

PRIMO PIANO

Zurich, buone performance in Italia

Il gruppo Zurich ha chiuso il 2017 con un utile netto di 2,4 miliardi di euro, in discesa (-6%) dai 3,2 miliardi del 2016, ma superiore alle attese degli analisti. A condizionare il calo sono stati in particolare gli uragani Harvey, Irma e Maria (il cui impatto è stato valutato in 700 milioni di dollari), gli oneri legati alla riorganizzazione del gruppo (143 milioni) e le modifiche nella tassazione in Gran Bretagna (115 milioni). Esclusi tali elementi, sottolinea il gruppo svizzero in un comunicato, l'utile operativo di base ammonterebbe a 4,8 miliardi di dollari, in progresso del 15% rispetto al 2016.

In Italia il gruppo ha messo a segno una performance in crescita sia nel segmento danni, sia nel vita. I premi property & casualty (P&C) sono passati da 1.409 milioni di dollari a 1.414 milioni, così come è in crescita il profitto operativo aziendale che passa da 202 milioni di dollari a 210 milioni (+4% sul 2016); in miglioramento anche il combined ratio, sceso all'88,8% (dal 90,2%). Nel segmento vita, il profitto operativo aziendale è di 53 milioni di dollari, con una significativa crescita del 7% rispetto al 2016. Il group ceo, Mario Greco, ha sottolineato che "Zurich è sulla buona strada per il raggiungimento degli obiettivi 2017-2019". Per leggere la news completa [clicca qui](#).

B.M.

PERITI

Creare valore, la ricetta contro una possibile deriva low cost

Aumentare le opportunità di lavoro e difendere la qualità della professione attraverso la formazione certificata. Questi i punti in cima alla lista delle priorità del nuovo presidente di Aipai, Aurelio Vaiano, che in un colloquio con Insurance Daily illustra i passi necessari per valorizzare il ruolo della categoria

Aipai, la principale associazione dei periti non motor quest'anno festeggia i 50 anni dalla fondazione. Dallo scorso 4 dicembre l'associazione ha un nuovo consiglio direttivo e un nuovo presidente, Aurelio Vaiano, che è subentrato a Francesco Cincotti. Sono molti i punti all'ordine del giorno che la categoria deve affrontare, a partire dalla creazione di nuove opportunità di lavoro per i professionisti, che in questo momento stanno vivendo un periodo di particolare difficoltà. Di questo e di molti altri argomenti il neo presidente ha parlato direttamente con Insurance Daily, nel corso di un lungo colloquio.



Aurelio Vaiano, presidente di Aipai

Ingegner Vaiano, come si presenta oggi Aipai?

La nostra è un'associazione culturale, non ha altri scopi. Non è un sindacato, tanto per intenderci. I nostri soci sono professionisti che lavorano in autonomia, e che operano prevalentemente in ambito assicurativo. Gli associati sono poco meno di 300 e rappresentano circa 150 studi che hanno in media 20/30 addetti. Quindi l'impatto dell'associazione è su circa 3.000 persone che operano nel settore. È presumibile che i nostri associati svolgano circa il 50% delle perizie non motor. Potrei spingermi a dire che sui sinistri complessi arriviamo a coprire circa l'80% del mercato. Quindi l'impatto che hanno i nostri soci sul mercato credo sia molto importante.

Quali sono le principali criticità che oggi colpiscono la categoria?

In questo momento i nostri soci hanno due problemi su tutti: le difficoltà congiunturali derivanti dal calo dei sinistri, e la necessità di riuscire a valorizzare al meglio la propria professionalità. Parto dal primo aspetto. Come già accaduto in molte professioni, anche noi stiamo incontrando evidenti difficoltà. Il fattore scatenante, come accennato, è la contrazione del numero dei sinistri assicurati. Non dispongo di dati precisi, ma se dicessi che il calo è intorno al 25-30% non credo di dire una cosa lontana dalla realtà. A ciò si aggiunge l'introduzione di nuove forme di indennizzo, detto in forma specifica, per cui alla figura del perito spesso si affianca quella del riparatore, il che riduce e limita la nostra funzione. (continua a pag. 2)

INSURANCE REVIEW su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1) Un ulteriore aspetto riguarda la tendenza del mercato a svolgere perizie "low cost". Le imprese, per realizzare economie di scala, tendono a concentrare un maggior numero di sinistri su pochi studi, che, a loro volta, per poter gestire un così ampio numero di pratiche, spesso si avvalgono degli stessi professionisti che già operavano nel settore. Questa dinamica crea economie di scala per le imprese, ma spesso impoverisce gli operatori, sicché molti colleghi finiscono per abbandonare il campo assicurativo preferendo guardare ad altri settori. Così facendo si perdono però risorse, e si allontanano dal settore assicurativo professionisti capaci.

