

PRIMO PIANO

Rossi, faro sullo spread

In un'intervista ad Affari & Finanza di Repubblica, oggi, il presidente di Ivass, Salvatore Rossi, ha riacceso il faro sullo spread e sugli effetti nefasti dell'aumento del differenziale tra btp e bund. Se è vero che finora l'allargamento della forbice non ha avuto conseguenze dirompenti su banche e assicurazioni, non si può escludere che, con il clima negativo dell'economia, la febbre non torni a salire.

Rossi ha spiegato che "le assicurazioni sono più vulnerabili delle banche alla crescita dello spread", perché "per le compagnie l'impatto patrimoniale di un maggiore spread è immediato e totale". Questo nonostante i primi quattro gruppi assicurativi italiani siano usciti bene dal recente stress test di Eiopa e in considerazione del meccanismo del volatility adjustment che per le imprese italiane non funziona.

Il problema è appunto il clima economico: se dovesse volgere al peggio, con lo spread che resta alto, la pressione sulle banche, sulle assicurazioni e sui clienti sarebbe molto forte.

In questo contesto, il direttore generale di Bankitalia crede anche che, nonostante le imprese assicurative italiane restino più piccole delle concorrenti estere, sarebbe azzardato sostenere nuove fusioni a breve: "da osservatore - ha specificato - non vedo nell'immediato grandi aggregazioni in campo bancario e assicurativo in Europa".

F.A.

RICERCHE

Un'Italia nella morsa del cambiamento climatico

Secondo un rapporto di Legambiente e Unipol, nel 2018 si sono contati 148 eventi estremi che hanno causato la morte di 32 persone e l'evacuazione di altri 45mila cittadini: numeri di un'emergenza annunciata che necessita ora di risposte concrete in termini di adattamento e resilienza

La Cop24 di Katowice si è chiusa con un sostanziale nulla di fatto. I moniti della vigilia sono rimasti praticamente inascoltati: a poco è servito l'allarme lanciato dall'Ipcc sui rischi del surriscaldamento globale, ancor meno ha potuto la denuncia dell'Oms sui sette milioni di morti provocati ogni anno dallo smog, ribattezzato (non a caso) il killer invisibile. Anche le premesse non erano delle migliori: dopo la plateale uscita di Donald Trump dagli accordi di Parigi, il padrone di casa, Andrzej Duda, presidente della Polonia, ha accolto i partecipanti affermando che il suo Paese "non può rinunciare al carbone", visto che si tratta una materia prima "strategica" per garantire "la sovranità energetica" dei polacchi.

Alla fine la montagna ha partorito il topolino: una sorta di prontuario per raggiungere gli obiettivi fissati nella precedente Cop21 e poco altro. Di vincoli o indicazioni puntuali non c'è traccia, tutto è lasciato alla buona volontà del singolo.

Eppure il cambiamento climatico c'è, esiste, ha pesanti ripercussioni sulla nostra vita di tutti i giorni. Pure nella nostra Italia, attenta al resoconto quotidiano del disastro ma forse incapace di collegare i puntini per porsi davanti al quadro più ampio del cambiamento climatico. E arrivare così, in seconda battuta, a soluzioni efficaci per contenere il fenomeno e ridurre l'impatto su beni, infrastrutture e persone. Una mano, in questa direzione, arriva dal rapporto 2018, Cronaca di un'emergenza annunciata, pubblicazione curata da Legambiente, in collaborazione con il gruppo Unipol, e finalizzata a fornire un primo bilancio degli eventi climatici estremi che si sono abbattuti sul nostro Paese nell'anno appena concluso.

I NUMERI DEL 2018

La ricerca, com'è inevitabile, parte dai numeri. Nel 2018, in Italia si sono contati 148 eventi climatici estremi, suddivisi fra piogge intense, allagamenti, trombe d'aria ed esondazioni fluviali. L'anno si era aperto con gli strascichi della grave siccità che aveva colpito vaste aree del Centro-Sud negli ultimi mesi del 2017, causando a gennaio un'emergenza idrica a Palermo che ha costretto a ridurre i prelievi dai serbatoi. È proseguita con le forti piogge che a maggio hanno investito la Sardegna, provocando esondazioni e ingenti danni ad abitazioni e infrastrutture, e si è conclusa con una serie di trombe d'aria sempre più frequenti e intense. Nel bilancio entrano anche colate di acqua e fango che hanno lasciato segni in Sicilia, Calabria e Trentino-Alto Adige. In totale, 264 comuni sono stati colpiti da eventi climatici estremi.

Pesantissimo anche il bilancio in termini di vite umane. Come riporta la ricerca, nel 2018 si è avuta notizia di 32 persone rimaste uccise a seguito di eventi climatici estremi. Altre 45mila persone sono state costrette ad abbandonare la propria abitazione a causa di frane o alluvioni.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

UN'EMERGENZA ANNUNCIATA

Il 2018 è stato l'anno più caldo per l'Italia dal 1800, il terzo se si allarga lo sguardo al mondo intero. Dal 2010 a oggi si sono contati 437 fenomeni meteorologici che hanno provocato danni al territorio italiano: si tratta di piogge intense, allagamenti, siccità, trombe d'aria e frane che hanno fatto mettere a bilancio black-out elettrici e stop a treni e metropolitane. Ecco perché Legambiente parla di una *tragedia annunciata*: il bilancio del 2018 risulta in linea con quanto registrato negli ultimi anni. E, non secondariamente, con quanto sta avvenendo nel resto del mondo. Oltre alla prolungata siccità, che ha contribuito alla diminuzione del 5% nella produzione di cereali nell'Unione Europea negli ultimi cinque anni, il 2018 verrà forse ricordato come l'anno degli uragani. In Asia, tanto per citare il caso più eclatante, il passaggio del super-tifone Mangkhut ha provocato danni per 3,7 miliardi di dollari e ha causato la morte di 134 persone.

IN CERCA DI UNA SVOLTA

"L'adattamento al clima rappresenta la più grande sfida del tempo in cui viviamo", ha osservato **Edoardo Zanchini**, vice presidente dell'associazione ambientalista. "La nostra ricerca – ha aggiunto – rende evidente la diffusione e la dimensione degli impatti dei fenomeni meteorologici estremi nel territorio italiano, resi ancor più drammatici dal dissesto idrogeologico, da scelte urbanistiche sbagliate e dall'abusivismo edilizio". Il passo successivo è dunque quello di un maggior impegno per mitigare gli effetti del cambiamento climatico e, allo stesso tempo, migliorare la capacità di adattamento a eventi estremi che risultano sempre più frequenti e intensi. L'Italia, ha chiesto Zanchini, "ha bisogno di approvare un piano nazionale di adattamento al clima, come hanno fatto gli altri Paesi europei, in modo da coordinare le politiche di riduzione del rischio sul territorio". Sulla stessa linea anche **Marisa Parmigiani**, responsabile sostenibilità del gruppo Unipol, la quale ha evidenziato come l'attività di monitoraggio, per quanto necessario, "non sia sufficiente a promuovere un Paese più resiliente".

L'ESEMPIO DELLE BUONE PRATICHE

Gli occhi sono ora puntati al *Summit sul clima*, convocato a New York per il prossimo settembre: l'auspicio di Legambiente è che l'Europa, con il sostegno dell'Italia, riveda il suo obiettivo al 2030 andando oltre il 55% di riduzione delle emissioni. Nell'attesa si punta sulla promozione di buone pratiche, nella speranza che possano fornire un esempio costruttivo e favorire una positiva inversione di tendenza. È il caso della ventilata riapertura dei Navigli a Milano, su cui il consiglio comunale ha già approvato due ordini del giorno: oltre a ripercussioni positive in termini di paesaggistica e turismo, la misura potrebbe consentire un riequilibrio idraulico del territorio, ricollegando i sistemi est e ovest della città e limitando il rischio e l'intensità delle inondazioni nei quartieri a nord della città.

Giacomo Corvi

CARRIERE

Pierre Cordier è il nuovo ad e dg di Groupama Assicurazioni

Succede a Dominique Uzel che ha lasciato il gruppo

Groupama Assicurazioni ha un nuovo amministratore delegato e direttore generale: **Pierre Cordier**. La nomina, con effetto immediato, è arrivata dal consiglio di amministrazione della compagnia.

Già direttore generale della **Cassa Centre-Atlantique** (oltre che membro del cda di Groupama Assicurazioni dal 2012), Cordier subentra nell'incarico ricoperto in precedenza da **Dominique Uzel**. Il nuovo ad e dg lavorerà con **Charles de Tinguy** che manterrà l'attuale incarico di amministratore delegato.

Cordier ha 53 anni ed è laureato in lettere all'École Normale Supérieure; ha conseguito un dottorato in storia alla Sorbona e un Mba in ambito assicurativo. È entrato nel 2006 nel consiglio di amministrazione della Smacl Assicurazioni (Société mutuelle d'assurance des collectivités locales) e nel 2009 ha raggiunto il gruppo come direttore finanziario di Groupama Centre-Atlantique. Nel 2011 è stato nominato direttore finanziario di Groupama Assicurazioni, incarico che ha ricoperto fino al 2012 quando è diventato, come già accennato, direttore generale di Groupama Centre-Atlantique.

Le priorità del neo ad e dg restano quelle già definite nel Piano 2019-2021, spiega la compagnia in un comunicato, "ovvero la redditività del mestiere assicurativo con un focus sulla gestione sinistri, coniugata con la vocazione all'innovazione del Paese". Cordier ha dichiarato di essere "doppiamente felice di aver accettato questa responsabilità in quanto ho già lavorato in questa compagnia e ne conosco le grandi potenzialità. E perché l'Italia costituisce una posizione strategica per il gruppo che io mi auguro di rinforzare".

B.M.

Pregi e difetti delle insurtech francesi

Le start up d'oltralpe hanno beneficiato di un ambiente favorevole al loro sviluppo, tra riforme governative e investimenti privati. Ma le assurtech dovranno presto correggere la rotta per collocarsi in segmenti con un elevato potenziale di mercato e con maggiori possibilità di successo

In francese si chiamano *assurtech*, ma sono universalmente note con il nome di *insurtech*. Sappiamo bene di cosa stiamo parlando: sotto la definizione di *insurtech* c'è una serie di player innovativi che si affidano a nuove tecnologie per ripensare il settore assicurativo. Oggi parliamo, appunto, delle *assurtech* francesi perché recentemente è uscito uno studio di **Oliver Wyman** proprio sul mercato delle start up innovative d'oltralpe.

Oliver Wyman, in collaborazione con **Policen Direkt**, ha lanciato il *Radar assurtech*, per comprendere meglio le caratteristiche e gli sviluppi di questo mercato, con l'obiettivo di fornire una visione strutturata della natura, delle dinamiche e del potenziale delle *insurtech* francesi.

Gli investimenti nel settore, in Francia come all'estero, sono aumentati significativamente negli ultimi anni. Gran parte di queste risorse proviene proprio da assicuratori e riassicuratori che esprimono così la loro convinzione nella trasformazione necessaria e inevitabile del settore assicurativo.

Progettazione, distribuzione e operazioni

Il rapporto presenta un panorama di 131 *assurtech* francesi strutturato attorno alla catena del valore, ossia i tre segmenti di *Progettazione*, *Distribuzione* e *Operazioni*. Sono i tre ambiti in cui si muovono la maggior parte delle *assurtech*: ma all'interno di questi tre sezioni, il report ha identificato 19 modelli di business distinti.

Lo studio evidenzia la grande diversità dei modelli di business in Francia, nonché la forte eterogeneità: alcuni campi della catena del valore sono affollati di *assurtech*, mentre altri sono pressoché scoperti o vi operano solo uno o due imprese.

Riforme e finanziamenti

Negli ultimi anni, le start up francesi hanno beneficiato di un ambiente favorevole al loro sviluppo. Il lancio dell'iniziativa *French Tech*, voluta dai governi durante il quinquennio di **François Hollande**, ha contribuito alla crescita e all'influenza delle start up digitali francesi, in patria e all'estero. Il campus per imprese innovative, *Station F*, è oggi uno dei più dinamici in Europa. Pertanto, nonostante l'emergere di un mercato *insurtech* sia iniziato più tardi rispetto ad altri Paesi europei, come il Regno Unito e la Germania, il suo sviluppo è stato particolarmente rapido.

Le *assurtech* beneficiano anche di un grande accesso ai finanziamenti: ad esempio, **Blackfin** e **Truffle Capital**, due fondi focalizzati sulle *fintech*, hanno ampliato il loro raggio d'azione per investire in *insurtech*.

Si privilegia la collaborazione

Rispetto ad altri Paesi, tuttavia, il mercato francese ha una specificità: solo una piccola percentuale delle *assurtech* (il 12% rispetto al 20% della media mondiale) si posiziona nel segmento *Progettazione*. Il settore, che si occupa dello sviluppo di prodotti e servizi, si rivela il meno dinamico della catena del valore, con appena sei modelli di business.

Le *assurtech* di questo campo devono confrontarsi con un'elevata concorrenza e con la difficoltà di convertire clienti che sono ancora molto legati agli assicuratori tradizionali.

Le *insurtech* francesi, invece, popolano soprattutto il segmento *Operazioni* (46%). Questo vuol dire che le start up tendono verso un modello di collaborazione con gli attori tradizionali dell'assicurazione: le *assurtech* di questo segmento privilegiano le strategie di crescita che mirano a facilitare una parte della catena del valore dell'assicuratore tradizionale, come le fasi di vendita, sottoscrizione e gestione dei contratti.

Le assurtech che sbagliano mira

Tuttavia, i modelli di business attualmente coperti dalle *assurtech* non sono tutti quelli che la società di consulenza ritiene possano avere l'appello più alto. Anzi, c'è un divario notevole tra l'attuale livello di attività di alcuni modelli e la loro attrattiva futura. Alcune attività sono già coperte da un gran numero di *assurtech*: per esempio, nel canale diretto e nel mercato dei comparatori le start up sono molto attive, nonostante in questi campi le possibilità di successo sembrino limitate. Al contrario, oggi, business più attraenti in termini di potenzialità e possibilità di successo non sono coperti in Francia: Oliver Wyman cita soprattutto il campo della personalizzazione delle polizze e della *protection*.

In arrivo una seconda ondata

Questa differenza, secondo lo studio, porterà probabilmente un gran numero di *assurtech* a scomparire o a cambiare presto modello di business per riposizionarsi su segmenti più attraenti. In parte, questo processo è già iniziato, ad esempio, con lo sviluppo dei *robo advisor* nel ramo vita, che si sono evoluti da un modello di distribuzione diretto a uno di facilitatore delle vendite. Oliver Wyman prevede pertanto l'arrivo di una seconda ondata di *insurtech* francesi che si posizionerà soprattutto in segmenti con un elevato potenziale di mercato e con maggiori possibilità di successo.

Fabrizio Aurilia

RICERCHE

La psicologia al servizio delle assicurazioni

Uno studio condotto da Mansutti e Università La Sapienza svela il legame tra personalità e acquisto di polizze

Sicurezza e protezione del proprio tenore di vita spingono i consumatori verso l'acquisto di prodotti assicurativi. È quanto emerge dalla ricerca che il broker assicurativo **Mansutti**, in collaborazione con il dipartimento di Psicologia dell'**Università La Sapienza**, ha condotto su un campione di 304 soggetti, per indagare sulla correlazione tra personalità, abitudini e scelte d'acquisto nel settore assicurativo. Tra le variabili prese in considerazione, ci sono le caratteristiche socio-demografiche, i profili individuali, gli atteggiamenti e i tratti di personalità, le propensioni e le abitudini di acquisto e di gestione del denaro. La ricerca rivela che il 74% di chi vive con partner e figli ha stipulato una polizza negli ultimi tre anni; la percentuale si abbassa rispettivamente al 57% e al 42% per chi vive con il partner e per chi vive da solo. Se si prendono in considerazione i soggetti che non hanno stipulato polizze nello stesso periodo, le ragioni che hanno influenzato il mancato acquisto sono da ricondurre alla percezione di costo elevato delle polizze, in particolare nel ramo vita. Tuttavia, sui motivi di una mancata stipula del contratto di assicurazione, i risultati della ricerca evidenziano anche l'assenza di informazioni sui prodotti e la percezione della polizza come poco prioritaria rispetto all'acquisto di altri beni. Quanto all'orizzonte temporale, chi si rivolge agli strumenti assicurativi lo fa soprattutto se sente il bisogno di sentirsi più sicuro e sereno in futuro. Quella più acquistata è la polizza auto (non Rca) a cui seguono quella per tutelarsi dai danni all'abitazione e dai danni a terzi, coperture per i rimborsi delle spese mediche e la polizza vita. Si aggiungono, infine, le soluzioni per l'assistenza e quelle per animali domestici. Un fattore che incide in modo determinante sulla propensione all'acquisto di una polizza è l'aver subito un sinistro: il 71% dei soggetti che ha avuto un sinistro negli ultimi cinque anni ha acquistato una polizza negli ultimi tre anni; percentuale che scende al 57,5% per quelle persone che invece non hanno avuto incidenti.

Risparmio e spesa assicurativa

Al fine di permettere un'analisi più accurata sulla propensione personale ad assicurarsi, Mansutti e il dipartimento di Psicologia dell'ateneo romano hanno indagato sulla capacità di risparmio mensile degli intervistati. Circa il 60% dei rispondenti all'indagine riesce a risparmiare una parte del reddito mensile; il 29% non risparmia nulla; il 10% non mette da parte nulla e deve consumare

parte del patrimonio; infine, c'è un'1% che spende più di quanto guadagna e si trova nelle condizioni di dover contrarre dei debiti. Alla luce di questi dati, è interessante considerare la spesa assicurativa: il 44,4% degli intervistati ha sostenuto una spesa compresa tra i 1.000 e i 5.000 euro annuali, il 26,7% un range compreso tra i 500 e i 1.000 euro all'anno, il 17,8% fino a 500 euro, il 10% da 5.000 a 10.000 euro e l'1% oltre i 10.000 euro.

Un salotto virtuale

Paolo Speranza, head of Innovation di Mansutti, ha seguito il lavoro di ricerca a stretto contatto con il dipartimento di Psicologia dell'Università La Sapienza di Roma. "La ricerca – ha detto Speranza – è orientata al miglioramento dell'usabilità personale e della percezione generale del comparto assicurativo, che si concretizzerà nella costruzione di un ambiente universale online di tipo confident, in grado di agevolare l'acquisto e la gestione delle protezioni assicurative". Per sostenere il processo di acquisto di prodotti assicurativi, Mansutti ha infatti lanciato *UpGrape*, un salotto virtuale che offre suggerimenti, percorsi guidati, assistenza virtuale e animazioni esplicative. Per **Tomaso Mansutti**, ad di Mansutti, il nuovo strumento consentirà di cambiare il modello di profilazione che caratterizza l'offerta: "Abbiamo pensato a una piattaforma che aiuti le persone a scegliere da quale rischio vogliono proteggersi e quando vogliono farlo, in modo perfettamente flessibile. Il suo funzionamento è semplice e intuitivo: si sceglie la propria polizza, costruendola partendo dal proprio mondo personale, in base alle singole e reali necessità tramite una formula *insurance-as-a-service*, vale a dire senza impegno di durata e con una flessibilità ancora inedita nel settore assicurativo".

Alessandro Giuseppe Porcari



© noLimit46 - iStock

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