

PRIMO PIANO

Notre Dame non assicurabile

La cattedrale di Notre-Dame de Paris non era assicurata e tutti i costi di ricostruzione ricadranno direttamente sullo Stato. Non è una novità per il sistema francese che, a differenza di quanto prescrive per le abitazioni private, per gli esercizi commerciali e per le attività professionali in generale, non prevede l'obbligo di assicurazione per gli edifici pubblici, compreso il patrimonio monumentale. Secondo Frédéric Durot, direttore del dipartimento danni di Siaci Saint Honoré, uno dei più grandi broker assicurativi francesi, e intervistato dal quotidiano dell'Ile-de-France, Le Parisien, non c'era quindi alcuna assicurazione per Notre Dame e "anche se ci fosse stata, il risarcimento non sarebbe sufficiente per finanziare la ricostruzione". Un eventuale massimo risarcimento per un edificio storico in caso di incendio si attesta a circa 200 milioni di euro, mentre il cantiere di Notre-Dame potrebbe costare miliardi.

Diversa è la questione della responsabilità delle aziende che lavoravano alla restaurazione della guglia, da cui sembra sia originato il rogo. Le Figaro ricorda che lo Stato può rivalersi effettivamente su di loro ma non potrà comunque chiedere più del massimale assicurato dalle singole imprese.

Fabrizio Aurilia

INNOVAZIONE

Tecnologia, il rischio dietro l'opportunità

La sempre più rapida trasformazione offre nuove opportunità alle assicurazioni: sullo sfondo restano tuttavia minacce che devono essere risolte per lasciare spazio allo sviluppo del settore. Dopo le criticità su device e privacy, l'analisi si sposta sul modello di business

SECONDA PARTE

Se le compagnie di assicurazioni vogliono utilizzare i dati dei loro clienti a scopo di business, devono usare la loro creatività per trovare un bilanciamento tra il sacrificio alla privacy che richiedono ai loro clienti e i benefici che offrono in cambio dell'utilizzo dei loro dati. Nel fare questo potrebbe essere utile coinvolgere terze parti come soggetti di garanzia, come ad esempio **Inrupt**, il nuovo progetto di **Tim Berners-Lee**, il fondatore del **World wide web**, che ha come obiettivo quello di creare un'infrastruttura che consenta agli utenti di mantenere il controllo dei loro dati, anziché decentralizzarlo a società come **Google** e **Facebook** che oggi hanno un'influenza diretta sui tre quarti del traffico di internet.

La digitalizzazione dei dati, le aumentate capacità di analizzarli e di ricavarne *insight*, e la diffusione di nuovi canali distributivi come le piattaforme digitali sono fenomeni che stanno facendo tramontare il tradizionale modello di offerta standardizzata per il **mass market**, e stanno facendo nascere un nuovo modello di offerta personalizzata **one to one**.

VERSO UN NUOVO MODELLO

Questo fenomeno, che era già stato delineato nel 1993 da **Don Peppers** e **Martha Rogers** nel loro libro *The one to one future*, impatta anche il settore assicurativo: tecnologie come **IoT**, **intelligenza artificiale** e **data analytics** consentono agli assicuratori di raggiungere livelli di conoscenza e capacità di interazione con i loro clienti impensabili fino a pochi anni fa. Questo sta avendo ricadute positive sulla collettività, perché sta consentendo ad assicuratori innovativi di sviluppare prodotti e servizi per categorie di persone sottoassicurate. Ne è un esempio **Bought by many**, una **mga** di Londra il cui modello di business consiste nell'individuare segmenti di domanda non soddisfatta, e nel soddisfarli creando polizze assicurative ad hoc e utilizzando i **social media** come piattaforme di aggregazione della domanda. In questo modo **Bought by many** ha creato in pochi anni una base clienti di oltre 780 mila persone, raggruppati in oltre 300 gruppi omogenei, ai quali propone polizze studiate sulle loro specifiche esigenze, come per esempio polizze per assicurare i **bulldog francesi** (una razza di cani spesso esclusa dalle polizze **pet** tradizionali), polizze viaggi per persone diabetiche, polizze auto per neopatentati o polizze per appassionati di **quad** e ciclismo.

I RISCHI DELLA SEGMENTAZIONE

La raffinazione della capacità di segmentare i clienti e di recapitare loro offerte altamente personalizzate presenta però anche dei rischi.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Questi strumenti possono portare alla concentrazione dell'offerta verso quei segmenti di clientela per i quali gli assicuratori hanno maggiore appetito assuntivo, con la conseguente scomparsa dell'offerta o il peggioramento delle condizioni per le categorie per le quali le compagnie hanno meno appetito assuntivo.

Questo è un rischio che i regolatori hanno già affrontato, ad esempio introducendo l'obbligo a contrarre per le polizze Rc auto, e che potrebbe però riproporsi in altre linee di business in cui la domanda è in crescita e l'offerta scarseggia, come ad esempio le polizze sanitarie.

In mercati aperti e concorrenziali questi rischi saranno controbilanciati dalla presenza di una moltitudine di operatori che possono trovare in quelle nicchie il loro mercato di riferimento (negli Stati Uniti ad esempio operano 2.538 compagnie di assicurazioni), mentre potrebbero rappresentare un problema in mercati più concentrati e meno concorrenziali.

Il passaggio a un modello di offerta one to one, agevolato dall'evoluzione tecnologica, ha portato anche nel settore assicurativo alla diffusione di soluzioni *on demand*. L'ing. **Americana Trov** è stata la prima a lanciare le sue soluzioni *on demand*, che consentono ai clienti di assicurare specifici oggetti in pochi secondi. Il modello delle assicurazioni *on demand* rappresenta senza dubbio un'opportunità per servire fasce di clientela sottoassicurata, espone però nello stesso tempo gli assicuratori a un aumento dei rischi legati alla selezione avversa e alle frodi, a causa derivanti dalla riduzione dei tempi di selezione e analisi dei rischi.

LA QUESTIONE DEL DATO

La diffusione dei canali distributivi digitali sta anch'essa offrendo nuove opportunità agli assicuratori ma presenta anche delle minacce. Se da un lato questi hanno consentito agli assicuratori di ridurre i costi di intermediazione, dall'altro potrebbero presto presentare agli assicuratori un conto molto salato da pagare. Il settore assicurativo presenta delle rilevanti barriere all'entrata, soprattutto regolamentari, che hanno tenuto fino a oggi il settore protetto dall'ingresso di nuovi player tecnologici. Lo sviluppo di nuovi modelli di business come le piattaforme e gli ecosistemi digitali però sta facendo scomparire i confini tra settori, agevolando la partecipazione alle piattaforme digitali da parte di fornitori di servizi appartenenti a settori diversi.

Le compagnie di assicurazioni, che hanno una debolezza strutturale nella qualità e quantità delle interazioni con i loro clienti, potrebbero in un futuro non troppo lontano essere costrette a partecipare alle nuove piattaforme digitali organizzate da società tecnologiche come **Amazon**, le quali garantiscono l'accesso a una base clienti enorme, ma che in qualità di organizzatori delle piattaforme detengono il rapporto con i clienti relegando le assicurazioni al ruolo di semplici fornitori di servizi, provocandone di fatto la disintermediazione e facendole così diventare fornitori invisibili di servizi. È necessario quindi per gli assicuratori gestire questi fenomeni, ad esempio diventando essi stessi organizzatori di piattaforme digitali.

(continua a pag. 3)



ORGANIZZO.IO

LA SOLUZIONE BUSINESS DI EVENT MANAGEMENT
SEMPLICE SICURA E FLESSIBILE

- + GESTIONE AGENDA
- + GESTIONE INVITI E ISCRIZIONI
- + GESTIONE EVENTI GRATUITI E A PAGAMENTO
- + GESTIONE CHECKIN E CHECKOUT

WWW.ORGANIZZO.IO

È UN PRODOTTO **PROCNE >**



© Melanie Coulthurst - iStock

(continua da pag. 2)

ALLA RICERCA DI EQUILIBRIO

Il cambiamento porta con sé opportunità e rischi. L'evoluzione tecnologica dei prodotti assicurativi può consentire agli assicuratori di ottenere molti vantaggi: aumentare l'efficienza dei processi interni attraverso l'automazione, aumentare la quantità e la qualità delle interazioni con i clienti grazie all'offerta di servizi in grado di stimolare l'engagement dei clienti, modificare i comportamenti dei clienti rendendoli più virtuosi grazie all'introduzione di sistemi premianti legati agli stili di guida o all'attività fisica. Questo va fatto però tenendo conto dei rischi legati alla sicurezza dei dati, alla privacy e all'affidabilità delle soluzioni tecnologiche abbinata alle polizze. Per sfruttare queste opportunità gli assicuratori devono quindi trovare un equilibrio tra la spinta all'innovazione e la necessità di salvaguardare il loro rapporto diretto con i clienti e la loro fiducia. Per ottenere questi risultati, gli assicuratori dovrebbero da un lato investire in un ventaglio di iniziative di innovazione con diversi gradi di ritorno atteso e rischio, e dall'altro fare un'approfondita analisi delle proprie capabilities interne per decidere quali iniziative eseguire internamente e per quali affidarsi a provider esterni, nella scelta dei quali possono affidarsi a società specializzate nella ricerca e selezione di vendor di soluzioni innovative.

Yuri Poletto,

lead consultant at
WeChangelInsurance Innovation
Think Thank

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su Insurance Daily di martedì 16 aprile)

DALLE AZIENDE

XLayers e il Gdpr

C Consulting rende agile e funzionale l'adeguamento delle imprese assicurative alla normativa sulla privacy



© Eisenhans - Fotolia

Dal 28 maggio 2018 è divenuto applicabile il regolamento Ue 2016/679 sulla protezione dei dati, altresì conosciuto come *Global data protection regulation*, o *Gdpr*. In Italia, esso sostituisce il dlgs 196/2003, noto come *Codice della privacy*. La finalità del Gdpr è proteggere la persona fisica, l'interessato, a riguardo del trattamento automatizzato o semi-automatizzato dei suoi dati personali da parte del titolare del trattamento, definito nel regolamento come "la persona fisica o giuridica, l'autorità pubblica, il servizio o altro organismo che, singolarmente o insieme ad altri, determina le finalità e i mezzi del trattamento di dati personali".

C Consulting, leader del mercato per la riassicurazione grazie ad **XLayers**, ha implementato alcune procedure che permettono ai propri clienti di rispettare i diritti dell'interessato quando il trattamento dei suoi dati avviene con XLayers.

La prima caratteristica acquisita da XLayers è quella di migliorare la sicurezza informatica mediante la criptazione dei dati personali all'interno della base dati. In questo caso, viene rafforzato il concetto di *privacy by design* descritto nel Gdpr (art. 25). Un principio invece presente da sempre in XLayers è la *privacy by default* (art. 25), ovvero la distinzione tra dati obbligatori e dati facoltativi, in modo che sia sempre presente il minor numero possibile di dati obbligatori ai fini di una funzionalità.

Nuove funzionalità mirate al Gdpr

Il Gdpr norma i principali diritti dell'interessato rispetto al trattamento dei suoi dati. Il *diritto all'accesso* (art. 15) prevede che egli possa chiedere conferma al titolare del trattamento dei suoi dati in possesso di quest'ultimo: in XLayers è stata predisposta una funzione a questo scopo, che produce un file consultabile dall'interessato. Associato al diritto all'accesso, vi è il *diritto di rettifica* (art. 16), ovvero la possibilità di chiedere rettifica dei dati evinti applicando il diritto all'accesso. Per questo aspetto, XLayers dà la possibilità all'utente di modificare i dati dell'interessato e di darne riscontro, se richiesto, con la stessa estrazione di cui sopra. In XLayers, l'estrazione dati funzionale al diritto all'accesso è adeguata anche a ottemperare il *diritto alla portabilità* (art. 20) che permette all'interessato di ottenere i propri dati estratti "in un formato strutturato, di uso comune e leggibile da dispositivo automatico" per essere utilizzato da altri sistemi. XLayers implementa la funzionalità che ottempera il *diritto alla cancellazione/diritto all'oblio*, previsto dall'art. 17, permettendo all'utente di applicarlo ai dati dell'interessato, in maniera puntuale e/o massiva.

Le implementazioni presenti in XLayers e qui descritte sono il risultato dell'analisi della normativa da parte dei tecnici di C Consulting, che si sono avvalsi della collaborazione di quotati professionisti in materia di privacy, nonché della collaborazione dei propri clienti, sempre più coinvolti per uno sviluppo del prodotto che sia la vera soluzione alle loro necessità.

Andrea Fina,

Chief Technical Officer di C Consulting

RICERCHE

Infrastrutture: tra il dire e il fare

Stefano De Polis, segretario generale dell'Ivass, ha analizzato ragioni e ostacoli degli investimenti in ponti, strade e grandi opere: l'interesse del settore c'è, ma restano difficoltà a passare dalle parole ai fatti

Lo scorso agosto l'Italia si è fermata di fronte ai monconi del ponte Morandi. Il crollo del viadotto che sovrastava Genova, con il suo drammatico bilancio di 43 vittime, ha per un attimo riportato l'attenzione dell'opinione pubblica sulla tenuta delle nostre infrastrutture. Nel giro di pochi giorni, l'orizzonte del dibattito si è affollato di articoli, editoriali, approfondimenti, opinioni, inchieste e proposte di rinnovamento. Giusto per un attimo, però: l'episodio è stato rapidamente sommerso dal flusso inesauribile di notizie sempre più eclatanti. E il dibattito sulle infrastrutture si è progressivamente ridotto alla guerra di governo sul dossier Tav.

La questione però resta. A maggior ragione in un Paese come l'Italia, che ha una sete cronica di infrastrutture e, al contempo, arriva da un decennio di crisi economica senza precedenti. La ricetta, posti questi ingredienti, sembra essere già scritta. Ma si scontra con ostacoli e inefficienze che rendono difficile tradurre in pratica i buoni propositi. "La capacità di progettare e realizzare infrastrutture mette in evidenza i punti di forza e le debolezze di un sistema Paese", ha osservato sibilino **Stefano De Polis**, segretario generale dell'Ivass, nelle battute iniziali del suo intervento a un convegno promosso ieri dall'Anspc, l'associazione nazionale per lo studio dei problemi del credito.

Tempi più lunghi, costi più alti

E di debolezze, in Italia, ce ne sono parecchie. Secondo la **European Court of Auditors**, ha riportato De Polis, "l'Italia è il Paese dell'Unione europea con il più alto costo di costruzione per le linee ad alta velocità già completate: 28 milioni di euro per chilometro, contro i 12 della Spagna e i 13 della Germania". Anche i tempi di realizzazione scontano un certo ritardo rispetto ai partner europei: restando nel settore dell'alta velocità, nel contesto italiano i tempi si rivelano "circa tre volte superiori a quelli di Francia e Spagna". A poco serve nascondersi dietro una peculiare conformazione orografica dei territori che, secondo De Polis, non giustifica l'ampiezza delle differenze. Ritardi e alti costi appaiono più legati a inefficienze e carenze nelle attività amministrative che si traducono in tempi di attraversamento eccessivamente lunghi, in grado di rappresentare "circa il 54% della durata complessiva dei lavori pubblici".

Assente (o quasi) il settore privato

Le infrastrutture continuano a essere finanziate prevalentemente con fondi pubblici. Il contributo del settore privato resta

marginale, fermo ad appena il 10% dei finanziamenti erogati a livello globale sotto forma di debito. E concentrato soprattutto sul sistema bancario, che si impone come il principale investitore infrastrutturale privato. Lo schema, tuttavia, rischia di non essere più sufficiente.

"La crisi finanziaria – ha osservato De Polis – ha avviato un ridimensionamento degli attivi delle banche e in molti Paesi si è ridotta la capacità dei governi di sostenere gli investimenti facendo ricorso al bilancio pubblico". Il risultato è che, stando ai numeri della **Banca europea per gli investimenti**, il Continente presenta un fabbisogno di risorse pari al 4,7% del Pil per finanziare le sue infrastrutture: gli investimenti effettivi sono attualmente pari all'1,8%. In questo contesto anche il volume complessivo e il numero di operazioni di partenariato pubblico-privato ha registrato un rallentamento: il valore generale dei progetti finanziati è passato dai 25 miliardi di euro del 2008 ai 10 miliardi del 2106.

Fra coperture e investimenti

Il contributo delle assicurazioni nel settore delle infrastrutture, come facilmente intuibile, può essere duplice: coprire il rischio dei progetti e, allo stesso tempo, investire nei programmi di finanziamento. "Il coinvolgimento delle compagnie – ha affermato De Polis – può ampliarsi per cogliere le opportunità di investimento delle riserve". La spinta verso forme di investimento alternative, alimentata dal contesto di bassi tassi di interesse, può consentire di aumentare un contributo che, a conti fatti, resta ancora limitato. "Nel 2015 – ha riportato – gli investimenti in infrastrutture rappresentavano appena lo 0,5% dell'outstanding dell'industria assicurativa continentale: circa 50 miliardi di euro su un totale investimenti di circa 10mila miliardi".

L'appetito comunque c'è, come testimoniato dai numeri di un'indagine di **Eiopa** condotta nel 2017. Affinché si riesca a passare dalle parole ai fatti, ha chiosato De Polis, sono ora necessari "un ecosistema favorevole e un grande lavoro di cucitura e coordinamento delle molteplici fasi di realizzazione dei progetti: inadeguatezze, carenze e farraginosità si trasformano in mancato raggiungimento degli obiettivi, contenziosi, ritardi e aumento dei costi".

Giacomo Corvi

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

BELFOR (●)

Convegno

LA GESTIONE DELLE EMERGENZE NEGLI ENTI PUBBLICI *Strumenti normativi e deroghe per interventi di somma urgenza*

16 maggio 2019 – 9.00-13.30 | Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano

AGENDA

- 09.00 – 09.30 – Registrazione e welcome coffee
- 09.30 – 10.00 – Saluti e introduzione
Prof. Roberto Tasca, Assessore a Bilancio e Demanio Comune di Milano
*On. Alessandro Manuel Benvenuto, Presidente della VIII Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici **
- 10.00 – 10.20 – Il caso di un sinistro incendio in un tribunale
Filippo Emanuelli, AD BELFOR Italia
- 10.20 – 10.40 – Gli strumenti giuridici per la gestione dell'emergenza negli Enti Pubblici
Avv. Piergiuseppe Venturella, Studio Tonucci & Partners
- 10.40 – 11.00 – I contratti nella gestione delle emergenze
Avv. Piergiorgio Sposato, Studio Tonucci & Partners
- 11.00 – 11.20 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
Avv. Mario Antonio Scino, Capo del Dipartimento per la Programmazione e il coordinamento della politica economica
- 11.20 – 11.40 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
*Dott. Massimo Garavaglia, Sottosegretario Ministero dell'Economia e delle Finanze **
- 11.40 – 12.00 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
Dott. Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno
- 12.00 – 12.30 – **TAVOLA ROTONDA** – Modelli di protezione dalle catastrofi naturali
Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio
Dario Focarelli, direttore generale Ania
Massimo Michaud, presidente Cineas
Angelo Borrelli, Capo della Protezione Civile Nazionale
- 12.30 – 13.20 – **TAVOLA ROTONDA** – Sicurezza e continuità operativa: dalle criticità alle soluzioni
Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio
Luca Franzini de Luca, presidente Aiba
Alessandro De Felice, presidente Anra
Alessandro Bozzetti, vice presidente Assorestauro
Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno
Anna Botti, responsabile del Contenzioso Responsabilità Civile e tutele assicurative Anas
Dario Dalla Torre, P&C Imprese – Responsabile Enti Pubblici, Sanità, Trasporti e Canale Diretto Generali Italia S.p.A.
Daniela Marucci, Direzione Tecnica Danni e Sinistri – Responsabile Linea Corporate UnipolSai Assicurazioni S.p.A.
- 13.20 – 13.30 – Conclusioni Q&A
- 13.30 – Light lunch
- * invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Ania
Associazione Nazionale
Inferesi Assicuratori

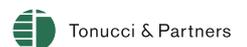


Città
metropolitana
di Milano

Organizzazione a cura di:



In collaborazione con:



Iscriviti cliccando qui