

PRIMO PIANO

## Un modello per il Gdpr

L'entrata in vigore del nuovo regolamento europeo sulla privacy (Gdpr), prevista per il 25 maggio prossimo, è uno dei temi caldi per la regolamentazione anche del settore assicurativo. Oggi Insurance Europe ha proposto un modello appena sviluppato che potrebbe aiutare le aziende a gestire i dati personali e a notificare in maniera semplice alle autorità di vigilanza le violazioni subite. Il modello è particolarmente interessante per le imprese medio-piccole, che potrebbero non disporre di risorse umane ed economiche sufficienti per ottemperare ai nuovi obblighi, ma anche per le Autorità che avrebbero sempre a disposizione un formato standard per condividere i dati sugli incidenti cross-border, individuando così le tendenze e combattendo le minacce informatiche su tutto il territorio europeo.

Se adottato su larga scala, dicono dalla federazione degli assicuratori europei, il modello potrebbe contribuire ad aumentare le informazioni e i dati disponibili sui rischi informatici: attualmente, la mancanza di informazioni sui sinistri cyber ostacola gli assicuratori nell'offrire la copertura del rischio e i servizi connessi. Se le compagnie potessero accedere ai dati dei sinistri (resi anonimi) raccolti dalle autorità nazionali di vigilanza, potrebbero aumentare la loro capacità di coprire più fattispecie di rischi informatici.

Fabrizio Aurilia

TECNOLOGIE

## Per l'IoT servono strumenti adeguati

**La mole di dati generati dall'internet delle cose, e la necessità di integrare tra loro tutte le informazioni, rendono opportuna l'adozione di piattaforme che possano assecondare i nuovi modelli di business assicurativi**

La trasformazione digitale non è semplicemente un progetto. Piuttosto, va considerata come un processo di adattamento continuo. E in questo processo, tra le tante, le tecnologie dell'Internet of Things (IoT) rappresentano un abilitatore fondamentale per nuovi modelli di business. Si pensi solo all'opportunità rappresentata dagli oltre 20 miliardi di device IoT connessi a livello globale entro il 2020, con un tasso di crescita medio del 35%.

Dotarsi di una piattaforma IoT rappresenta oggi una delle principali decisioni strategiche per una compagnia. Dal punto di vista degli investimenti, va considerato che il ritorno della piattaforma è strettamente dipendente da quello di una più ampia soluzione di data & analytics, ossia la piattaforma IoT è spesso solo un componente, uno strumento abilitante.

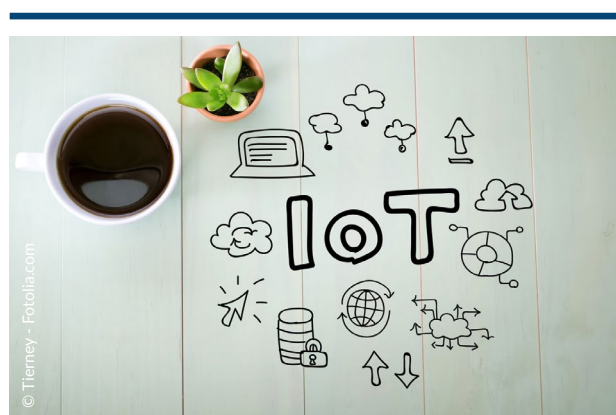
Dal punto di vista implementativo, il problema principale è che difficilmente si trova una soluzione di mercato che sia pienamente rispondente agli specifici casi d'uso di business da supportare. Il più delle volte la piattaforma va costruita assemblando diverse componenti e integrandole con l'infrastruttura e gli asset IT esistenti.

### LE AREE DI ATTENZIONE

Costruire una visione chiara dell'architettura tecnologica end-to-end diventa pertanto un elemento fondamentale. Vediamo dunque quali sono le componenti principali di una piattaforma IoT.

- La prima componente sono gli IoT endpoint. Si tratta degli elementi (tipicamente Hw e Sw) che generano dati "sulle cose" in senso lato e li possono, in taluni casi, analizzare a livello remoto o semplicemente trasferirli alla piattaforma. Nel mondo consumer pensiamo alla scatola nera presente su un'auto, a un elettrodomestico intelligente, a un device wearable o semplicemente al nostro telefono mobile. Gli end point si differenziano per la capacità di computazione, più o meno elevata, loro richiesta.

(Continua a pag.2)



**INSURANCE REVIEW su TWITTER**

Seguici cliccando qui



(Continua da pag.1)

- La seconda componente è costituita dall'loT gateway della piattaforma. Il ruolo del gateway è quello di raccordare una pluralità di end point con la piattaforma, consentendo funzionalità quali monitoraggio, controllo remoto e connettività. Tale elemento deve pertanto essere in grado di gestire una pluralità di standard e protocolli di comunicazione, normalmente diversi in base alla tipologia di device.

- Il terzo componente è l'loT platform Hub, principalmente deputato alla gestione dei dati in ingresso (la cosiddetta data ingestion), alla fisicizzazione e analisi dei dati e all'integrazione con i sistemi di back-end, quali ad esempio il sistema di claims management. Occorre non sottovalutare questo elemento di integrazione con i sistemi core, proprio in quanto, spesso, il reale beneficio viene conseguito nella misura in cui le tecnologie IoT supportano processi di business core e critici della compagnia.



## SICUREZZA E FLESSIBILITÀ

Guardiamo più in dettaglio gli elementi tecnologici, e per derivata le competenze chiave, di cui è necessario dotarsi. La maggior parte delle piattaforme sono oggi fornite in modalità cloud (Saas o Paas), per beneficiare delle caratteristiche di elasticità e scalabilità proprie di architetture cloud. L'architettura applicativa e tecnologica deve essere event driven. La capacità di processare eventi in real time o near real time è ormai una caratteristica costante di ogni modello di business che sia basato su piattaforme IoT. Questa architettura deve poter essere pienamente scalabile per gestire volumi incrementali sia di device che di dati (si pensi che un solo motore aeronautico genera terabyte di dati). La piattaforma deve possedere delle capability di analytics, necessarie per tradurre in real time (o near real time) i dati in ingresso in eventi interpretabili, e scatenando processi di business.

(Continua a pag.3)



## LA NOSTRA FORZA SEI TU!

## INSIEME POSSIAMO VOLARE LONTANO!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI RINNOVARE](#)





(Continua da pag.2)

Da ultimo, questo tipo di piattaforma deve essere dotata di una componente di sicurezza in grado di proteggerla da attacchi distribuiti, sia a livello di end point che di piattaforma centrale. È evidente dunque come uno dei primi elementi da affrontare sia la gestione dell'identità e dei privilegi di accesso ai device e ai dati generati, proteggendo in particolare quelli di natura personale. Appare chiaro come per le compagnie il tema delle competenze sia già uno di quelli critici da affrontare. In attesa di costruire centri di competenza interni, la strada obbligata è quella di fare affidamento al mercato, lavorando al fianco dei grandi service provider o operatori specializzati.

Quali le raccomandazioni per affrontare questa sfida di business e tecnologica? Per prima cosa occorre partire con un approccio strutturato che consenta di qualificare la vision, analizzare la readiness organizzativa, arrivando a un piano progressivo di implementazione costruito in base alle priorità. Il secondo elemento è quello di prevedere una proof-of-concept (Poc) che consenta di verificare l'adeguatezza della soluzione alle aspettative e requisiti del business, da formalizzare in base a casi d'uso e/o di consumo dei dati. Infine, stabilire una partnership con un soggetto di mercato durante la fase iniziale del programma, per colmare il gap di competenze organizzative.

**Alberto Fietta,**  
 senior managing partner Financial Services,  
 Gartner Consulting

## COMPAGNIE

# Groupama Assicurazioni, un 2017 in positivo

**Aumentano la raccolta e l'utile netto: la filiale italiana si intesta oltre il 50% del giro d'affari del perimetro internazionale**

Risultati in crescita nel 2017 di **Groupama Assicurazioni**. La compagnia ha chiuso l'anno con un utile netto a quota 40,5 milioni di euro, in rialzo del 21% rispetto ai 33,5 milioni di euro fatti registrare nel 2016.

La raccolta premi complessiva si attesta a 1,5 miliardi di euro, in aumento del 3,4% su base annua. A trascinare la performance è soprattutto la raccolta del ramo danni (1,11 miliardi di euro) e, più nello specifico, il comparto non motor: in questo segmento i premi sono cresciuti del 6%, toccando quota 372,1 milioni di euro, con ottimi risultati nelle polizze abitazione, infortuni e imprese che hanno consentito di migliorare sensibilmente il business mix del portafoglio.

Bene anche il settore auto, con la raccolta che aumenta del 4% su base annua e raggiunge 739,5 milioni di euro. Complessivamente, nel 2017 il ramo danni ha segnato un rialzo del 4,8% rispetto agli 1,06 miliardi di euro del 2016.

Stabile invece la raccolta del ramo vita, con una leggera flessione dello 0,4% a 394,6 milioni di euro. In decisa controtendenza il segmento delle unit-linked, che registrano un incremento del 43% e raggiungono quota 87,7 milioni di euro. Da sottolineare poi la performance nel business protection, che centra nel 2017 un rialzo del 18% su base annua.

In questo contesto, il mercato italiano si conferma centrale nell'economia del gruppo transalpino: stando a una nota diffusa dalla società, **Groupama Assicurazioni** "rappresenta oltre il 50% del giro d'affari internazionale". Secondo **Charles de Tinguy**, amministratore delegato di Groupama Assicurazioni, i risultati raggiunti "confermano la forza del nostro modello distributivo, basato su una rete di agenti solida, capillare e capace di rispondere con dinamismo a un mercato sempre più esigente in termini di prodotti e servizi". Gli fa eco **Dominique Uzel**, che dal 1° marzo 2018 ha assunto la carica di amministratore delegato e direttore generale della compagnia, il quale ha affermato di guardare con fiducia al prossimo futuro, "grazie a un piano triennale sfidante che coniuga la strategia di redditività con quella di innovazione digitale e tecnologica al servizio di agenti e clienti". L'obiettivo, ha concluso, è quello di "fare dell'Italia un punto di riferimento strategico per l'intero gruppo".



Dominique Uzel

Giacomo Corvi

COMPAGNIE

## Reale Group, nuovo accordo quadro con i sindacati

Raggiunta l'intesa per la staffetta generazionale, con l'assunzione a tempo indeterminato di 60 giovani lavoratori con nuove competenze

**Reale Group** e le rappresentanze sindacali dei propri dipendenti hanno raggiunto un accordo quadro che, come si legge in una nota, "definisce gli aspetti fondamentali per la realizzazione dell'ampio progetto di riorganizzazione, conseguente all'acquisizione delle compagnie **Uniga** in Italia".

Uno dei capisaldi dell'accordo è la cosiddetta *staffetta generazionale*, ovvero una "prima intesa" tra azienda e sindacati che prevede, per i lavoratori che matureranno i requisiti pensionistici entro il 30 giugno del 2025, l'opzione del fondo di solidarietà di settore, che riguarderà 150 dipendenti i quali potranno aderire al bando per l'uscita anticipata. Nel periodo di permanenza nel fondo, dicono dalla compagnia, "saranno mantenuti tutti i benefit del pacchetto di welfare aziendale, in primis assistenza sanitaria e fondo pensione integrativo, ai quali l'azienda aggiungerà un significativo contributo economico volto ad accompagnare la transizione verso la pensione".

Questo meccanismo permetterà la riorganizzazione del personale e l'inserimento progressivo a tempo indeterminato di 60 giovani, che proverranno "prioritariamente" dal bacino di quelli che hanno già avuto esperienze lavorative nel gruppo. Saranno privilegiate nuove competenze e nuove professionalità, "necessarie per rimanere competitivi nei prossimi anni".

Oltre alla staffetta generazionale, nell'ambito dell'accordo quadro è rientrata l'estensione delle possibilità di conciliazione tra vita e lavoro, "attraverso l'arricchimento delle tipologie e delle modalità di accesso al part time e l'introduzione di forme innovative di sospensione dell'attività lavorativa". Inoltre, saranno mantenute le principali sedi di Torino, Milano e Udine.

Il percorso prevede ora che nei prossimi 18 mesi dovranno essere declinati gli altri accordi applicativi che accompagneranno il completamento della riorganizzazione del gruppo.

"Il dialogo positivo con le rappresentanze sindacali, in linea con la nostra tradizione - ha spiegato **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Mutua** -, ci ha consentito ancora una volta di costruire condizioni che permettono alle nostre persone di attraversare questa fase di cambiamento con grande serenità".

Secondo le rappresentanze sindacali aziendali, l'accordo è un esempio di come rilevanti mutamenti organizzativi possano essere gestiti positivamente attraverso il confronto. Importante, dicono le rsa, è soprattutto la stabilizzazione del personale precario che da tempo lavora nel gruppo.

F. A.

COMPAGNIE

## Vittoria, nel 2017 cala l'utile netto ma aumenta la raccolta

In crescita tutti i rami danni

**Vittoria Assicurazioni** ha chiuso il 2017 mettendo a segno una crescita dei premi (+4,4%) cui fa da contraltare il calo dell'utile. Il risultato netto è di 77,5 milioni di euro, in diminuzione del 42,8% rispetto all'anno precedente. Vittoria, in una nota, precisa che considerando l'effetto delle plusvalenze straordinarie realizzate nel 2016 la flessione sarebbe ben più ridotta, cioè pari al 12%. A far registrare le migliori performance è il comparto danni, dove i premi aumentano del 6,2%, raggiungendo quota 1.148,2 milioni di euro. In crescita la raccolta dei premi auto (819,4 milioni, +5,4%), così come crescono i rami non auto (328,6 milioni: +8%). Il combined ratio complessivo si mantiene sostanzialmente stabile, al 90% (89,4% nel 2016). I premi vita, non comprensivi dei contratti considerati come strumenti finanziari, scendono a 173,1 milioni di euro (-6,2%). La compagnia sottolinea il prosieguo della strategia di contenimento dei prodotti a premi unici rivalutabili collegati a gestioni separate, a favore di prodotti di ramo III e IV a prevalente contenuto finanziario.

L'ad di Vittoria, **Cesare Caldarelli**, ha parlato di risultati migliori delle previsioni, ottenuti grazie "alle azioni commerciali intraprese nel corso dell'anno sia per quanto riguarda i rami auto che non auto. Questo - ha evidenziato Caldarelli - ci consente di proporre all'assemblea dei soci di aumentare il dividendo in modo significativo. In un contesto di forte concorrenza stiamo ancora crescendo in termini di clientela. Pur in presenza di un numero rilevante di sinistri di valore elevato il combined ratio rimane al di sotto delle stime del piano triennale. Guardiamo con fiducia al 2018 consapevole che il percorso che la compagnia ha intrapreso nell'ambito dell'innovazione dei processi e dell'attenzione verso la clientela consentirà di consolidare i punti di forza e di raggiungere gli obiettivi fissati".

**Beniamino Musto**

**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)

Supplemento al 19 Marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577