato in ottica di sostenibilità. In principio il nostro punto di riferimento era il Roe, poi l'*embedded value*, ora Solvency: sono tre lenti da usare insieme. Solvency II ci aiuta a comprendere che il capitale è a rischio quotidianamente, che enormi grandezze sono esposte alla volatilità e che le strategie aziendali di lungo periodo devono fondarsi sulla capacità di guardare i fenomeni in prospettiva”. Da qui la necessità di avere cda molto più preparati: il *board* è il centro delle decisioni strategiche ma occorre più equilibrio. “Non si può chiedere – ha aggiunto la numero uno di Ania – a un consigliere di saper validare la formula per il calcolo dell'Scr. Bisogna trovare il giusto equilibrio tra le competenze del cda e dell'alta direzione”.

L'ivass, dal canto suo, ha apprezzato lo spirito positivo con cui il mercato ha accolto la direttiva. Lo stesso Corinti, se da un lato plaude ai meccanismi “iper sofisticati della norma”, non fatica a definire Solvency II “un ostacolo enorme”, il cui arrivo ha rappresentato “un momento drammatico”, cambiando radicalmente anche il modo di fare vigilanza e portando “l'economia del rischio nella regolamentazione”.

Tuttavia, ciò che preoccupa di più l'Autorità (e anche alcuni operatori di mercato) è l'appuntamento di maggio, in cui Ivass renderà pubblici i dati sulla solvibilità delle compagnie. “La *disclosure* – ha spiegato Corinti – sarà un momento critico, soprattutto sotto il profilo interpretativo: siamo preoccupati per gli effetti indiretti sulle imprese”. I benefici della disclosure rischiano di essere cancellati anche da letture superficiali da parte di stampa e opinione pubblica. Anche per questo, l'Ivass è impegnata in percorsi informativi destinati non solo agli addetti ai lavori.

## UN NUOVO MERCATO DI STRUMENTI FINANZIARI

L'altro tema su cui il settore si trova ancora scoperto è la qualità del dato. La cosa è emersa chiaramente dai risultati dell'osservatorio: le compagnie coinvolte nell'indagine, mediamente, si dichiarano meno preparate dell'anno scorso (il 2015) nel *data quality management*. Vari esponenti del mercato, intervenuti nella tavola rotonda a conclusione dell'evento, hanno confermato quanto riportato dall'analisi: il *modus operandi*, storicamente, conduce a una stratificazione delle informazioni da cui non è ancora così immediato far emergere quelle qualitativamente valide.

Sotto il profilo degli investimenti, il gestore internazionale **AllianceBernstein**, che insieme a **Capgemini** ha collaborato con Sda Bocconi all'Osservatorio, ha fatto notare che le compagnie devono migliorare nella gestione degli strumenti illiquidi e dei derivati.

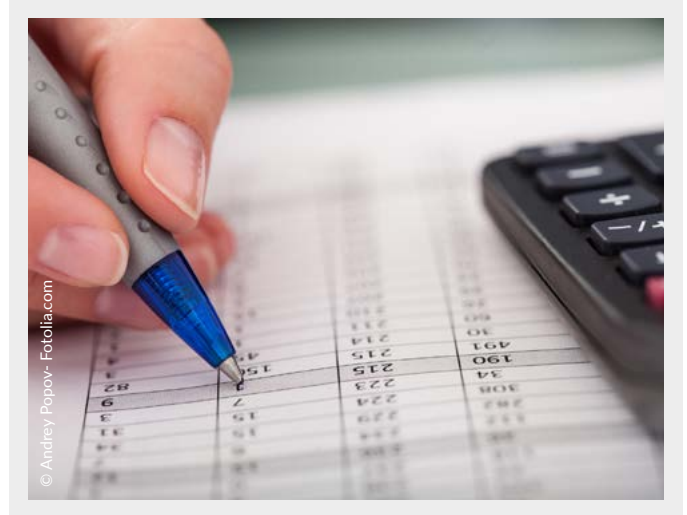
Sulla questione degli investimenti, **Isabella Fumagalli**, ad di **Bnp Paribas Cardif**, ha spinto molto sulla diversificazione: “dobbiamo fare in modo – ha proposto – che nasca un mercato alternativo di gestori che siano in grado di produrre strumenti finanziari diversificati, con rendimenti decorrelati, in stretta collaborazione anche con il regolatore che deve aiutarci a trovare le migliori soluzioni nell'interesse dei clienti”.

## L'EMARGINAZIONE DEL SINISTRO

Parlando invece dell'evoluzione dei prodotti, questione direttamente collegata all'asset management, Capgemini ha rilevato che nell'ultimo anno le compagnie hanno quasi totalmente colmato quel gap che divideva ramo vita, molto più condizionato da Solvency II, e ramo danni, lasciato un po' ai margini: ora i due comparti vanno alla stessa velocità e anche per il secondo il livello di automazione dei processi è soddisfacente. Tuttavia, alcune compagnie lamentano “l'emarginazione del sinistro” nel complesso della direttiva. Ne ha parlato **Ermanno Grassi**, direttore generale di **Itas**, auspicando un “recupero della centralità del sinistro”, trascurato della “rapida evoluzione” che continua a riguardare “il design e la tenuta del prodotto”.

L'unico che non ha potuto parlare di Solvency II è stato **Francesco La Gioia**, ceo del gruppo **Helvetia Italia**, compagnia che non deve attenersi alla direttiva europea ma che nel nostro Paese è vigilata da Ivass e in Svizzera deve conformarsi allo *Swiss solvency test*, regime in vigore dal 2011. La Gioia, che ha parlato di “strabismo regolamentare”, ha lamentato gli effetti distorsivi che portano a risultati molto diversi in termini di *capital requirement* tra Italia e Svizzera.

L'omogeneità regolamentare, ha sottolineato Corinti, è comunque un obiettivo a tendere: sono allo studio da anni gli *international capital standard (Ics)*, i quali, sul lungo periodo, consentiranno di uniformare i requisiti di capitale a livello internazionale. “Ma nel dialogo tra supervisor nazionali – ha concluso – le posizioni restano spesso distanti”.



## Il futuro dell'InsurTech

**L'industria assicurativa italiana rappresenta senza dubbio uno dei comparti economici al momento meno mutati a seguito delle implicazioni dalla IV rivoluzione industriale, quella digitale. Resta da chiedersi se la nuova generazione di start up emergenti riuscirà a costruire un comparto assicurativo 2.0 sinergico o alternativo a quello esistente**

Ne *I predatori dell'Arca perduta*, durante la scena dell'inseguimento nel Bazar, Indiana Jones si imbatte in un losco figuro vestito di nero che brandisce una grande sciabola scintillante. Con un sorriso beffardo il guerriero arabo inizia a menare fendenti nell'aria facendo roteare l'enorme spada sotto lo sguardo impressionato degli astanti. Indiana tira fuori la pistola e gli spara.

Sono a un importante incontro tra esponenti di compagnie assicurative e rappresentanti delle istituzioni britanniche in Italia in cui ci si confronta sul delicato tema della *Brexit*. Al termine della conferenza un collega di **Ugari** coglie l'occasione per chiedere all'illustre *parterre* in sala se lo sviluppo di start up *InsurTech* avrà qualche implicazione nella probabile riallocazione del business assicurativo nell'Europa continentale a seguito della *Brexit*.

Prende la parola l'head of strategy di una delle più importanti compagnie assicurative al mondo. Vive a Hong Kong e da lì, dalla sala controlli di un'azienda globale con oltre 150 anni di storia, ha avuto modo di costruirsi e condividere un'interessantissima *big picture* sull'andamento del mercato assicurativo globale. Risponde alla domanda raccontando l'aneddoto del guerriero arabo e Indiana Jones. Non capisco. Per fortuna mi circondano altre facce un po' smarrite. Lo speaker ci viene incontro sorridendo e dicendoci: "per capire le implicazioni dell'InsurTech sull'industria assicurativa bisogna rivedere questa scena su Youtube e immaginare che il guerriero sia l'industria assicurativa tradizionale e Indiana Jones l'InsurTech. Qui parliamo solo di *Brexit*".

Un intervento che ho trovato divertente e brillante. Uno spunto perfetto per iniziare a parlare di InsurTech.



### InsurChe?

Nel corso del 2016 abbiamo letto spesso su social e stampa di settore di fundraising milionari oltreoceano portati avanti da aziende con nomi stravaganti e sconosciuti come: Lemonade, Oscar, Friend Insurance, Guevara, Metromile, Cover, PolicyGenius, Trov. Eppure si tratta solo di pochissimi rispetto a quelli contenuti nella nutrita lista di 101 start up InsurTech individuate come astri nascenti di un'industria stimata in 4,5 trilioni di dollari, industria di cui in Italia si parla ancora troppo poco.

Fa da corollario a questi articoli un linguaggio glitterato e anglicizzato che narra di venture capitalist, IoT, Ai, learning machine, insurance P2P, disruptive innovation e tanto altro. Ma di cosa stiamo parlando veramente?

Innanzitutto di cosa non stiamo parlando. Non stiamo parlando di tecnologia avveniristica e di frontiera che trova normalmente applicazione in settori dell'economia percepiti sul piano politico e delle relazioni internazionali come strategici e vitali, quali aerospazio, telecomunicazioni, biotecnologie, medicina, difesa ed energia. Parliamo invece dell'applicazione di tecnologia ordinaria e consolidata che sta iniziando inevitabilmente e progressivamente a estendersi all'economia dei servizi partendo da finanza (FinTech), turismo, trasporti e media, sta adesso rivoluzionando consulenza legale (LegalTech) e assicurazioni (InsurTech).

Con l'etichetta InsurTech definiamo dunque l'applicazione di algoritmi e tecnologie per la raccolta dati al settore assicurativo con il proposito di ottimizzarne gli aspetti assuntivi, distributivi e operativi. (continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

## Esternalità di una disruptive innovation

Al dibattito sull'InsurTech è spesso associato il concetto di *disruptive innovation*, ovvero di un'innovazione dirompente in grado di generare un nuovo mercato e che spesso implica la distruzione di un mercato precedente avente i medesimi obiettivi ma costruito su basi differenti.

Penso che i propositi dell'InsurTech e del comparto assicurativo tradizionale siano sostanzialmente i medesimi: capitalizzare informazioni a fini sottoscrivibili e trarre profitto dal trasferimento dei rischi sul piano finanziario con meccanismi mutualistici.

Le basi su cui si appoggiano queste due industrie sono invece indiscutibilmente differenti. Da un lato abbiamo un mercato per lo più composto da macro aziende con oltre 100 anni di storia e migliaia di dipendenti, spesso alle prese con profonde ristrutturazioni riguardanti il costo delle risorse umane, i modelli distributivi e quelli organizzativi/amministrativi. Dall'altro ci sono società molto piccole e agili che facendo tesoro dei *legacy problem* del comparto assicurativo tradizionale e attraverso la tecnologia si propongono di portare trasparenza, efficienza, precisione e democratizzazione nella sottoscrizione e distribuzione dei prodotti assicurativi.

Una prevedibile evoluzione di questa dicotomia, ancora embrio-

nale, ci mette davanti ad alcune potenziali esternalità che ritengo sia fondamentale iniziare ad affrontare oggi. Mi riferisco a:

- massive ristrutturazioni aziendali ed esuberanti per ridurre i costi operativi delle aziende gravate dal legacy problem;
- radicale messa in discussione di tutta la filiera assicurativa a partire dalle reti di vendita esistenti con il proposito di raggiungere il target *millennial* e ridurre i costi distributivi;
- ridefinizione dei processi sottoscrivibili e liquidativi attraverso analisi e capitalizzazione di *big data* raccolti dalla rete e dall'IoT.

Soluzioni e risposte costruttive a questi fenomeni non potranno che nascere da un confronto aperto tra rappresentanti del mondo InsurTech, assicurativo tradizionale ed istituzioni. È auspicabile, nell'interesse di tutti e tre, che questo avvenga quanto prima per trasformare possibili esternalità negative in opportunità partendo dalla riconversione delle risorse umane.

Una cosa è certa: come Indiana che seguendo la sua strada trovò l'Arca Perduta, l'InsurTech troverà la sua posizione nel mercato continuando il suo percorso di crescita e sviluppo transnazionale indipendentemente da tutto e tutti.

Gerardo Di Francesco,  
consigliere di Ugari



## Un mercato con grandi opportunità ASSICURARE LA SANITÀ Cosa cambia con la Legge Gelli - Bianco

Per iscrizioni visita i siti: [www.underwriting.it](http://www.underwriting.it) - [www.insuranceacademy.it](http://www.insuranceacademy.it)



AmTrust International Underwriters  
An AmTrust Financial Company



AmTrust Europe  
An AmTrust Financial Company



- RIMINI 07/02/2017
- BARI 08/02/2017
- NAPOLI 09/02/2017
- ROMA 16/02/2017
- BOLOGNA 21/02/2017
- FIRENZE 22/02/2017
- GENOVA 23/02/2017
- TORINO 24/02/2017
- VERONA in attesa di definizione
- CAGLIARI in attesa di definizione
- REGGIO CALABRIA in attesa di definizione
- MILANO 30/03/2017

Corso di Formazione  
4 ore per intermediari assicurativi sulla  
RESPONSABILITÀ SANITARIA

In collaborazione con  
RESPONSABILITÀ SANITARIA .it  
formazione



INSURANCE Academy  
20123 Milano,  
Via San Vincenzo 3  
Cel. 3928954317  
Fax 02.87.15.23.04

### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)