Quali iniziative vorrebbe mettere in campo per contrastare questa deriva?

Dobbiamo riuscire a trovare nuove opportunità di lavoro. Proprio in questi giorni ho chiesto un incontro con i rappresentanti dell'ordine degli avvocati della provincia di Biella per proporre una collaborazione. Presso i tribunali infatti esistono elenchi di professionisti specializzati in determinati ambiti; all'interno di questi elenchi il magistrato individua un professionista capace di occuparsi di uno specifico problema. Quello che stiamo tentando di portare avanti, una sorta di esperimento pilota, è la formazione di elenchi dedicati nei tribunali. Il nostro obiettivo è creare degli elenchi di periti assicurativi presso il maggior numero di tribunali ove magistrati e legali possano attingere, ad esempio, in caso di arbitrato su polizza di assicurazione. Ci vorremmo proporre quindi non solo come consulenti generici, cosa che per molti già avviene, ma come professionisti certificati nell'ambito assicurativo, offrendo così una garanzia all'utenza.

L'altro aspetto cui accennava è quello di riuscire a valorizzare la vostra professionalità?

Esattamente. Vogliamo supportare i nostri soci nel poter rispondere in modo efficace alle nuove richieste del mercato. In cima alla lista poniamo l'aggiornamento: lo scopo è sia quello di conservare la certificazione Uni, sia quello di conseguire i requisiti minimi richiesti dal nostro statuto perché l'associazione possa "qualificare" il socio. Tutto ciò si ottiene attraverso la partecipazione attiva a corsi; sono obbligatorie 16 ore di aggiornamento professionale ogni anno. È necessario programmare questi momenti formativi tenendo ben presenti sia le necessità logistiche dei soci, sia la qualità dei corsi: è fondamentale che incontrino un interesse autentico e ampio.

Esistono altri ambiti in cui è possibile proporre la vostra professionalità?

Premetto che facciamo molta attenzione a non sovrapporci con altre figure che operano nel nostro stesso ambiente: non vogliamo replicare le stesse "invasioni di campo" che spesso rimproveriamo ad altri. Detto ciò, noi operiamo anche nella consulenza per conto delle assicurazioni nell'ambito delle vertenze civili come Ctp (consulenti tecnici di parte, ndr), e in questo ambito auspichiamo di intervenire sempre più, anche per conto dei privati laddove non vi sia una copertura assicurativa. Contiamo di proporci sul mercato come professionisti certificati in ambito assicurativo perché siamo sicuri di poter offrire, come tali, un valore aggiunto.

Che rapporto c'è con le altre associazioni di categoria? A che punto è il percorso della confederazione Periti Uniti?

La confederazione **Periti Uniti**, che riunisce Aipai, **Assit**, **Anpre** e **Collegio Lombardo**, è nata per cercare di dare più incisività alle azioni che singolarmente le associazioni già svolgono o che per statuto non possono svolgere. Lo scopo è quello di meglio proporre al mercato le nostre potenzialità e, perché no, anche i nostri problemi. Si sta valutando anche la possibilità di creare un'unica associazione. Allo stato uno dei principali ostacoli è di natura procedurale: da statuto, per l'unificazione dovremmo sciogliere la nostra associazione. Per farlo occorre avere la presenza in assemblea e il parere favorevole dei tre quarti degli associati, il che non è una prospettiva facile da realizzare a motivo del numero elevato dei soci che spesso hanno difficoltà a partecipare.

Come definirebbe il vostro rapporto con i broker? Conflittuale, competitivo o collaborativo?

Come già detto, non vogliamo invadere il campo altrui: è importante avere rispetto dei ruoli di ciascuno. Con i broker abbiamo un rapporto di massima trasparenza, il che non esclude che talvolta si possa entrare in conflitto. Può accadere ad esempio nel caso in cui, in occasione di un sinistro, c'è una diversa lettura del contratto assicurativo. Il nostro compito è quello di segnalare alla compagnia un'eventuale discrepanza, non di interpretarla, cosa che è contrattualmente demandata alle parti. Nel nostro intervento vogliamo essere collaborativi con assicurato e broker e, nei limiti del contratto, vogliamo rappresentare una soluzione, non un nuovo problema.

Qual è il vostro rapporto con le compagnie e con il mondo dei rischi?

Le compagnie evidenziano da tempo la centralità dell'assicurato: è vero, non è solo uno slogan. La gestione dei sinistri di frequenza, con lo sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche, comporterà nuove sfide per fare in modo di conservarla. Mi spiego meglio. Ad esempio nel caso delle video perizie, è meno favorevole l'occasione di incontro diretto tra assicurato e perito, incontro che è il primo momento in cui l'assicurato può chiedere direttamente chiarimenti e verificare la bontà del contratto che ha stipulato.

Quanto al nostro rapporto con il mondo dei rischi, il perito arriva dopo per definizione, sarebbe interessante farlo arrivare prima per una valutazione del rischio, ma questo al momento non avviene. Nelle nostre relazioni sul sinistro si trova comunque sempre un riferimento in cui si dà conto della opportunità della conservazione del rischio indicando eventuali interventi di miglioramento, e/o fornendo indicazioni sulla conservazione del rischio.

RISK MANAGEMENT

Countdown al Gdpr

Come cambierà per le aziende la gestione del rischio cyber, dopo l'entrata in vigore del nuovo regolamento sulla privacy? Il tema al centro di un incontro organizzato da Aon e Studio Legale Slacc

Manca poco ormai al 25 maggio 2018, data in cui le imprese europee non potranno più esimersi dall'essere compliant con il nuovo regolamento generale sulla protezione dei dati. Il numero crescente di attacchi informatici e la portata dei loro effetti su ogni aspetto dell'attività hanno portato le aziende a una maggiore consapevolezza della necessità di gestire oculatamente e in modo strutturato il rischio cyber, integrandolo nelle politiche di risk management aziendale. Su quali saranno concretamente i cambiamenti, però, sembra non esserci ancora troppa chiarezza. Come è emerso da un incontro organizzato a Milano da Aon e dallo Studio Legale Slacc, il 78% dei responsabili IT non comprende pienamente l'impatto della nuova normativa o non ne è addirittura a conoscenza. Inoltre, solo il 20% delle aziende che sono informate del Gdpr è già conforme, anche se la maggioranza (59%) si sta adeguando. Obiettivo dell'incontro è stato quindi illustrare le contromisure di tipo organizzativo, legale e assicurativo che le aziende dovrebbero mettere in atto per adempiere a quanto previsto dal regolamento, oltre che per garantire la continuità del business e la protezione dell'azienda e del brand.

Scelte oculate, dal risk management alla polizza

Le imprese dovranno obbligatoriamente introdurre una nuova figura professionale specializzata: il Dpo (Data protection officer), consulente e garante per le questioni cyber all'interno dell'azienda. Non è l'unica modifica a livello organizzativo: titolari e top management avranno nuove responsabilità, dovranno redigere e aggiornare costantemente un registro di trattamento dei dati conforme alla nuova disciplina, e adottare una disciplina più rigida nella prevenzione dei data breach. Anche nella fase di trasferimento del rischio residuo al mercato assicurativo le imprese dovranno compiere una scelta oculata, dal momento che, come ha spiegato il Cyber&crime specialist di Aon, Riccardo Aggio, "le polizze tradizionali non sono in grado di garantire una copertura adeguata per il rischio cyber. Alcune polizze possono invece arrivare a coprire la responsabilità degli amministratori e manager aziendali, l'interruzione di attività derivante da un attacco (che può impattare negativamente sulle entrate), così come le perdite subite per attacchi cosiddetti ransomware".

C.Z.

RICERCHE

L'agroalimentare cresce, anche se paga in ritardo

Vendite ed esportazioni in aumento, nonostante alcune difficoltà a rispettare le tempistiche di pagamento: il settore agroalimentare italiano fotografato da Atradius

I cibi italiani all'estero continuano a essere molto richiesti, grazie alla solida reputazione internazionale del made in Italy, e i consumi interni nell'ultimo biennio hanno registrato una modesta ripresa. Le previsioni di crescita per il comparto agroalimentare italiano nel 2018 sono del 2%, una buona previsione che dovrà però fare i conti con alcune criticità. Come si legge nello studio *Market monitor alimentare Italia*, un'indagine sull'andamento del settore ortofrutticolo nel nostro Paese realizzata da Atradius, le aziende di produzione e trasformazione alimentare si trovano più frequentemente in situazioni di forte indebitamento a causa della necessità di finanziare il fabbisogno di capitale circolante a sostegno degli investimenti, in un comparto molto frammentato e caratterizzato da una forte concorrenza. Questo, talvolta, può comportare un affanno in termini di liquidità, e conseguenti difficoltà a rispettare le tempistiche di pagamento delle fatture emesse dai propri fornitori. Solo nei prossimi mesi sarà possibile un'analisi più precisa degli sviluppi di questa situazione. Al momento, all'interno del comparto italiano, si osserva in realtà un sostanziale rispetto dei termini di pagamento ex lege, il che sembra riflettersi in maniera positiva sui livelli d'insolvenza del comparto, che si prevedono in sensibile calo (-10%) già nei primi sei mesi del 2018. Un comparto sano, dunque, al di là di qualche criticità, e proiettato verso la crescita grazie soprattutto al buon andamento delle esportazioni, nonostante per alcune imprese produttrici persistano punti deboli come le dimensioni aziendali, spesso troppo limitate per riuscire a espandersi senza difficoltà a livello internazionale, e la frammentazione del segmento distributivo, che risulta indebolito di fronte al diffondersi dell'e-commerce.

Chiara Zaccariotto

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

7 MARZO 2018

MILANO | 9.00 - 17.00 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

L'INNOVAZIONE PER L'ASSICURAZIONE AGILE

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Tecnologia e assicurazione: come cambia il “momento della verità” nel rapporto con il cliente**
Raffaele Guerra, executive vice president, insurance sector leader di Capgemini Italia

09.50 - 10.10 – **Sfide, opportunità e problematiche per l'innovazione nel settore assicurativo**
Francesco Minelli, direttore servizi di Ania

10.10 - 10.30 – **Customer experience, un obiettivo a vantaggio di clienti e compagnie**
Roberta Lucchetti, senior account executive di Genesys

10.30 - 10.50 – **Le novità di Bene Assicurazioni**
Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni

10.50 - 11.10 – **Azioni per competere e diventare una compagnia agile e affidabile**
Marco Burattino, italian sales director di Guidewire

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 12.45 – **TAVOLA ROTONDA: Open innovation: le compagnie tra obiettivi e benefici**
Rappresentante Cetif
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Letizia D'Abbondanza, chief customer officer di Axa Italia
Giorgia Freddi, direttore marketing e comunicazione di Groupama Assicurazioni
Alberto Rossi, direttore commerciale di Itas Assicurazioni

12.45 - 13.00 – Q&A

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Il cambiamento nei modelli di consumo**
Sara Galli, account manager financial services di Gfk Eurisko

14.20 - 14.40 – **Identità digitale – Modelli innovativi in ambito assicurativo e finanziario**
Cinzia Carbone, business development, sales & marketing manager di Solera Group Italia

14.40 - 15.00 – **Potenzialità di sviluppo delle micropolizze e degli intermediari assicurativi digitali**
Pietro Menghi, ceo di Neosurance
Simone Ranucci Brandimante, co-fondatore e ceo di Yolo

15.00 - 15.20 – **Lo stato dell'arte dell'insurance digital transformation in Italia**
a cura di Comarch

15.20 - 15.40 – **L'importanza delle informazioni per gestire rischi e opportunità**
Massimiliano Bracci, channel manager di Cribis
Mauro Piatasi, channel director di Crif

15.40 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Professione assicuratore: l'impatto dell'innovazione per le imprese e per gli agenti**
Andrea Bertalot, vice direttore generale di Reale Mutua
Paolo Ceresi, partner di Mbs Consulting
Vincenzo Cervino, responsabile digital transformation di Groupama Assicurazioni
Davide Consiglio, responsabile business analytics di Generali Italia
Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni
Andrea Pezzi, direttore innovation & new business solutions di UnipolSai
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das
Antonio Scognamillo, direttore commerciale di Amissima Allianz ()*

Main sponsor:

COMARCH


Together to the next level

 DIFESA LEGALE

 GENESYS

 GUIDEWIRE
Adapt and succeed™

 Solera

Official sponsor:

 FIRST POINT
SOLUZIONI INFORMATICHE

 RGI

 SA

 SIMULWARE

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo