

PRIMO PIANO

Strade, serve più impegno

Si è celebrata ieri la Giornata mondiale dell'Onu in memoria delle vittime della strada. "Un momento di profonda riflessione e di ricordo per coloro che hanno perso la vita sulle nostre strade", lo ha definito Maria Bianca Farina, presidente della Fondazione Ania. Una ricorrenza che deve rappresentare "un'occasione per soffermarsi su un tema che ha un forte impatto sociale, come quello degli incidenti stradali", ha aggiunto. Il contesto di riferimento per quanto riguarda l'Europa e l'Italia è preoccupante. Secondo i dati pubblicati dall'Asaps (Associazione sostenitori amici Polizia Stradale) le vittime della strada nel 2017 sono state 25.315 (70 al giorno) in tutta l'Ue. "Anche il 2018, pur in mancanza dei dati definitivi, non sembra far registrare buoni numeri", spiega il presidente di Asaps, Giordano Biserni, il tasso di mortalità stradale tra il 2016 e il 2017 è passato in Italia da 54,2 a 55,8 morti per milione di abitanti, tornando ai livelli del 2015, mentre in Europa è sceso da 52 a 49,7. Nel confronto, tra il 2017 e il 2010 i decessi si sono ridotti del 19,9% a livello europeo, e del 17,9% in Italia: "una variazione decisamente bassa - ha commentato Biserni - e inadeguata per raggiungere l'obiettivo europeo di dimezzamento del numero di morti in incidenti stradali entro il 2020". Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

PERITI

Alla conquista dell'Europa

L'accordo con McLarens e Polyexpert pone IES come principale protagonista del rafforzamento della rete di loss adjuster nel Vecchio continente. Per Giuseppe Degradi, fondatore con Carlo Tozzi Spadoni, la crescita attesa nei prossimi anni dovrà essere accompagnata da una intensa attività di comunicazione e confronto con il mondo industriale e assicurativo

Studi ingegneria per diventare un affermato progettista. Ti laurei e, inaspettatamente, un amico ti propone di fare il perito assicurativo. Ci pensi, valuti l'opportunità di una professione che fino al giorno prima nemmeno conoscevi. Alla fine accetti e, dopo anni dal faticoso sì, ti ritrovi a essere protagonista di una rete internazionale peritale da 400 milioni di euro. È la storia di **Giuseppe Degradi**, perito assicurativo: nel 1996 con **Carlo Tozzi Spadoni** ha fondato **IES**, che da studio associato è diventato una delle più importanti realtà peritali in Europa. "Siamo l'unica società peritale italiana che ha uffici all'estero: Parigi, Londra, Berlino, Bucarest, Stoccolma, Varsavia e Istanbul", ha detto Degradi a *Insurance Daily*. "Ci siamo subito resi conto - ha continuato - che l'Rc prodotti non era molto sviluppata in Italia, soprattutto per le grandi aziende. Il mercato già allora era europeo, quindi crescere solo nel nostro Paese sarebbe stato limitativo. Gran parte della nostra attività ci vedeva impegnati su sinistri che impattavano all'estero, obbligandoci a chiedere supporto a consulenti locali per la gestione dei sinistri. Un elemento che è stato determinante per attivare iniziative dirette, con società di diritto locale, a partire dalla Francia; questi uffici ci hanno consentito di sviluppare direttamente il mercato locale, passando dal gestire sinistri che dall'Italia impattano sui mercati esteri, al gestire sinistri che nascono direttamente nei paesi dove siamo presenti".



Giuseppe Degradi

L'ACCORDO CON MCLARENS

La vocazione internazionale si sta consolidando. A fine settembre IES ha siglato una partnership per offrire servizi di perizia e liquidazione dei danni assicurativi. Partner dell'accordo, due giganti del mercato: **McLarens** (con sede negli Usa e circa 120 uffici nel mondo) e **Polyexpert** (società francese con 20 uffici). Lo scopo dell'alleanza è offrire alle società internazionali un'unica organizzazione in grado di gestire i sinistri, in particolare nel segmento corporate/middle market su scala globale, operando a livello internazionale con il brand McLarens. (continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT È SU YOU TUBE

Segui il nostro canale

Insurance Connect

You Tube

(continua da pag. 1)

In questo modo, le compagnie potranno avvalersi di un network di liquidatori, esteso a tutti i continenti, grazie alla presenza in 70 paesi nel mondo. I servizi previsti si rivolgono a tutte le maggiori compagnie assicurative di scala nazionale e internazionale, che offrono coperture a imprese con rischi distribuiti in più paesi. “L’alleanza – ha spiegato Degradi – consente a McLaren di sviluppare il mercato europeo sfruttando i nostri uffici in tutti quei Paesi dove loro non hanno avuto un particolare sviluppo”. Per IES significa far parte del terzo gruppo mondiale sui sinistri specialistici. Una grande occasione di sviluppo, con interessanti prospettive di espansione in altri Paesi. “Diventiamo così il punto di collegamento tra grandi società, che vedono in noi una leva per sviluppare la rete sul mercato europeo, con un importante potenziale di sviluppo. Riteniamo – ha aggiunto – che le grandi aziende multinazionali abbiano bisogno di un simile accordo, perché chiedono una gestione unitaria dei sinistri a livello globale, creando uno spazio che noi vogliamo occupare”.

STANDARD DI QUALITÀ SIGNIFICA RICONOSCIBILITÀ

La gestione dei sinistri complessi richiede un approccio multidisciplinare, che è frutto di un lungo percorso di formazione, fondato su anni di esperienza sul campo, a cui si aggiungono i corsi di **Cineas**. “Occorre sviluppare competenze di carattere relazionale, linguistico, culturale per approcciare nel modo giusto ai diversi paesi”, ha ricordato Degradi. “Dalla sede di Milano coordiniamo tutte le attività internazionali, con un diretto controllo sull’attività svolta nelle sedi locali: reportistica, approccio ai sinistri, coinvolgimento di specialisti, utilizzo di società di bonifica e molto altro. Questo ci consente di avere uno standard di qualità omogeneo, che ci rende riconoscibili nel mercato”. Per IES l’approccio multiculturale è favorito dal personale che opera in loco. “Ogni contesto ha le sue specificità. Dobbiamo conoscere i diversi contratti e il differente approccio delle compagnie ai sinistri. Spesso interveniamo su polizze master, coperture tipiche delle grandi aziende multinazionali, che si caratterizzano per una doppia copertura: una polizza locale e una polizza ombrello con garanzie aggiuntive e complementari che completano la copertura”.

PERITI PER CASO

Una professione invisibile, eppure di grande importanza: diventare periti è un percorso quasi misterioso. Il fondatore di IES spiega le difficoltà date dalla mancanza di una scuola peritale che sia conosciuta al di fuori del settore. Infatti, escluso il Cineas, non ci sono istituzioni che diano una formazione specifica nell’ambito della liquidazione dei sinistri. “Ci si arriva per vie traverse, tanto che molti pensano che sia un ripiego. In realtà, questo è uno dei più bei lavori in assoluto. Ogni sinistro ci insegna qualcosa, e successivamente, possiamo mettere a frutto l’esperienza fatta”. L’entrata nella professione dipende quindi da un mix di coincidenze. “Sono diventato perito per caso, grazie a una conoscenza che mi ha fatto fare un colloquio in uno studio peritale. Così ho preso del tempo per capire se fosse la mia strada. Un neolaureato in ingegneria tipicamente cerca un impiego in una società di progettazione e costruzione, quindi una realtà imprenditoriale molto tecnica. Per attirare nuovi professionisti nel settore peritale, dobbiamo convincere qualcuno a mettersi in gioco; è quando si inizia a lavorare che ci si appassiona. È un’attività che, oltre alle competenze tecniche, richiede passione e capacità relazionali, per confrontarsi con persone sempre diverse e affrontare situazioni critiche, soprattutto quando i sinistri sono molto gravi. Per questo la formazione richiede molto tempo, e non è detto che piaccia a chi ha iniziato”. La continua formazione porta a specializzarsi; così, alle difficoltà del percorso iniziale, si aggiunge il rischio che le grandi imprese corteggino i migliori professionisti. “Capita che qualche giovane lasci, ma con rammarico, perché data l’elevata specializzazione acquisita, fa gola a società tecniche che propongono nuove opportunità lavorative”. Quanto al percorso accademico, Degradi vede favoriti gli ingegneri. “L’attività peritale specifica richiede competenze tecniche per capire come funzionano i macchinari, gli impianti e i processi produttivi, su cui poi fare però valutazioni di carattere economico e contrattuale, per la gestione della pratica. C’è quindi spazio anche per chi ha competenze strettamente giuridiche o tecnico-economiche. L’approccio di IES è mettere insieme le diverse competenze all’interno della nostra società, in modo da creare di volta in volta un team diverso di periti, specializzato nella gestione del sinistro che abbiamo di fronte”.

NUOVE OCCASIONI DI INCONTRO

La comunicazione verso l’esterno potrebbe aiutare società come IES a far conoscere meglio il proprio lavoro e il valore dei periti assicurativi. Mettere la testa fuori dalla finestra potrebbe aiutare questi professionisti a migliorare. “Dobbiamo imparare a far conoscere il nostro lavoro, ma è un’attività che stenta a diventare una nostra preoccupazione, perché i nostri clienti sanno cosa facciamo e conoscono la nostra competenza; è tuttavia importante far conoscere anche il contenuto della nostra professione sia ai non addetti ai lavori, sia all’interno del settore assicurativo dove pochi sanno realmente cosa fanno le diverse società peritali”, ha detto Degradi che vede nella comunicazione uno strumento di stimolo per far crescere il settore. Tra le attività che si dovrebbero sviluppare, Degradi punta su più occasioni di incontro e scambio culturale, da aggiungere a quelle già offerte dal Cineas.



© nrd3000 - iStock

INNOVAZIONE

Come l'insurtech cambia le commercial lines

Sono già tante le start up impegnate in questo settore: solo poche, tuttavia, avranno successo. Secondo McKinsey, gli assicuratori tradizionali devono sbrigarsi a investire nelle più promettenti per imporsi nel nuovo mondo dell'assicurazione digitale

I grandi player assicurativi tradizionali, che prendono una grossa fetta dei loro ricavi dalle *commercial lines*, sono in ritardo nell'abbracciare le tecnologie digitali che supportano nuovi modelli di business, migliorano l'efficienza e fanno ottenere vantaggi competitivi. I management riconoscono i vantaggi del digitale ma affrontano diversi ostacoli nel fare progressi in quel campo. Questo per varie ragioni: la natura complicata dei processi di sottoscrizione spesso richiede l'interazione umana, le transazioni sono influenzate da sconti personalizzati difficili da standardizzare e la legacy IT rende più complicata la transizione verso il digitale.

Ma la rapida proliferazione di *insurtech* dedicate alle *commercial lines* ha creato presto una sfida per i grandi *incumbent*: ovvero l'imbarazzo della scelta, come identificare i candidati più validi su cui investire e con cui collaborare. Anche a causa di questa difficoltà di giudizio, molti assicuratori sono rimasti ai margini del mercato *insurtech*.

L'urgenza di abbracciare il digitale sta però finalmente accelerando i processi d'innovazione. I principali player assicurativi mondiali stanno via via acquisendo maggiore familiarità con quelle aree della catena del valore in cui le aziende *insurtech* stanno concentrando i loro sforzi. Gli assicuratori, in questo modo, possono stabilire delle priorità e aggiungere valore alla propria strategia.

Sono poche le start up realmente disruptive

Negli ultimi anni, si legge in una recente ricerca di McKinsey, gli investimenti globali in *insurtech* sono cresciuti a un ritmo molto alto: da 250 milioni di dollari nel 2011 a 2,3 miliardi nel 2017.

Sebbene gli Stati Uniti all'inizio fossero il mercato pionieristico, oggi solo il 38% di tutti gli *insurtech* ha attualmente la

propria sede in quel Paese. Secondo gli ultimi dati, ci sono più di 1.500 *insurtech* a livello globale, e il 37% ha sede in Europa (in particolare in Germania e nel Regno Unito), Medio Oriente e Africa.

Circa il 39% delle start up *insurtech* è focalizzato sul segmento *commercial*, principalmente nelle Piccole e medie imprese (30%).

La maggior parte delle *insurtech* del settore *commercial* (63%) si concentra su servizi che migliorano la catena del valore assicurativo in collaborazione con i player tradizionali. Solo un piccolo numero di aziende (9%) sta tentando di essere davvero disruptive nel mercato: queste società, attualmente, non rappresentano una seria minaccia per gli operatori storici, ma nei prossimi anni potrebbero essere in grado di fare breccia in determinati segmenti o nicchie, così da rosicchiare interessanti quote di mercato.

Da arte a scienza

Ispirati dal successo dei broker digitali attivi nelle *personal lines*, un certo numero di *insurtech* (McKinsey cita **Finanzchef24**, **Insureon** e **Zensurance**) sta fornendo esperienze digitali nuove. Altri, come **Gather**, si ispirano ai modelli digitali *peer-to-peer*, visti già nel segmento *retail*. I nuovi modelli d'interazione digitale riducono i costi per servire i clienti e aumentare la trasparenza dei prezzi e delle coperture.

Inoltre, alcuni dei broker digitali interagiscono direttamente con i riassicuratori e altri fornitori di capitale mentre esternalizzano i processi assicurativi, come la gestione dei sinistri. Questi modelli emergenti potrebbero supportare il consolidamento nella catena del valore. In particolare, i modelli d'interazione digitale utilizzati dalle *insurtech* commerciali svilupperanno il loro maggior valore nel segmento Pmi. (continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

Con l'adozione di nuove tecnologie, le insurtech nelle linee commerciali mirano a ridurre il lavoro manuale poco produttivo e aumentare la qualità del giudizio umano nei processi assicurativi chiave, come la sottoscrizione e la gestione sinistri. Gli analisti di McKinsey sono convinti che la tecnologia sia in grado di ridurre i costi e contemporaneamente consentire agli assicuratori di adeguare il loro approccio, passando "da arte a scienza" in discipline chiave tra cui, come detto, la sottoscrizione, la selezione dei rischi e la prevenzione del rischio credito. Realtà virtuale e droni, blockchain, Internet of things, advanced analytics: sono già tante le insurtech che utilizzano queste tecnologie per fornire nuovi servizi ai propri clienti, consentendo loro di monitorare, prevenire e mitigare i rischi a costi accessibili.

Sviluppare un piano d'azione (e investire)

Per fare tutto questo, tuttavia, gli assicuratori tradizionali devono necessariamente sviluppare un coerente piano d'azione e non farsi prendere dalla moda del momento. Quando le fintech hanno iniziato a diffondersi nei servizi finanziari, le banche che si sono adattate rapidamente per affrontare la sfida hanno formulato una strategia in tre fasi: capire, coinvolgere e agire. Gli assicuratori possono seguire un approccio simile per determinare il modo migliore per collaborare con le insurtech.

Molte compagnie hanno già lanciato iniziative di venture capital nel mondo insurtech. **Axa Venture Partners**, ad esempio, ricorda la società di consulenza, ha un tesoretto di circa 450 milioni di dollari e investe in intelligenza artificiale e sicurezza informatica; **Munich Re** ha effettuato investimenti per oltre 68 milioni di dollari, in particolare per creare ecosistemi IoT. I management di queste compagnie considerano gli investimenti partnership a lungo termine in cui, oltre al denaro, mettono in gioco esperienza, clienti e marchio.

Le insurtech, conclude McKinsey, stanno entrando rapidamente nel mercato commercial: molte di queste start up falliranno e solo poche avranno successo. L'impatto più importante sarà però sui player tradizionali, che potranno sfruttare il know how delle insurtech per consolidarsi e imporsi nel mondo dell'assicurazione digitale.

Fabrizio Aurilia

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Generali lancia una business unit globale dedicata alle pensioni

Il gruppo **Generali** ha lanciato **Generali Global Pension (Ggp)**, una nuova business unit che avrà l'obiettivo di supportare le multinazionali nella riduzione del rischio e nei piani pensionistici cross border, fornendo una gamma completa di servizi per sponsor dei piani e dipendenti. La nuova business unit punta inoltre ad ampliare la piattaforma multi-boutique dell'asset management di Generali, sviluppando un nuovo canale di distribuzione, specifiche tematiche di



Jean-Laurent Granier

Esg (ambientali, sociali e di governance) e competenze di investimento a lungo termine, e al rafforzamento della leadership globale di **Generali Employee Benefits (Geb)**, completando l'offerta pensionistica. La nuova business unit si rivolge ai mercati locali per rispondere alle loro esigenze specifiche e alle esigenze dei clienti. Generali Global Pension è guidata da **Anne de Lanversin**. Anne vanta oltre 25 anni di esperienza nel campo dell'asset management, degli employee benefits e delle assicurazioni. Ha studiato presso la McGill University e l'Institut d'études politiques de Paris (Iep).

Il contesto di riferimento

A livello globale, il mercato degli asset pensionistici ammonta a circa 38,1 trilioni di dollari, con un incremento del 3,5% annuo, e presenta un forte potenziale di crescita per investimenti, innovazione e servizi. Generali Global Pension presenterà una vasta gamma di offerte: competenze innovative di asset management a lungo termine e di tematiche ambientali, sociali e di governance (Esg), fondi per piattaforme multi-boutique, servizi cross border, una nuova generazione di piani a contribuzione definita e trasferimento selettivo del rischio.

Jean-Laurent Granier, country manager di **Generali Francia** e responsabile di **Europ Assistance Group** ha definito la nascita di questa business unit come "una tappa importante che porterà ulteriore valore al gruppo e combinerà capacità globali e locali per lo sviluppo della nostra offerta pensionistica. Ggp – ha detto – nasce per affrontare e soddisfare richieste previdenziali in continua evoluzione. Vogliamo fornire soluzioni innovative e moderne, facendo leva sulla nostra expertise assicurativa e finanziaria, per creare valore sostenibile. Inoltre, grazie alle partnership con le migliori realtà nel campo dei servizi tecnologici, riusciremo ad anticipare e a soddisfare le esigenze dei clienti".

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

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE Daily

● LUNEDÌ 19 NOVEMBRE 2018

N. 1441

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER



Willis
Towers
Watson

29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

●●○○●●

SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

The Westin Palace,
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

Chairman Maria Rosa Alaggio
Direttore di Insurance Review e Insurance Trade

09.00 - 09.20 – Registrazione

09.20 - 09.40 – **Apertura e introduzione**

Alessandra Gambini, responsabile Insurance Consulting and technology di Italia Willis Towers Watson

09.40 - 10.00 – **INTERVISTA: Crescita profittevole e scenario di riferimento**

Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica

10.00 - 10.50 – **TAVOLA ROTONDA – Reinventando l'industria: trasformazione digitale e nuovi modelli di business**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Fabio Carsenzuola, amministratore delegato e direttore generale di Europ Assistance
Matteo Cattaneo, head of Innovation & corporate strategy di Reale Group
Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni
Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita
Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

10.50 - 11.20 – Pausa caffè

11.20 - 12.00 – **Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management**

*Renzo Giovanni Avesani, chief risk innovation officer del gruppo Unipol
Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica
Francesco Daboni, responsabile Danni, insurance consulting and Technology Italia di Willis Towers Watson
Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking di Willis Towers Watson*

12.00 - 12.40 – **TAVOLA ROTONDA – Finance transformation: dalla compliance al vantaggio competitivo**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review
Alessandra Gambini, responsabile insurance consulting and technology, Italia di Willis Towers Watson
Massimo Romano, head of group integrated reporting del gruppo Generali
Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia
Gianantonio Villani, head of planning & controlling, Bicc and finance transformation di Allianz Italia*

12.40 - 13.00 – **INTERVISTA: Digitalizzazione e trasformazione del business assicurativo**

Andrea Battista, presidente esecutivo di Archimede Spac

13.00 - 13.10 – **Chiusura lavori**

Alessandro Santoni, south west divisional leader di Willis Towers Watson

13.10 - 14.00 – Pranzo

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo