



PRIMO PIANO

Ivass, al via nuova indagine

L'Ivass apre un'indagine sulle polizze vita e danni collegate a servizi e prodotti non di natura assicurativa (esclusi mutui e finanziamenti), come i contratti delle utilities di luce e gas, o i biglietti aerei.

Il regolatore vuole stabilire la diffusione, le caratteristiche e la trasparenza di questi prodotti offerti al consumatore in una forma "non sempre esplicita e consapevole da parte di quest'ultimo". Si tratta di contratti che le compagnie stipulano con operatori dei vari settori e che prevedono poi l'offerta ai singoli clienti a fronte di premi generalmente molto contenuti. Secondo l'Ivass la diffusione di queste coperture "può determinare opportunità di sviluppo e ampliamento per il mercato assicurativo a condizione che venga garantita ai consumatori un'efficace tutela".

L'Authority, quindi, chiede alle compagnie il dettaglio delle partnership con i soggetti che commercializzano la polizza (grande distribuzione, compagnie dei trasporti, fornitori di servizi etc.), il volume d'affari, nonché le specifiche del rapporto con l'assicurato (premio, modalità di pagamento, possibilità di recesso). I dati dovranno pervenire entro il 31 dicembre e riguardare tutti i prodotti venduti, e quelli in previsione, fino al 30 giugno 2014.

Fabrizio Aurilia

ESTERO - UK

Standard per dati e processi: la pietra miliare della distribuzione in architettura aperta nel Regno Unito

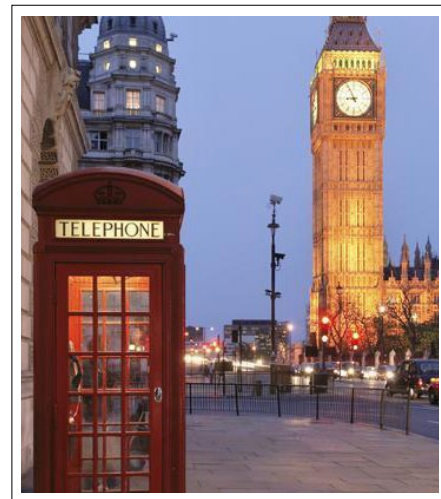
Continua il confronto di Insurance Daily con le esperienze maturate in Gran Bretagna in merito allo sviluppo di prodotti tecnologici per il settore assicurativo. In questa intervista, Martin McLachlan, managing director di Polaris UK Ltd fornisce alcuni suggerimenti per lo sviluppo di una piattaforma informatica unica

Nel Regno Unito la distribuzione dell'assicurazione danni è dominata dal canale dei broker (i quali rappresentano circa il 40% della raccolta premi nella *linea persone* e circa il 90% nella *linea aziende*). Sul mercato operano circa 4.000 broker e oltre 100 compagnie di assicurazione in architettura *aperta*. Pertanto il mercato assicurativo inglese rappresenta bene il concetto di *mercato puro e concorrenza perfetta*.

Tutto ciò sarebbe impossibile senza un elevato uso dell'IT e senza un elevato livello di integrazione tra i sistemi informativi utilizzati dai broker e quelli utilizzati dalle compagnie. Queste efficienze sono particolarmente importanti specie in considerazione dei bassi margini operativi del settore.

Questo mese abbiamo intervistato **Martin McLachlan**, managing director di **Polaris UK** (<http://www.polarisukltd.org/>), per comprendere meglio il ruolo di Polaris nel far sì che i broker e le assicurazioni siano in grado di effettuare transazioni di business in modo efficace ed efficiente.

(continua a pag.2)



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

XIV convegno annuale Anra il 7 e 8 novembre a Milano

Si terrà il 7 e 8 novembre a Milano (centro congressi Fondazione Cariplo, via Romagnosi 8) il convegno annuale di **Anra**, l'associazione nazionale dei risk manager. Un appuntamento in cui i player del settore si confronteranno sul tema del rischio nello scenario italiano, commentando i dati dell'ultima indagine europea realizzata da **Ferma** (la federazione di risk management europeo). Approfondimenti saranno dedicati al processo decisionale nella gestione del rischio, alle prospettive del mercato assicurativo in Europa per far fronte a nuovi fattori di rischio, e all'impatto di un corretto risk management nell'accesso al credito. Sessioni parallele e workshop tematici saranno rivolti alle soluzioni e agli strumenti a disposizione dei risk manager: dalla misurazione del rischio, alla valutazione dei danni reputazionali, alla quantificazione degli asset intangibili, al rischio di credito in alcuni Paesi particolarmente esposti a crisi. Si darà spazio non solo ai *rischi stellari*, ma anche alle logiche di risk management in funzioni complesse come il ministero della Difesa.



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**



(continua da pag. 1) **Mr McLachlan, innanzitutto chi è Polaris e qual è la sua mission? Chi sono i principali azionisti?**

Polaris è stata fondata circa 20 anni fa da alcuni dei maggiori assicuratori inglesi che operavano mediante il canale dei broker con la mission di definire standard, servizi e infrastrutture di trasmissione dati che consentissero un'efficiente distribuzione e vendita di prodotti assicurativi tramite il canale degli intermediari: questa mission resta tuttora valida.

I principali azionisti di Polaris sono **Aviva, Rsa, Axa, Zurich, Allianz e Ageas**. In quel momento storico il posizionamento strategico di questi assicuratori era minacciato dalla forza delle assicurazioni dirette, le quali erano in grado di prezzare i rischi in tempo reale al telefono e aggiornare i propri prezzi molto frequentemente. Nel canale broker, molti di questi processi erano ancora manuali e l'aggiornamento prodotti era lento e laborioso (nel Regno Unito i broker utilizzano da sempre sistemi informatici diversi rispetto alle compagnie assicurative, forniti da 5-7 *vendors*, chiamati *le Software House*).

Attraverso la definizione di standard di comunicazione e l'utilizzo di un software comune, i broker e gli assicuratori del Regno Unito sono stati in grado competere in modo efficace con le **compagnie dirette**, la cui quota di mercato ha raggiunto il 35% ed è stabile già da qualche anno.

In cosa consiste l'offerta prodotti di Polaris?

Polaris offre due tipologie di prodotti: gli *standard* e i *tools*. Gli standard sono le modalità con cui il settore assicurativo inglese rappresenta i dati in struttura logica, gli attributi che tali dati possono assumere e i processi assicurativi che questi dati devono supportare e da ultimo gli standard di messaggistica per supportare i processi. Questi standard sono definiti e aggiornati da Polaris sia per quanto riguarda la *linea persone*, sia per la *linea aziende*.

Inoltre, Polaris offre anche dei tools che applicano gli standard e ne semplificano l'implementazione: **ProductWriter** è il *rating engine* leader nella sua categoria nel Regno Unito, visto che è utilizzato dalla maggior parte degli assicuratori sia nelle *linee persone* che nelle *linee aziende*. Per le sole *linee aziende*, Polaris gestisce anche una piattaforma di messaggistica sicura chiamata *imarket*.

Quali sono i motivi per cui gli standard sono così importanti per il settore assicurativo e quali sono i principali benefici derivanti dalla loro applicazione?

I principali benefici derivanti dall'applicazione degli standard sono: 1) ridurre i costi (e qui mi piace essere ripetitivo). 2) Consentire il rating e pricing in tempo reale da parte di più assicuratori con una singola immissione di dati (ciò non solo abbassa i costi, ma innalza anche il livello di servizio, se l'attività viene svolta in presenza del cliente). 3) L'aggiornamento e la manutenzione costante a un costo molto basso per tutti gli operatori (gli standard per le *linee persone* sono stabili da anni e sono stati aggiornati per riflettere cambiamenti normativi o di prodotto, come ad esempio la *black box*, ma non sono stati modificati nelle componenti chiave in modo significativo in oltre 20 anni. 4) Implementare nuovi prodotti in modo rapido ed efficiente, visto che è facile selezionare i software applicativi e i fornitori che già utilizzano gli standard (riducendo o azzerando i costi e i tempo di customizzazione).

Quali sono i principali svantaggi derivanti dall'applicazione degli standard?

La principale critica mossa agli standard è la loro rigidità, dal momento che bisogna rispettare una specifica procedura per richiedere aggiunte e modifiche, la quale è certamente più lenta e complessa rispetto a svolgere le stesse attività nel proprio sistema IT. Ciò è dovuto al fatto che queste modifiche vengono analizzate, vagliate e sottoposte ad approvazione.

I vostri servizi sono in uso a livello internazionale? È stato complesso adattarli a mercati diversi da quello britannico e con proprie specifiche locali?

Attualmente *ProductWriter* è utilizzato anche nella Repubblica d'Irlanda.

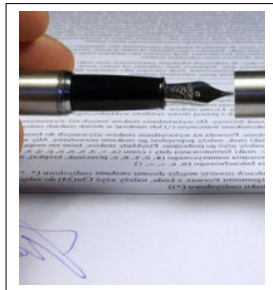
(continua a pag. 3)



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**



(continua da pag.2) Al momento dell'ingresso in questo nuovo mercato abbiamo realizzato una partnership con la locale associazione delle assicurazioni per sviluppare e aggiornare gli standard locali, il che ha significativamente contribuito al successo del prodotto (attualmente è utilizzato da 14 assicurazioni su 15), visto che è semplice da utilizzare e non richiede ulteriori *customizzazioni* da parte delle singole compagnie.



Intendiamo comunque distribuire *ProductWriter* a livello internazionale come prodotto stand alone o in partnership con l'associazione di categoria locale o l'ente che definisce gli standard, nel caso ci sia.

Il Governo Italiano ha approvato una legge che richiede al settore di sviluppare una piattaforma informatica unica e l'autorità che regola il settore assicurativo (Ivass) sta scrivendo le linee guida su come implementare questa piattaforma. Visto quanto appreso sul campo in 20 anni di esperienza nel Regno Unito, quali aspetti considererebbe importanti nell'identificazione delle specifiche?

È sempre difficile esprimere delle opinioni su altri paesi senza conoscerli nel dettaglio. Comunque, sulla base dei 20 anni di esperienza di utilizzo degli standard nel Regno Unito, mi sento di evidenziare l'importanza che questi (dati, attributi dei dati e messaggistica), in quanto elementi sottostanti a qualsiasi piattaforma IT, siano sviluppati per primi, affinché la piattaforma possa avere successo. È necessario individuare un'entità demandata a costruire gli standard per *consensus* e a mantenerli e aggiornarli nel tempo: il processo di definizione e manutenzione degli standard infatti avviene nel continuo, non è un progetto *one-off*.

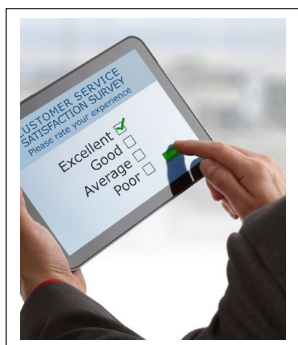
Inoltre, vale la pena limitare le varianti di processo, supportate ad un numero ragionevole di alternative, visto che la complessità tende a crescere in modo esponenziale se si consentono troppe varianti.

Da un punto di vista tecnologico, vale la pena definire i messaggi xml in modo sufficientemente generico, in modo che possano essere aggiornati semplicemente e possano consentire una certa flessibilità nel caso di utilizzo punto a punto per taluni specifici prodotti di nicchia o convenzioni.

È consigliabile evitare situazioni di monopolio da un punto di vista IT, assicurandosi che vi siano diversi fornitori che possano operare sulla piattaforma. Da questo punto di vista è utile assicurarsi che vi sia un'elevata rappresentanza di esperti del business assicurativo, visto che questo non è solo un progetto IT.

Infine è necessario rendere esplicito che non si aspetterà coloro che sono in ritardo.

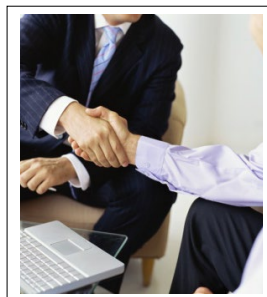
Carlo Palmieri,
managing director CP Consulting



INTERMEDIARI

Lo Sna presenta una guida per le collaborazioni tra intermediari

All'interno sono raccolte le domande più frequenti e le relative risposte sulle tematiche che più interessano la categoria



Il **Sindacato nazionale agenti (Sna)** ha presentato la prima guida dedicata alle collaborazioni tra intermediari. Si tratta di un documento, disponibile sul sito di Sna, in cui sono stati raccolti i principali quesiti rivolti dagli iscritti in questi mesi e pervenuti alla casella di posta elettronica creata dal sindacato per rispondere agli interrogativi degli agenti. La guida arriva dopo la pubblicazione, un anno fa, del testo dedicato alla documentazione informativa e contrattuale, contenente *l'accordo di collaborazione, il codice di autoregolamentazione, il regolamento dei rapporti e il codice deontologico*.

“L'importanza di questo lavoro risiede nel fatto che nessuno, dal legislatore all'**Ivass**, ha ritenuto di dover dare indicazioni sulle modalità di svolgimento delle collaborazioni e sulle implicazioni di carattere giuridico, regolamentare e fiscale - spiega il presidente Sna, **Claudio Demozzi**, ricordando anche come - termini quali *agente proponente* e *agente emittente*, coniati in casa Sna, sono stati mutuati dagli addetti ai lavori e dai regolatori e sono ormai parte del linguaggio corrente. Anche questa volta, siamo certi che le interpretazioni delle norme fornite da Sna e i suggerimenti conseguenti, frutto del lavoro congiunto con i nostri legali, saranno considerate come un punto di riferimento”. Scorrendo le varie pagine si può osservare che le tematiche principali (ovvero i quesiti più pressanti per gli agenti) riguardano i rapporti con le mandanti, il tema della territorialità, la formazione, gli obblighi di informativa al cliente, la separazione patrimoniale e le modalità di pagamento, la responsabilità solidale, la copertura della polizza di Rc professionale, le collaborazioni *spot*, le estensioni al ramo vita.

Quello di Sna vuole essere una sorta di *work in progress* con l'obiettivo di fornire consulenza agli agenti attraverso un lavoro di analisi e raccolta che non si esaurisce con la sola divulgazione: sono previsti aggiornamenti che saranno indotti dalla casistica applicativa, ma anche dal sopravvenire di ulteriori regolamentazioni. Per chi ha attivato o intende attivare le collaborazioni, la guida si propone come un aiuto per operare con maggiore consapevolezza e professionalità, al riparo da rischi o conflittualità con consumatori e imprese.

Beniamino Musto

