

PRIMO PIANO

È uscito Review #57

È in distribuzione il numero di settembre 2018 di Insurance Review, la rivista specializzata sul settore assicurativo e sul mondo del rischio. La copertina di questo mese è dedicata alle sfide che attendono il mercato italiano nei prossimi mesi, fotografate attraverso i numeri forniti da Ivass, Ania e Swiss Re: concorrenza, catastrofi naturali, previdenza, innovazione e molto altro ancora, sullo sfondo di un settore che, com'è noto, dove ancora esprimere tutte le sue potenzialità.

Ampio spazio, come sempre, è poi dedicato alle tematiche di attualità: dal lancio di Rendimax Assicurazioni alle strategie di Ubi Banca per il settore assicurativo, passando per le nuove abitudini di risparmio degli italiani e per le frontiere aperte dall'innovazione tecnologica. Non mancano poi le news, le rubriche e lo Speciale, questo mese dedicato al settore della tutela legale. All'interno anche un commento di Umberto Rapetto, ex generale della Guardia di Finanza ed esperto di sicurezza informatica, sulla tutela della privacy al tempo del Gdpr.

Per abbonarsi basta scrivere ad abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedere alla pagina dedicata, [cliccando qui](#). La rivista è disponibile anche scaricando l'app di Insurance Review sull'Apple Store o sul Play Store di Android, dove è possibile acquistare singolarmente ogni numero.

RISK MANAGEMENT

Perdite assicurate globali in picchiata

Nel primo semestre 2018, le stime preliminari di Swiss Re registrano un drastico calo: 36 miliardi di dollari, contro i 64 miliardi nello stesso periodo del 2017

Nei primi sei mesi del 2018, secondo le stime preliminari del rapporto *Sigma* di Swiss Re, le perdite economiche globali causate dagli eventi catastrofici (sia naturali, sia provocate dall'uomo) sarebbero pari a 36 miliardi di dollari. Un ammontare significativamente inferiore alla media decennale delle perdite economiche, pari a 125 miliardi di dollari, e molto più bassa anche rispetto all'impatto riportato al 30 giugno 2017. Di tutte le perdite economiche globali nel primo semestre 2018, circa 20 miliardi risultavano coperte dalle assicurazioni.

Le perdite maggiori si devono a una serie di tempeste invernali in Europa e negli Stati Uniti. A livello globale, circa 3.900 persone hanno perso la vita o risultano disperse a seguito di questi eventi: anche questo dato è in discesa rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno, quando il numero di morti e dispersi era pari a circa 4.600 persone. Dei 36 miliardi di dollari di perdite totali, le catastrofi naturali sono gli eventi che hanno provocato i maggiori danni, pari a 34 miliardi di dollari nella prima metà del 2018. Un numero di molto inferiore rispetto ai 58 miliardi registrati al termine del primo semestre 2017. I restanti due miliardi di dollari di perdite si devono a disastri provocati dall'uomo. Quasi il 56% di tutte le perdite economiche globali risultavano assicurate, dal momento che la maggior parte dei disastri si è verificata in aree ad alta penetrazione assicurativa.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU YOU TUBE

Segui il nostro canale



You
Tube



(continua da pag. 1)

UN DURO INVERNO IN EUROPA E NEGLI USA

L'evento catastrofico che ha provocato le maggiori perdite è stata la tempesta *Friederike*, che lo scorso inverno ha colpito in particolare la Germania e i Paesi Bassi, oltre che la Francia, il Belgio e il Regno Unito. Lo studio Sigma stima che il totale delle perdite economiche generate da questa tempesta ammonti a circa 2,7 miliardi di dollari, di cui circa 2,1 coperti da assicurazione. Negli Usa, una serie di tempeste invernali verificatesi a marzo hanno portato abbondanti neviccate, ghiaccio, piogge gelate e numerosi allagamenti, causando perdite economiche totali per quattro miliardi di dollari, di cui 2,9 miliardi assicurate. In territorio nordamericano l'evento che ha provocato i danni più ingenti è stata la tempesta *Nor'easter*, che da sola ha causato sinistri per 1,6 miliardi di dollari.

Tra gli altri eventi che hanno impattato di più in termini di danni, Swiss Re elenca una serie di temporali, grandinate e tempeste verificatesi negli Usa, in Europa e in altre parti del mondo. L'evento più costoso per l'industria assicurativa è stata una tempesta primaverile che ha colpito il sud-est degli Stati Uniti, il cui risultato combinato ha prodotto circa 1,1 miliardi di dollari di perdite assicurate. Altri eventi particolarmente distruttivi sono quelli registrati in seguito alle grandi eruzioni vulcaniche alle isole Hawaii e in Guatemala, e i terremoti in Giappone, Taiwan e Papua Nuova Guinea, che hanno provocato danni significativi e le cui perdite assicurate non sono ancora state completamente quantificate.

