

PRIMO PIANO

Generali, via da Colombia e Guatemala

Rumors in Germania, fatti in America Latina. Dopo le voci di una possibile vendita di Generali Leben, con una nota il Leone ha annunciato la chiusura di un'intesa per la cessione delle attività di Colombia e, contestualmente, il completamento della vendita della partecipazione in Aseguradora General in Guatemala. Tanta soddisfazione nelle parole di Frédéric de Courtois, group ceo global and business lines international, che ha evidenziato come queste operazioni rappresentino "un altro passo verso il ribilanciamento della presenza geografica del gruppo Generali nel mondo".

Più nello specifico, l'accordo sottoscritto prevede la cessione delle partecipazioni in compagnie assicurative operative in Colombia (91,3% di Generali Seguros e 93,3% di Generali Vida) al gruppo Talanx: la società tedesca ha annunciato in una nota che l'operazione, il cui completamento è previsto per la fine dell'anno, è avvenuta a un prezzo di circa 30 milioni di euro.

In Guatemala, si chiude invece il passaggio della partecipazione Aseguradora General alla famiglia Neutze, storico partner del gruppo assicurativo.

Generali resterà comunque operativa nel Paese tramite le sue linee di business internazionali, come Generali Employee Benefits, Generali Global Corporate & Commercial ed Europ Assistance.

G. C.

RICERCHE

L'uragano del cyber risk

Secondo uno studio dei Lloyd's, le perdite di un attacco su larga scala potrebbero ammontare a 53 miliardi di dollari: praticamente, sul livello dei danni provocati dal passaggio del ciclone Sandy

Come un uragano, se non di più. Le perdite di un eventuale attacco informatico su larga scala potrebbero ammontare a oltre 53,1 miliardi di dollari: giusto per avere un'idea, il passaggio del ciclone Sandy ha provocato perdite comprese fra i 50 e i 70 miliardi.

Eppure, il rischio sembra ancora poco percepito. Lo testimonia il rapporto *Calcolare i costi. La decodifica delle esposizioni cyber*, realizzato dai Lloyd's in collaborazione con Cyence. Una miscela esplosiva: secondo il rapporto, agli elevati livelli di rischio si associano una consapevolezza che, seppur crescente, non raggiunge ancora la maturità delle coperture catastrofali. Con il risultato che la penetrazione assicurativa resta ancora bassa. E il rischio strutturale per le compagnie del settore diventa sempre più elevato.

ACCRESCERE IL LIVELLO DI CONSAPEVOLEZZA

Obiettivo del rapporto è proprio quello di diffondere la cultura del cyber risk, offrendo ai professionisti del settore una stima reale delle perdite di un possibile (e probabile) attacco. Perché, come insegnano i recenti casi di *WannaCry* e *Petya*, gli episodi aumentano. Ed è bene che tutti i player del comparto facciano la loro parte per ridurre il rischio. Quello che manca, tuttavia, è una consapevolezza diffusa che sia in grado di andare oltre l'emotività del momento. Un fronte, quello della cultura del cyber risk, in cui pesa l'assenza di dati provenienti da fonti istituzionali che sappiano tener conto dell'accumulo e della modellizzazione del rischio. "Questo report offre una rappresentazione reale dell'entità dei danni che un attacco cyber potrebbe causare all'economia globale", ha commentato **Inga Beale**, ceo dei Lloyd's.

SCENARI DI PERDITA

Il rapporto include due scenari, entrambi elaborati in caso di *grande evento* ed *evento estremo*. "Abbiamo presentato queste ipotesi - ha spiegato Beale - per aiutare i sottoscrittori a comprendere meglio le esposizioni al rischio informatico, così da migliorare la gestione di dette esposizioni relative al portafoglio e la valutazione e quotazione dei rischi".

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Il primo scenario, quello a più alto impatto, prevede un attacco a un fornitore di servizi cloud da parte di un gruppo di *hacktivists*: in questo caso, le perdite andrebbero da un minimo di 4,6 miliardi di dollari a un massimo di 53,1 miliardi. Dati che, tuttavia, costituiscono soltanto una media di valori ben più variabili, soggetti all'entità e alla durata dell'attacco: a causa delle possibili aggregazioni, il danno economico potrebbe anche raggiungere la ragguardevole cifra di 121 miliardi di dollari.

Più stretta, ma su livelli molto elevati, la forbice delle perdite in caso di un attacco simultaneo a una serie di aziende che usufruiscono di un software vulnerabile: in questo secondo scenario, il danno economico varia fra i 9,7 e i 28,7 miliardi.

L'IMPATTO PER LE ASSICURAZIONI

Le perdite sarebbero, insomma, rilevanti. E diventano ancor più elevate se si considera che le cifre presentate tengono conto delle sole spese dirette previste: le conseguenze in termini di danni alla proprietà, lesioni fisiche, perdite di clienti e danni reputazionali non sono state prese in considerazione nell'elaborazione del rapporto.

In questo contesto, l'impatto per le compagnie potrebbe rivelarsi devastante. Il primo scenario, com'è naturale, avrebbe le ripercussioni maggiori, con perdite assicurative comprese fra 620 milioni e 8,1 miliardi di dollari. L'attacco simultaneo a un software di massa provocherebbe, invece, perdite variabili fra i 762 milioni e i 2,1 miliardi di dollari. "I sottoscrittori – ha aggiunto Beale – devono considerare le coperture cyber in questo modo, e assicurare che il calcolo dei premi tenga conto della reale minaccia cyber". Anche perché, precisa il rapporto, un eventuale attacco potrebbe avere effetti sistemici sull'intero comparto. Un grande evento, per esempio, porterebbe a un incremento del 19% nel *loss ratio* dell'industria assicurativa: nel caso di un evento estremo, la crescita schizzerebbe del 250%.

COPERTURE IN FUNZIONE DELLA GRAVITÀ DEL DANNO

A preoccupare è soprattutto il gap assicurativo. Se nel primo scenario il livello di copertura si attesta fra il 13% e il 17%, nel secondo caso la penetrazione scende al 7%. Livelli bassi, e non potrebbe essere altrimenti, che scontano il progressivo sviluppo della digitalizzazione e, di conseguenza, del rischio informatico. Uno studio recente ha evidenziato come gli attacchi cyber siano costati alle aziende fino a 450 miliardi di dollari all'anno.

Eppure, qualcosa sembra muoversi all'orizzonte. Secondo il team dei Lloyd's, il valore del mercato cyber varia fra 3 e 3,5 miliardi di dollari a livello globale: alcuni analisti hanno previsto recentemente una crescita del settore fino a 7,5 miliardi di dollari entro il 2020.

"I risultati di questa ricerca evidenziano come le perdite economiche legate a eventi cyber abbiano il potenziale di provocare danni estremi come quelli causati dai maggiori uragani", ha spiegato **Trevor Maynard**, head of innovation dei Lloyd's. "Gli assicuratori – ha concluso – potrebbero trarre beneficio dal considerare in questi termini la copertura cyber, e indicare in modo esplicito l'indennità a copertura di catastrofi legate a eventi cyber collegati".

Giacomo Corvi

SONDAGGIO INSURANCE CONNECT

Una nuova era per la distribuzione assicurativa

Compagnie, intermediari, clienti: un triangolo la cui geometria sta cambiando, alla luce di evoluzioni normative come la Idd. Per capire quale nuova forma assumerà, Insurance Connect invita gli intermediari a partecipare al sondaggio realizzato in collaborazione con Scs Consulting

Si terrà il prossimo 5 ottobre a Milano, presso il Palazzo delle Stelline, il convegno di **Insurance Connect**, *Intermediari e compagnie, insieme nel reciproco interesse*. Sarà l'occasione per presentare i risultati del sondaggio, realizzato con la collaborazione di **Scs Consulting** e lanciato in questi giorni, che ci permetterà di far luce sulla situazione attuale (e futura) della distribuzione assicurativa. Stiamo raccogliendo il *sentiment* di agenti e collaboratori su temi primari, quali il loro rapporto con le compagnie e il supporto delle stesse nello sviluppo del rapporto con i clienti. Approfondire la conoscenza dell'assicurato, valorizzarne l'esperienza e garantire adeguatezza dell'offerta ed eccellenza del servizio sono obiettivi comuni di compagnie e intermediari. La prima parte del sondaggio, che conta 29 quesiti totali, è dedicata proprio a comprendere come si stanno muovendo gli attori coinvolti, e quanto sono soddisfatti del rapporto con le controparti, verso il raggiungimento di questi obiettivi. Al centro della seconda parte del questionario è invece il rapporto tra intermediari e rappresentanze di gruppo: quanto il ruolo delle rappresentanze è oggi fondamentale per la tutela e lo sviluppo della professione, anche in ottica Idd? Quanto gli agenti si sentono realmente protetti e supportati nei loro interessi, all'interno del dialogo con le mandanti e con le istituzioni? Come potrebbe essere migliorata la situazione attuale? Per delineare i contorni di uno scenario complesso e in continuo cambiamento, abbiamo bisogno del vostro contributo. Il questionario (riservato alle sezioni A ed E del RUI), disponibile a questo [link](#), è anonimo e non richiede più di 10 minuti per la compilazione. Durante la compilazione potrete tornare alle domande precedenti o interrompere la sessione e completarla in un secondo momento.

INTERMEDIARI

Tacito rinnovo: molti lo osteggiano, a qualcuno piace

Il passaggio sulle polizze danni non auto è stato stralciato alla Camera dal ddl Concorrenza, con il plauso di agenti e compagnie, ma non dei broker: adesso la palla passa al Senato. A Insurance Daily, il presidente di Assiteca, Luciano Lucca, spiega come la norma potrebbe rendere più dinamico l'immobilismo del mercato italiano



Voluto da alcuni, osteggiato da altri, l'emendamento sull'abolizione del tacito rinnovo per le polizze dei rami danni è certamente tra i punti più controversi del *ddl Concorrenza*. Come spesso accade nel nostro Paese, la norma, entrata per la porta, è uscita dalla finestra per rientrare dallo scantinato. Lo scorso 22 giugno, infatti, le commissioni Finanze e Attività produttive della Camera hanno approvato il ddl con modifiche rispetto al testo del Senato, e la norma è stata cancellata: nuovi emendamenti in materia sono stati recentemente presentati dalla commissione Industria di Palazzo Madama. Non è certamente un mistero che a spendersi in prima persona affinché l'abolizione del tacito rinnovo fosse estromessa dal provvedimento sia stata **Laura Puppato**, ex agente di assicurazione. La senatrice del Partito Democratico aveva definito la norma "un danno per i cittadini", oltre che "un regalo alle grandi case assicuratrici" che avrebbero tenuto "sotto scacco gli agenti professionisti, per incrementare le vendite on line e standardizzate". C'è anche da registrare che all'indirizzo di Puppato e di sua figlia (agente di assicurazioni) sarebbero arrivate offese e financo minacce di morte, in merito alle quali la senatrice ha detto di volersi difendere per vie legali.

I contrari alla norma

Come noto, i sindacati nazionali degli agenti hanno sempre osteggiato la norma. Tanto lo **Sna**, quanto **Anapa Rete ImpresAgenzia** che, all'indomani della cancellazione del tacito rinnovo, ha diramato un comunicato per esprimere la propria soddisfazione "per il risultato, seppure aspettiamo la ratifica definitiva prima di cantare vittoria", aveva affermato il presidente dell'associazione, **Vincenzo Cirasola**.

A onor del vero, nemmeno l'**Ania** si è mai rammaricata per

la soppressione della norma. Anzi, nei giorni scorsi, interpellata sul tema dall'agenzia di stampa Radiocor, la presidente **Maria Bianca Farina** aveva affermato che il tacito rinnovo per i contratti assicurativi del ramo danni, esclusa la Rc auto, "è una misura che va a favore dei consumatori perché non obbliga a un adempimento amministrativo, ed evita il rischio che la nuova polizza possa costare di più. Il consumatore che non fosse contento del suo contratto – ha osservato – non resta senza strumenti: basta dare disdetta e rinnovare il contratto con chi vuole. Chi invece sta bene con la propria compagnia e non ha motivi per cambiare perché deve avere un pensiero e un adempimento in più con rischio di costi maggiori?", aveva chiosato Farina.

Assicurati più soddisfatti?

Chi invece si è sempre espresso a favore dell'abolizione del tacito rinnovo è **Luciano Lucca**, presidente di **Assiteca** (e vice presidente di **Acb**), che ha spiegato il proprio punto di vista a *Insurance Daily*. Secondo Lucca, l'abolizione del tacito rinnovo potrebbe portare a dei risultati positivi: da un lato nella qualità del servizio delle compagnie, dall'altro per la soddisfazione dell'assicurato. "Ciò è già stato dimostrato da quando l'Rc auto non ha più il tacito rinnovo. In quel caso si è avuto anche una ricaduta positiva relativamente alle cause per gli incidenti stradali, diminuite del 10%. Nel mercato assicurativo italiano – ricorda Lucca – quest'emendamento vede coinvolti premi per circa 15 miliardi di euro, pressappoco 10% di tutto l'ammontare del portafoglio assicurativo annuale. Non riusciamo a capire perché quasi tutto il mercato sia senza tacito rinnovo, e questo 10% debba restarne soggetto, laddove la riforma dell'Rca ha dimostrato i vantaggi che garantisce all'assicurato in termini di libertà". (continua a pag. 4)



Luciano Lucca, presidente di Assiteca



(continua da pag. 3)

Vivacità in un mercato statico

Il presidente di Assiteca sostiene che, senza il tacito rinnovo, le compagnie dovrebbero impegnarsi in una maggiore proattività per far in modo che il cliente rimanga fedele, "con un evidente vantaggio per il consumatore". La norma avrebbe portato più vivacità in un mercato assicurativo italiano "totalmente statico e in continua discesa in termini di premi annuali. Rendere più libero il mercato - spiega - favorisce chi ha idee, chi investe, e chi introduce prodotti nuovi. Pertanto io ritengo che ciò che è accaduto è una tipica operazione di lobby, corporativista". Lucca dice di non comprendere la posizione degli agenti. "L'ad di **Unipol, Carlo Cimbri**, ha dichiarato che, nel momento in cui fosse stato abolito il tacito rinnovo, molti agenti, dovendo andare a trattare con i clienti il rinnovo delle polizze, avrebbero visto accrescere l'importanza del proprio ruolo nei confronti delle compagnie, come veri e propri presidi sul territorio. Noi broker siamo stati accusati di trarre un vantaggio, ma io dico che in un mercato veramente libero, il vantaggio è di chi riesce a fare una proposta migliore al cliente, sia esso broker o agente". In conclusione, Lucca si dice molto dispiaciuto per l'esclusione alla Camera, "anche perché tra l'altro in sede di commissione in Senato era stata introdotta da deputati del Pd, lo stesso partito che l'ha poi fatta naufragare: appare più un'operazione politica che un'operazione fatta nell'interesse dei cittadini". Ora il provvedimento, transitato dall'aula di Montecitorio, è tornato a Palazzo Madama. La puntata finale inizierà a essere scritta nella prima settimana di agosto con l'approdo del testo in Aula del Senato.

Beniamino Musto

RICERCHE

La crescita degli asset alternativi

Secondo Willis Towers Watson, il patrimonio dei primi 100 fondi di investimento del settore si attesta a 4 mila miliardi di dollari

Diversificazione, performance assolute, scarsa correlazione con i *public markets*. Sono questi i tratti distintivi dei cosiddetti asset alternativi. Fattori che stanno attirando il crescente interesse dei professionisti del settore. E che stanno alla base delle ottime performance registrate nell'ultimo anno. Secondo la *Global alternatives survey*, indagine promossa da **Willis Towers Watson** su dieci asset class e sette tipologie di investitori, il patrimonio dei primi 100 fondi di investimento alternativi ha segnato un aumento del 10% su base annua: la massa di capitale si attesta ora a 4.000 miliardi di dollari.



A trascinare l'aumento è stato soprattutto l'asset del credito illiquido, passato dai precedenti 178 miliardi agli attuali 360 miliardi di dollari. In contrazione invece i fondi hedge: dopo i 755 miliardi dell'ultima rilevazione, il dato si ferma adesso ad appena 675 miliardi di dollari. In vetta alla classifica restano comunque i gestori *real estate*, con oltre 1.400 miliardi di dollari di patrimonio e una quota di mercato del 35%. Seguono i fondi di *private equity* (695 miliardi di dollari e 18% del mercato), i fondi hedge (675 miliardi e 17%) e i *fondi di fondi di private equity* (492 miliardi e 10%).

Sulla base del sondaggio condotto su un campione di 562 società, gli asset alternativi attualmente gestiti ammontano a 6.500 miliardi di dollari. Il Nord America si conferma la destinazione favorita per l'asset allocation, con una quota di mercato del 54%: l'Europa e l'area dell'Asia e del Pacifico restano a debita distanza, ferme, rispettivamente, al 33% e all'8%.

Secondo l'indagine, gli asset dei fondi pensione rappresentano il 33% delle attività gestite dai primi 100 fondi di investimento alternativi. Seguono *wealth managers* (15%), fondi sovrani (5%), fondazioni (2%), banche (2%) e fondi di fondi (2%). In questo contesto, aumenta il peso delle assicurazioni: la percentuale delle compagnie tra i primi 100 gestiti, in appena un anno, è infatti passata dal precedente 10% all'attuale 12%. "Sebbene il mondo dei gestori di asset alternativi continui a essere dominato dai fondi pensione, abbiamo visto un crescente interesse da parte di altri gruppi di investitori, quali le compagnie di assicurazione, che cercano le opportunità di catturare alpha generate dalla continua volatilità", ha commentato **Alessandra Pasquoni**, responsabile per l'attività di investmet in Italia di Willis Towers Watson.

G.C.

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