

## PRIMO PIANO

### Ivass, confermato Cesari

Si chiude definitivamente, dopo sei mesi, la partita della governance dell'Ivass. Il Consiglio dei ministri, si legge in un comunicato diffuso in tarda serata da Palazzo Chigi, ha deliberato il rinnovo per un ulteriore mandato di sei anni del consigliere uscente Riccardo Cesari. L'incarico di Cesari era scaduto a fine 2018 assieme a quello di Alberto Corinti, e dopo 45 giorni non era stato rinnovato: l'Ivass aveva rischiato di rimanere bloccato nella sua attività. In extremis il governo aveva rinnovato l'incarico a Corinti, consentendo all'Autorità di svolgere il suo ruolo.

Il rinnovo di Cesari arriva proprio nel giorno della presentazione della relazione annuale del presidente Fabio Panetta che ha ringraziato "il ministro dello Sviluppo economico e il Governo per la nomina last minute del consigliere Cesari, che permette all'Istituto di ritrovare la piena operatività con il direttorio integrato". Nel suo discorso, il presidente dell'Ivass ha sottolineato la solidità delle compagnie assicurative che operano in Italia, anche con gli attuali livelli dello spread. "I quattro maggiori gruppi italiani che hanno superato lo stress test Eiopa", ha affermato Panetta, e "sono risultati in grado di superare shock particolarmente severi". Un ampio resoconto della relazione di Panetta sarà pubblicato su Insurance Daily di domani.

Beniamino Musto

## COMPAGNIE

### Net Insurance, nel 2023 raddoppierà il fatturato

**Presentato il piano industriale: dai 62 milioni di euro del 2018, la raccolta premi raggiungerà i 170 milioni. La società guidata da Andrea Battista prevede anche un utile netto pari a 17 milioni. Aggredito il cigno nero, ora si pensa alla crescita**

**Net Insurance** ha presentato ieri, a Milano in Borsa Italiana, il piano industriale che guarda al 2023. Entro quell'anno, la compagnia guidata da **Andrea Battista** promette di realizzare oltre 170 milioni di euro di raccolta premi e un utile netto pari a 17 milioni. Numeri in decisa progressione se si guarda al bilancio del 2018, riapprovato dal cda insieme a quello del 2017 (ci torneremo dopo), che fissa il fatturato in 62 milioni di euro e l'utile netto normalizzato (cioè al netto di proventi collegati a eventi straordinari) di circa sei milioni.

Queste cifre, precisa la compagnia, non considerano i recuperi derivanti dalle azioni messe in campo nella vicenda della sottrazione dei titoli di Stato per un ammontare complessivo di 26 milioni di euro. Net Insurance, comunque, prevede di recuperare almeno 15-20 milioni con le azioni legali in cui è impegnata. Il Solvency II ratio, inoltre, che parte dal 163% di fine 2018, raggiungerà la forbice tra il 170% e il 180%: con un recupero pari al 50% delle somme distratte, il valore si riporterà attorno al 200%, dicono dalla compagnia.

#### OBIETTIVI REALIZZABILI SENZA RISORSE AGGIUNTIVE

Per quanto riguarda gli altri target forniti dalla società, le spese operative complessive, che oggi sono pari a circa 15 milioni di euro, arriveranno nell'arco del piano oltre i 23 milioni, mentre il risultato tecnico netto si attesterà oltre i 19 milioni di euro nel 2023 dagli 8,6 milioni del 2018. Il *combined ratio* dovrebbe scendere gradualmente dall'88% atteso per fine 2019 all'81% del 2023. Infine, il Roe a regime, cioè nel 2022-2023, sarà in area 20% dall'11,3% del 2018.

"Il cigno nero è stato circoscritto, il business è in crescita e il modello di sviluppo di Net Insurance è efficace", ha sottolineato l'ad Battista durante la presentazione del piano industriale, facendo anche riferimento alla sottrazione dei titoli di Stato dal portafoglio della compagnia. (continua a pag. 2)



Un momento dell'evento

INSURANCE CONNECT  
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 1) "Tutti i target che abbiamo fornito – ha aggiunto – sono realizzabili senza risorse aggiuntive, grazie al buffer di **Archimede**, alle attività di ottimizzazione e alla generazione operativa di capitale".

## LE AZIONI CONTRO IL CIGNO NERO

Insomma, numeri ambiziosi ma molto concreti, ha sottolineato Battista, che fanno leva su solide basi, e cioè su una struttura che ha saputo reagire a un evento, la sottrazione dei titoli di Stato, assolutamente inatteso e imprevedibile: "un autentico cigno nero – ha detto l'ad –, un fatto a elevatissima severity e bassissima frequenza, che ha richiesto la rivisitazione di tutto il piano industriale e un approccio olistico alla risoluzione del problema".

Un'azione che ha fatto della trasparenza "una cifra non negoziabile" e che ha richiesto (e sta ancora richiedendo) al nuovo management uno sforzo importante. Durante il *forensic audit*, affidato a **Pwc**, sono state avviate tutte le azioni legali (dirette e indirette) per il recupero delle somme distratte. Sempre a cura di **Pwc**, è stata fatta una *independent review* di tutti i processi fondamentali dell'impresa, mentre **Kpmg** ha seguito la revisione completa e la riapprovazione dei bilanci 2017 e 2018. Tutto questo lavoro rappresenta "una solida base per il nuovo piano industriale", ha specificato Battista, e ha portato anche a un rafforzamento di tutte le attività di controllo.

## LE FONDAMENTA DEI PILASTRI DEL BUSINESS

Il piano si basa essenzialmente su un *business model* fatto di quattro pilastri: la valorizzazione del business della cessione del quinto; lo sviluppo della bancassicurazione danni e protezione; quello del canale broker retail danni; e l'attivazione delle piattaforme digitali. Al servizio di questi quattro ambiti, Net Insurance ha curato la patrimonializzazione (Solvency II ratio al 163%); la formazione della squadra, con l'ingresso di quattro figure di top management, cinque di middle management e ulteriori ingressi programmati nei prossimi 12 mesi.

Per quanto riguarda invece l'aggiornamento tecnologico, la compagnia ha investito circa otto milioni di euro su un front end di vendita per ottimizzare l'integrazione con i partner e l'efficacia del collocamento prodotti; un *data hub* per estrarre il massimo valore dai dati; un sistema di *cyber security* per ridurre il rischio informatico, centrale per lavorare come piattaforma aperta; e poi ci sono le partnership per l'innovazione con imprese del mondo insurtech. Infine, c'è il lavoro fatto sul brand, cioè la sponsorizzazione delle divise degli arbitri di calcio e lo sviluppo di una gamma di prodotti ad hoc per il mondo calcistico.

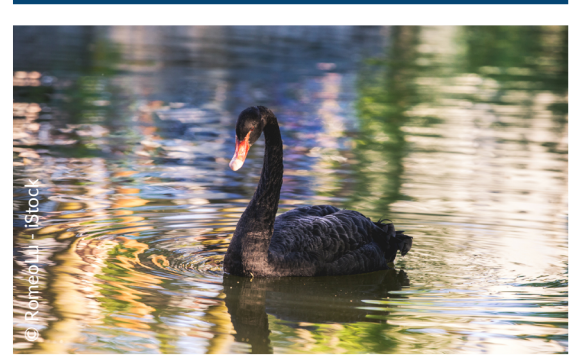
## TRA VECCHI E NUOVI AFFARI

Per quanto riguarda il merito dei singoli business, la cessione del quinto crescerà moderatamente nei volumi, consolidando i livelli di redditività tecnica già raggiunti. "A maggio – ha fatto notare Battista – il tasso di crescita era in linea con il target; il fatturato a fine anno sarà di 59 milioni di euro, contro i 49 del 2018, e la redditività tecnica resterà sotto il 90%".

Il nuovo business della bancassicurazione è probabilmente il fiore all'occhiello della nuova gestione: l'avvio del segmento "è stato più rapido delle migliori previsioni", con tre accordi già in essere (**Sparkasse**, **Banca popolare di Puglia e Basilicata** e **Ibl Banca**), e con lo sviluppo e il lancio di un'ampia gamma prodotti danni e protezione. Nell'arco del piano saranno circa quattro i milioni di investimento in strumenti di vendita avanzati e formazione delle reti.

Con i broker, Net Insurance si muoverà chirurgicamente: ad aprile è stata avviata la collaborazione con **Vitanuova** (prodotti infortuni e casa); sono in corso "numerosi dialoghi con broker di medie dimensioni", mentre è già stato lanciato "un prodotto innovativo legato alla protezione del credito".

E infine c'è la piattaforma digitale: un business che comprenderà circa 1,7 milioni di euro d'investimenti in digital e insurtech e anche possibili acquisizioni di partecipazioni di minoranza in marketplace, data analytics, tool sinistri, motori per l'instant insurance, sino a un ammontare complessivo di 3-4 milioni di euro.



Fabrizio Aurilia



## INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



## CARRIERE

### Massimo Toselli è il nuovo direttore sinistri Groupama Assicurazioni

Il nuovo manager sarà a riporto diretto dell'ad e dg Pierre Cordier. Con lui lavorerà Gianluca Soffietti, a capo della rete liquidativa



Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni

Massimo Toselli è entrato a far parte del board di **Groupama Assicurazioni** in qualità di direttore sinistri. Entrato in carica ufficialmente il 17 giugno, Toselli guiderà una squadra di oltre 200 persone e sarà a diretto riporto di **Pierre Cordier**, amministratore delegato e direttore generale di Groupama Assicurazioni.

Sempre nell'ambito della direzione sinistri, **Gianluca Soffietti** guiderà la rete liquidativa sinistri, a diretto riporto di Toselli.

Laureato in Economia e commercio a Trieste,

Massimo Toselli vanta un'esperienza trentennale nel mondo assicurativo, dapprima in **Ras**, poi in **Allianz** con la responsabilità dell'unità assuntiva retail linea persona per tutti i brand del gruppo. In **Uniqa Assicurazioni**, come direttore sinistri, ha razionalizzato e riorganizzato l'intera direzione. Dal 2017, ha assunto la responsabilità della direzione sinistri in **Amissima Assicurazioni**, di cui ha curato il ripensamento organizzativo e il piano di recupero redditività.

Gianluca Soffietti è laureato in Giurisprudenza all'Università Federico II di Napoli. Ha maturato numerose esperienze dapprima in **Ras**, come liquidatore, successivamente in **Axa Assicurazioni** come responsabile di Cld, e poi in **Sara Assicurazioni** come capo della rete liquidativa per il sud Italia. Dal 2017 a oggi è stato responsabile dei sinistri complessivi over e aree speciali con coordinamento di sinistri direzionali, esteri, fondo garanzia vittime della strada, rivalse, aree speciali (antifrode), rete fiduciari, pianificazione e controllo sinistri.

## COMPAGNIE

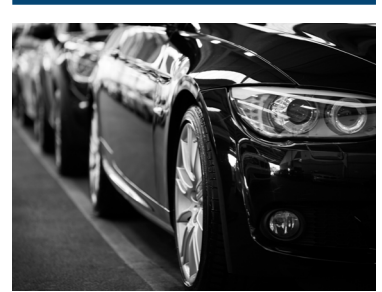
### Allianz accelera sul business auto

In occasione della convention straordinaria, la compagnia ha presentato nuove soluzioni per la rete agenziale

**Allianz Italia** spinge il piede sull'acceleratore per rilanciare il business auto. In occasione della convention straordinaria **Allianz Racing Team 2019**, alla presenza del top management e altri ospiti del mondo accademico, dell'innovazione, dello sport e dello spettacolo, la compagnia ha presentato una serie di nuove soluzioni digitali per migliorare l'operatività della rete agenziale nella distribuzione di soluzioni e prodotti motor. "Con i risultati in crescita realizzati nel primo trimestre, in particolare nell'auto, abbiamo dimostrato di aver cambiato marcia e velocità", ha commentato l'amministratore delegato, **Giacomo Campora** di fronte a 2.500 agenti riuniti a Bologna. "Ora - ha aggiunto - dobbiamo accelerare".

Per farlo, come illustrato da **Agostino Ferrara**, chief operating officer di **Allianz Italia**, la compagnia ha presentato una serie di innovative soluzioni digitali che saranno messe a breve a disposizione degli agenti. A partire dal primo luglio, secondo un programma condiviso con le rappresentanze agenziali (**Aaa**, **Gama** e **Magap**), verrà così progressivamente rilasciato **Allianz Matrix**, un nuovo ecosistema digitale che sosterrà gli intermediari nella distribuzione delle polizze. Il sistema disporrà in particolare di un **virtual advisor** sviluppato da **iGenius**, un software dotato di intelligenza artificiale in grado di elaborare le informazioni e di fornire risposte a tutte le domande poste dagli agenti. Accessibile tramite smartphone, la soluzione consentirà agli intermediari di operare in mobilità, monitorare la propria attività e rimanere aggiornati sulle novità e le iniziative che la compagnia metterà a disposizione della rete commerciale e della clientela. Il tutto in maniera semplice e intuitiva, senza necessità di svolgere alcuna formazione.

"Il nuovo virtual advisor è un collega in più per la nostra rete di agenti professionisti, un collaboratore sempre a disposizione in qualunque luogo e momento, un advisor virtuale in grado di elaborare in tempi rapidissimi una mole di dati importante per dare ai nostri agenti un supporto efficace nel lavoro di tutti i giorni", ha commentato Ferrara. La soluzione, nelle intenzioni della compagnia, contribuirà a raggiungere il traguardo che la società si è posta. E che, come ha chiosato Campora, "sarà la base dei successi nel prossimo anno e negli anni a seguire".



B.M.

Giacomo Corvi

## EVENTI

# Coprire i rischi tra data breach e Gdpr

**Itas Mutua ha organizzato per gli agenti del gruppo un evento sui temi del cyber, con un focus particolare sulle conseguenze legali per le imprese**

Il 12 e 13 giugno si è svolto il doppio evento cyber organizzato da **Itas Mutua** per gli agenti del gruppo **Itas Assicurazioni**, organizzato presso le sedi di Milano e Trento della compagnia. L'evento, cui hanno partecipato gli agenti della rete distributiva, aveva lo scopo di delineare il perimetro e il target della nuova copertura **Itas Cyber Protection** entrata sul mercato all'inizio del 2019.

All'evento hanno partecipato **Giuseppe Stabile**, responsabile del portafoglio tecnologici ed energy di Itas e l'avvocato **Giorgio Grasso**, partner dello studio **Btg Legal** e head del Cyber Team del **Global Insurance Law Connect**.

Giuseppe Stabile ha aperto i lavori, presentando agli agenti le opportunità offerte dalla nuova soluzione assicurativa, che garantisce agli intermediari di completare l'offerta per la propria clientela. Ha poi spiegato l'impegno e le attività di Itas per intercettare e comprendere i bisogni connessi alla cybersecurity, in modo da offrire delle soluzioni davvero mirate al mercato. "Altrimenti – ha sottolineato Stabile – si rischia di andare incontro ad una mera guerra sul prezzo, dove i diversi players offrono soluzioni sostanzialmente simili, mentre la giusta direzione dovrebbe essere quella di rendere prodotti maggiormente attrattivi offrendo qualcosa di diverso rispetto alla semplice proposizione di una copertura assicurativa". L'offerta di Itas (Base e Plus) è destinata prevalentemente ai professionisti e Pmi, prevedendo massimali aggregati da 50 mila a due milioni e mezzo di euro. L'offerta si completa con il pacchetto denominato Free destinato alle grandi imprese con fatturati oltre i sette milioni e mezzo di euro e/o per massimali oltre i due milioni e mezzo di euro.

Nel corso dell'evento, gli esperti hanno affrontato tutte le sfaccettature del rischio cyber in ottica insurance, e le necessarie coperture. Sono stati illustrati i contenuti della polizza e le coperture offerte, sottolineando come la polizza cyber sia una polizza dinamica e non statica, offrendo non tanto e solo una copertura danni propri e Rc terzi, ma una vera e propria serie di servizi volti ad assistere l'assicurato in caso di data breach. Questo servizio può essere una componente fondamentale soprattutto per le Pmi, cioè realtà che non hanno la possibilità di disporre, nell'immediatezza, di consulenti che possano risolvere o contenere il danno agendo nell'arco di 24/48 ore.

### Cambia la liquidazione del danno privacy

L'avvocato Grasso ha preso spunto da alcuni casi eclatanti di data breach italiani e internazionali (ad esempio **Marriott** e **Yahoo**) per illustrare l'evoluzione delle minacce cyber, le tipologie e le tecniche di attacco più frequente, con un'attenta individuazione dei settori maggiormente colpiti. Giorgio Grasso ha poi messo in guardia la platea circa i rischi legali conseguenti a un data breach, sottolineando l'estrema importanza della dotazione aziendale di un Incident Response Team (o quantomeno di un Incident response plan) capace di far fronte, sin dalle prime ore dalla scoperta dell'incidente, all'ampio ventaglio di problematiche conseguenti (IT, legali, public relations, regolamentari). Infine, l'avvocato Grasso (che già segue casi di sinistri cyber italiani e cross border) ha rappresentato le azioni risarcitorie conseguenti alla violazione della privacy dei diretti interessati, spiegando l'applicazione dell'art. 82 del Gdpr e dell'art. 2050 C.C. (sotto il profilo del ribaltamento del regime probatorio) e della possibile liquidazione del danno (con il rischio di una liquidazione equitativa e non secondo diritto da parte dei giudici di pace, con ovvie problematiche circa la quantificazione del rischio).

A chiusura dell'evento, Giuseppe Stabile ha chiarito che, proprio per far fronte alla difficile gestione della crisi derivante da un data breach, Itas Cyber Protection offre un servizio di call center in caso di sinistro, che risponde in italiano e si trova in Italia, e che permette di usufruire di servizi legali, informatici, notifica ai soggetti colpiti dall'incidente e gestione dei rischi per mitigare il rischio reputazionale.



L'avvocato Giorgio Grasso, partner dello studio Btg Legal

M.M.

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 20 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577