IL FLAGELLO DELLA SICCIÀ IN AUSTRALIA

Già nella prima metà del 2018 diverse aree del mondo sono state colpite da ondate di caldo e condizioni climatiche estreme, provocando gravi incendi in California e in Grecia, e provocando condizioni di siccità diffusa soprattutto in Europa e in Australia. Diverse aree sono esposte alle alte temperature e a condizioni climatiche particolarmente secche. Lo studio Sigma riporta l'esempio del sud dell'Australia, dove si è vissuto il secondo autunno più secco di sempre, secondo l'istituto meteorologico nazionale. Le perdite che il clima arido e gli incendi hanno provocato al settore agricolo del Paese devono ancora essere pienamente determinate.

Le prospettive per il resto del 2018 non sono rassicuranti. Secondo **Martin Bertogg**, head of catastrophe perils di Swiss Re, si verificheranno altri eventi climatici estremi come le ondate di caldo torrido. "Questa situazione potrebbe diventare la nostra nuova normalità. Secondo i modelli climatici scientifici – spiega – le temperature l'umidità atmosferica continueranno ad alzarsi in diverse aree del mondo, e allo stesso tempo il clima potrebbe diventare ancora più imprevedibile e volatile. Abbiamo sperimentato episodi di pioggia molto variabili seguiti da siccità, con conseguenti incendi violenti. Un'accelerata urbanizzazione e l'espansione delle costruzioni abitative all'interno delle aree forestali potrà esacerbare ulteriormente il potenziale delle perdite. La società – conclude Bertogg – avrà bisogno di adattarsi e prepararsi all'aumento di questi eventi".



Beniamino Musto

Agevolazioni per le start-up insurtech

Tutti sanno che nel mondo dell'innovazione operano piccole realtà produttive che coniugano tecnologia e servizi assicurativi, con una precisa definizione che le caratterizza. Qualche incertezza permane invece nel capire la loro forma giuridica

Il termine *insurtech* viene utilizzato per descrivere le nuove tecnologie che hanno la potenzialità di innovare il settore assicurativo e di modificarne le pratiche regolatrici.

L'innovazione e le nuove tecnologie, infatti, hanno tutte le carte in regola per rivoluzionare il mondo delle compagnie assicuratrici: la creazione di nuovi prodotti, sempre più *su misura* e con procedure di denuncia semplificate, è in grado di consentire alle compagnie di raggiungere dei settori fino a ora esclusi da qualsiasi protezione finanziaria.

Si parla di motori, di intelligenza artificiale che, tramite la raccolta di informazioni relative alla posizione dell'utente o all'orario o ad altri dati, permettono alle compagnie di offrire ai propri clienti, tramite notifiche *push*, specifiche coperture che possono essere attivate direttamente dallo smartphone.

Le caratteristiche di una start-up

Ma che cosa è una start-up innovativa e quali sono i benefici previsti per questa forma giuridica?

Ai sensi dell'articolo 25 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazione dalla legge n. 221/2012, una start-up innovativa è una società di capitali, le cui azioni o quote non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione. Inoltre tali società devono essere costituite da meno di quattro anni e avere la propria sede principale in Italia; non possono distribuire utili; devono avere un fatturato annuo inferiore ai cinque milioni di euro; la loro costituzione non deve essere frutto o conseguenza di fusione, scissione o cessione di ramo di azienda, e devono avere come oggetto sociale lo sviluppo e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.

Le start-up innovative beneficiano, poi, di una serie di misure di agevolazione, che vanno dall'esonero da diritti camerali e imposte di bollo, alla facilitazione nel ripianamento delle perdite, dagli incentivi fiscali per investimenti (è prevista una detrazione Irpef del 30% per i finanziamenti provenienti da persone fisiche e una uguale detrazione Ires per quelli provenienti da persone giuridiche) a un processo cosiddetto di *fail-fast*, ossia una procedura volta a rendere più veloce e meno complessa la definizione / chiusura della società.

I progetti più in evidenza

A oggi, e da una prima analisi, le start-up insurtech da tenere sott'occhio nel mercato italiano ci sembrano **Neosurance**, che si è aggiudicata il premio *Insurance & Previdenza Élite* agli *Insurance & Previdenza Awards* del 2017 e che ha già stretto accordi con tre importanti gruppi assicurativi internazionali, e **Namu**, start-up innovativa nata dalla partnership con la holding **Call2Net** e che ha vinto nel 2018 il premio start-up insurtech più innovativa.

Un'altra start-up che ha suscitato grande interesse nel mondo assicurativo è **Yolo** (acronimo di *You only live once* – si vive una volta sola), intermediario assicurativo nato nel 2016 che propone ai propri clienti coperture attivabili solo quando l'utente ne ha bisogno (*on-demand*) e solo per il tempo che gli occorre (*pay-per-use*), consentendogli di assicurare la propria giornata sui campi da tennis o in piscina, o di proteggersi dagli infortuni domestici o ancora di assicurare gli elettrodomestici appena acquistati.

Il dubbio sull'identità

Per quanto riguarda i profili giuridici sottostanti, da una rapida analisi dei siti web di alcune start-up insurtech emergono alcuni aspetti che ci paiono problematici.

Innanzitutto, in alcuni di questi siti non è chiara la forma giuridica adottata dalla start-up: nello specifico non si comprende se questa sia una start-up innovativa, un intermediario assicurativo o, se è questo il caso, se sia abilitata a tale attività.

Altro aspetto da valutare sono i cosiddetti *terms and conditions*: difficilmente reperibili o addirittura assenti in certi casi e in altri presenti ma *incompleti*. Vengono spesso presi in considerazione, infatti, solamente aspetti di data protection, tematica sicuramente importante, anche alla luce della recente entrata in vigore del Gdpr, ma altri aspetti civilistici altrettanto importanti, quali il diritto di recesso, la limitazione di responsabilità o la modifica delle condizioni di utilizzo (vedi diritti dei consumatori), non vengono toccati, come anche vengono trascurati gli aspetti giuridici relativi alla proprietà intellettuale.

Alessandro Carta Mantiglia Pasini,
Osborne Clarke

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

RAMO DANNI STRATEGIE E STRUMENTI PER LO SVILUPPO

20 SETTEMBRE 2018

MILANO — Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61 — 9.00 - 13.00

Chairman Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Ramo Danni: scenario di mercato e politiche di riequilibrio del portafoglio**
Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE

09.50 - 10.10 – **Predictive Analytics: come cambiano i modelli organizzativi nelle compagnie?**
Nicola Biscaglia, principal di Milliman
Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol

10.10 - 10.30 – **Applicazioni pratiche**
Mariangela Grieco, head of UW motor & no motor di Zurich Connect
Alessandro Zanetti, senior consultant di Milliman

10.30 - 11.00 – **INTERVISTA: Strategie per la competitività del Ramo Danni**
Alessandro Santoliquido, amministratore delegato di Amissima Assicurazioni
Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia

11.00 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni al presidio dei processi e della relazione con il cliente**
 Davide Consiglio, responsabile area Analytics di Generali Italia
 Alberto Cucinella, direttore assicurativo di Sara Assicurazioni
 Alida Galimberti, chief marketing officer di Zurich Italia
 Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita e di Poste Assicura
 Marco Peracchio, business development di ConTe.it
 Andrea Rapetti, direttore generale di Linear, Gruppo Unipol

13.00 - 14.00 – Buffet

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

Convegno

11 OTTOBRE 2018

MILANO

| 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

INTERMEDIARI, PRONTI ALLA SVOLTA?

Chairman Maria Rosa Alaggio

Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Vendere nell'era dell'Idd**

Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting

09.50 - 10.10 – **Scenario normativo e opportunità per gli intermediari**

Jean-François Mossino, presidente della commissione agenti Bipar
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba

10.10 - 10.30 – **L'insurtech come supporto alla vendita**

Paolo Meciani, manager director di Bime Consulting
Alberto Baccari, ceo di Namu

10.30 - 10.50 – **Il servizio come valore per intermediari e cliente**

Intervento a cura di Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

10.50 - 11.10 – **Tra rischi, sanzioni e nuovo business: così cambiano i comportamenti degli intermediari**

Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia

11.10 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: Intermediari e compagnie a una svolta nella relazione con il mercato**

Stella Aiello, presidente della Commissione Distribuzione di Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Luca Franzì De Luca, presidente di Aiba
Claudio Demozzi, presidente di Sna
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol
e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai
Luigi Viganotti, presidente di Acb

13.00 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **Presentazione del progetto di formazione per gli intermediari**

Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.20 - 14.40 – **Automotive e intelligenza artificiale rivoluzionano il settore assicurativo**

Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass

14.40 - 15.10 – **L'importanza della gestione della rete secondaria**

Presentazione dei risultati del sondaggio di Scs Consulting su subagenzie
Roberto Arena, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
Dario Piana, presidente del comitato gruppi aziendali di Sna e presidente del Gama
Sebastiano Spada, presidente di Ulias

15.10 - 15.30 – **Strumenti di business solution per le agenzie**

Andrea Scarabelli, ceo di First Point

15.30 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Prodotto assicurativo, un gioco di squadra tra compagnie e intermediari**

Alberto Bambi, responsabile canale agenti di Das
Fabrizio Chiodini, presidente di Ius Associati (intermediari UnipolSai Associati)
Enea Dallaglio, ad di Innovation Team, gruppo Mbs Consulting
Umberto D'Andrea, presidente dell'Associazione Agenti Allianz
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica
Dario Mannocci, presidente del Gruppo Agenti Itas Assicurazioni (Gaia)
Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti assicurativi Amissima
Andrea Pollicino, direttore commerciale di Sara Assicurazioni

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo