

PRIMO PIANO

Moody's, outlook negativo

L'agenzia di rating Moody's ha mantenuto negativo l'outlook per il settore assicurativo europeo. Alla base della decisione, comunicata ieri al mercato, ci sono soprattutto le ripercussioni che la pandemia di Covid-19 genererà (e in parte sta già generando) sull'economia generale. Innanzitutto, a detta dell'agenzia di rating, l'emergenza coronavirus prolungherà ulteriormente il regime di bassi tassi di interesse, mettendo sotto pressione la solvibilità e la profittabilità delle compagnie danni e vita. A ciò si aggiunge poi la volatilità finanziaria generata dalla diffusione del virus, cosa che potrebbe vanificare gli sforzi degli assicuratori per ribilanciare il mix di portafoglio vita verso soluzioni unit-linked. I sinistri legati al coronavirus resteranno invece gestibili, ma non è escluso, secondo Moody's, che i governi nazionali possano chiedere indennizzi ex gratia in favore della clientela o altre forme di contributo finanziario che possano favorire il superamento dell'emergenza.

Nella stessa occasione, Moody's ha abbassato l'outlook per le compagnie vita che operano in Italia e in Regno Unito, portandolo da stabile a negativo. In Italia, nello specifico, l'emergenza coronavirus potrebbe mettere sotto pressione la capitalizzazione delle compagnie.

Giacomo Corvi

NORMATIVA

La nuova lettera al mercato di Ivass

Il recente intervento del regolatore è un ulteriore contributo per quanto riguarda l'offerta di prodotti abbinati a finanziamenti

PRIMA PARTE

Il 17 marzo scorso l'Ivass e la Banca d'Italia sono intervenute nuovamente in tema di prodotti assicurativi abbinati ai finanziamenti con una lettera al mercato (da ora anche la "Lettera"). L'intervento si colloca nell'ambito delle iniziative che nel corso degli ultimi anni hanno interessato il settore.

Pensiamo, ad esempio, alle lettere al mercato del 26 agosto 2015 (polizze abbinate a finanziamenti Ppi - Payment Protection Insurance - Misure a tutela dei clienti), del 19 novembre 2015 (documento di **Abi**, **Ania** e **Assofin** contenente osservazioni sull'applicazione delle misure richieste con la lettera al mercato Ivass - Banca d'Italia sulle polizze abbinate ai finanziamenti), del 3 aprile 2017 (polizze abbinate a finanziamenti (Ppi) - rimborso del premio non goduto in caso di estinzione anticipata parziale del finanziamento) e del 18 dicembre 2018 (polizze abbinate a finanziamenti (Ppi) - modalità di calcolo del premio non goduto in caso di estinzione anticipata totale o parziale del finanziamento).

Pensiamo ancora, oltre alle iniziative a livello europeo menzionate nella Lettera, alle disposizioni contenute nel decreto "Salva Italia" del 2011 (D.l. n. 201/2011, convertito con modificazioni dalla legge n. 214/2011), che ha introdotto nell'ambito dell'art. 21 del Codice del Consumo il comma 3 bis (pratiche commerciali scorrette in occasione dell'offerta di un contratto di mutuo) e a quelle contenute nell'art. 28 del decreto "Cresci Italia" del 2012 (D.l. n. 1/2012, convertito con modificazioni dalla legge n. 27/2012), rubricato "Assicurazioni connesse all'erogazione di mutui immobiliari e di credito al consumo" (successivamente modificato dalla c.d. legge sulla concorrenza del 2017 - legge n. 124/2017), a mente del quale, tra l'altro, se l'offerta di un contratto di assicurazione sia connessa o accessoria al mutuo o al credito, le banche, gli istituti di credito e gli intermediari finanziari devono accettare, senza variare le condizioni offerte, la polizza che il cliente presenterà o reperirà sul mercato.

Ricordiamo, poi, le importanti novità intervenute a seguito del recepimento nel nostro ordinamento della direttiva Idd, con particolare ma non esclusivo riferimento alle regole di comportamento finalizzate a dare centralità alle esigenze della clientela, sia nella fase di creazione del prodotto che in quella di distribuzione dello stesso, senza dimenticare, infine, gli interventi di natura sanzionatoria, anche da parte dell'Agcm (Autorità garante della concorrenza e del mercato), con la quale Ivass e Banca d'Italia hanno stipulato specifici protocolli di intesa.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

I RISCHI PER GLI OPERATORI

Nel contesto sopra evidenziato si colloca il nuovo intervento dei supervisor in campo finanziario e assicurativo, dove viene in primo luogo richiamata la necessità di un rispetto formale ma anche sostanziale delle disposizioni che regolano l'offerta di prodotti non finanziari in abbinamento a un finanziamento, sia da parte delle banche e degli intermediari finanziari, sia da parte delle imprese produttrici.

In particolare, il focus è concentrato sul collocamento dei prodotti a protezione del credito (polizze Ppi) e dei beni oggetto di finanziamento (ad es. le polizze incendio e scoppio connesse ad un mutuo immobiliare), ma anche su quello, in abbinamento al finanziamento, di polizze che non presentano alcun collegamento funzionale con il finanziamento stesso (c.d. "polizze decorrelate").

Ivass e Banca d'Italia hanno sottolineato che il mancato rispetto, formale e sostanziale, delle regole vigenti, oltre a comportare l'applicazione delle sanzioni e misure di rimedio previste per la violazione degli obblighi di condotta verso la clientela, può esporre gli operatori a significativi rischi legali e di reputazione, con l'eventuale possibilità di un incremento dei requisiti patrimoniali da parte delle competenti autorità di vigilanza.

DOVE SONO I MIGLIORAMENTI

Sotto il profilo operativo, Ivass e Banca d'Italia, dall'esame delle risultanze delle azioni di controllo, dal contenzioso con la clientela, da segnalazioni e procedimenti di altre autorità, hanno riscontrato delle aree di miglioramento e adeguamento nell'operato degli intermediari, sotto il duplice profilo di una corretta strutturazione dei prodotti e di un pieno godimento dei vantaggi che le polizze assicurative possono garantire alla clientela. In particolare, gli elementi di attenzione riguardano:

- la qualificazione della polizza come obbligatoria (in quanto essenziale per la concessione del prestito ovvero per ottenerlo a determinate condizioni) o facoltativa;
- il collocamento, in abbinamento al finanziamento, di polizze che non presentano alcun collegamento funzionale con il finanziamento stesso (c.d. "polizze decorrelate");
- il controllo delle reti distributive e il monitoraggio dei fenomeni di *mis-selling*;
- i conflitti di interessi e il livello dei costi;
- la corretta gestione delle richieste di estinzione anticipata (anche parziale) dei finanziamenti e delle conseguenti iniziative sulle polizze abbinate.

Nella seconda parte del nostro intervento cercheremo di sintetizzare le indicazioni delle Autorità in relazione ai suddetti elementi di attenzione, evidenziando anche quali sono state le richieste della Vigilanza in capo alle imprese di assicurazione e agli intermediari finanziari.

Andrea Maura,

www.legalgrounds.eu a member of Aliant, an international law firm

(La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata su *insurance Daily* di giovedì 2 aprile)



SOCIETÀ E RISCHIO
L'INFORMAZIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

RIVISTA ON LINE DI CULTURA
DEL RISCHIO E CULTURA ASSICURATIVA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

www.societaerischio.it



INIZIATIVE

Open innovation: il ruolo delle partnership negli ecosistemi

Appuntamento il 30 giugno per il primo research meeting del Digital insurance hub 2020 promosso da Cetif

Al via il prossimo 30 giugno le attività di ricerca del research meeting dal titolo *Partnership ecosystem & open innovation*, che coinvolgerà le imprese di assicurazione partecipanti al *Cetif digital insurance Hub*. L'obiettivo, fanno sapere dal centro di ricerca, "è quello di mettere a fattor comune le progettualità in corso e prospettiche, nella direzione di ecosistemi integrati, e di indagare le implicazioni e le sfide organizzative, metodologiche, di processo e di offerta che andranno inevitabilmente a investire le imprese di assicurazione in questa trasformazione".

L'iniziativa indaga un tema centrale nell'innovazione del settore finanziario: lo sviluppo di un nuovo modello improntato sugli ecosistemi integrati. Anche le compagnie assicurative, tendenza analizzata ormai da tempo, hanno intrapreso questo percorso, al fine di creare attorno a loro una rete di relazioni e collaborazioni con soggetti eterogenei e anche distanti dal settore. "La nuova frontiera – dicono gli analisti del **Cetif** – non si esaurisce nell'integrazione fra *incumbent* e *start up* attive nel mondo della finanza, ma anche fra *player* di settori diversi, per convergere in un'unica *value proposition* legata ai bisogni del cliente, posto al centro dell'intero ecosistema".

Le compagnie sono spinte quindi a un ripensamento profondo del proprio modello di business. Se da un lato gli ecosistemi integrati sono potenzialmente una risorsa per gli attori del settore, dall'altro l'industry non sembra aver ancora ben chiare le azioni da intraprendere per garantirsi il successo in questo business: le partnership tra compagnie assicurative e altri player, fa notare il Cetif, nella maggior parte dei casi sono esperienze episodiche e sperimentali. "Ci si chiede – continua il centro studi – quale sia il livello di maturità nell'adozione di modelli, di strategie ma anche di un *mindset* compatibili con le nuove logiche di ecosistema che richiedono un approccio più duttile, aperto alla sperimentazione e al cambiamento".

Il Cetif ricorda, infine, che il saper cogliere e convogliare nella giusta direzione i *driver* abilitanti dello sviluppo di ecosistemi integrati (per esempio l'intelligenza artificiale, l'IoT, gli *advanced analytics*) può essere di beneficio sia per il consumatore sia per l'impresa: all'assicurato è garantita una migliore *customer experience*, grazie a un'offerta di servizi più ampia e *tailor made*, mentre la compagnia sperimenta un netto miglioramento nella *customer retention* e una riduzione di costi.

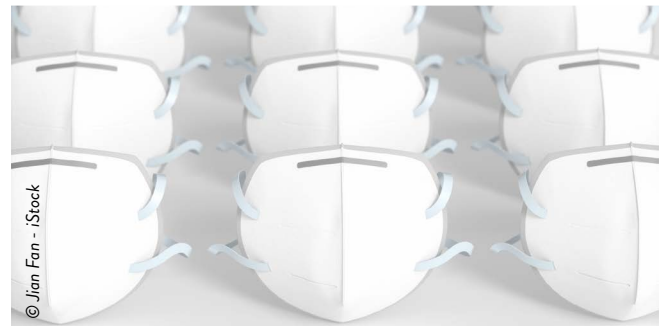
Cetif ricorda che i partner della prima giornata di ricerca sono Oracle, Crif, Deloitte e Chiomenti.

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Generali, arrivano 20 milioni di mascherine

Grazie al Fondo straordinario internazionale, in collaborazione con la Protezione Civile, la prima fornitura arriverà tra due settimane



Generali, nell'ambito del Fondo straordinario internazionale lanciato per far fronte all'emergenza Covid-19, ha erogato un contributo alla Protezione Civile per l'acquisto di circa 20 milioni di mascherine professionali dedicate agli operatori sanitari. La prima fornitura, fanno sapere dalla compagnia, arriverà in due settimane, la seconda in tre.

Secondo il Leone di Trieste, l'iniziativa è la testimonianza di "un'efficace collaborazione tra pubblico e privato", che "consente di fare fronte alla carenza di uno strumento indispensabile per la protezione degli operatori sanitari di tutte le regioni italiane e dimostra quanto sia utile e importante il dialogo continuo tra lo Stato e tutte le società impegnate in questo periodo a fronteggiare, in varie forme, l'emergenza pandemica". L'investimento complessivo è di circa 28 milioni di euro, di cui 14 milioni impegnati dalla Protezione Civile e 14 messi a disposizione da Generali attraverso il Fondo.

"Il gruppo Generali è orgoglioso di poter dare un contributo concreto alla Protezione Civile italiana, impegnata in questi giorni in uno sforzo che non ha precedenti. Il Fondo lanciato qualche giorno fa è ormai attivo su molte iniziative concrete. Vogliamo ringraziare anche i dipendenti del gruppo che, a cominciare dall'Italia, hanno deciso di contribuire al Fondo, unendo le loro donazioni a quelle della compagnia. È un segno importante di solidarietà in un momento di particolare bisogno", hanno sottoscritto in una nota il presidente di Generali, Gabriele Galateri di Genola, e il group ceo, Philippe Donnet.

F.A.

Competere con prodotti illiquidi

Le compagnie possono ottenere rendimenti migliori tramite i prodotti assicurativo-finanziari alternativi, un'area su cui si stanno muovendo bene le banche

Le compagnie stanno prendendo atto del fatto che debbono gestire al loro interno prodotti alternativi (illiquidi), che creino rendimenti adeguati per la clientela e mantengono quindi attraenti i prodotti assicurativi finanziari. Una tendenza che nasce, a dire il vero, più come reazione alle iniziative da parte di alcune banche, che maggiormente si stanno muovendo su questo fronte e che, come abbiamo visto più volte, sono tanta parte, e lo saranno tanto più in futuro, della concorrenza per le compagnie assicurative.

Questo cambiamento non è però interiorizzato come necessario. Anzi, esiste più di un ostacolo, vuoi per la storia delle logiche di investimento delle compagnie, vuoi per i limiti di know-how nella gestione degli investimenti alternativi, vuoi anche per il management che in alcuni casi non si è mostrato sufficientemente deciso sull'argomento. Vediamo di capire meglio.

Storicamente le compagnie costruiscono prodotti che coprono rischi attraverso una gestione mutualistica. Tuttavia, di recente il business che per loro è cresciuto più velocemente è stato quello dei prodotti con sottostante finanziario. Quest'ultimo si sposterà sempre più spesso nel futuro verso portafogli con mattoncini alternativi. Ecco perché le compagnie dovranno dare vita a prodotti assicurativo-finanziari, con linee di investimento anche alternative. C'è poi il problema della ricerca di rendimenti sugli asset finanziari della compagnia: anche per questo i prodotti alternativi possono tornare utili.



Rendimenti nel medio periodo

Finora i sottostanti delle polizze assicurativo-finanziarie e gli asset delle compagnie sono stati spesso investiti per la maggior parte in titoli di Stato. È evidente che, in un contesto economico di tassi zero o negativi, questi titoli non possono più assicurare i rendimenti del passato. Di qui la necessità di puntare sugli investimenti alternativi (*private equity, private debt, real estate*), che richiedono un immobilizzo del capitale investito (sono infatti detti anche investimenti illiquidi), ma che possono dare importanti rendimenti nel medio periodo, almeno oltre cinque anni. Il mercato finanziario nel futuro sarà sempre più ricco di siffatti prodotti, ma le compagnie spesso non hanno al loro interno le competenze adatte e adeguati modelli organizzativi per gestirli. Servono nuovi strumenti e cambiamenti comportamentali, organizzativi e formativi.

Intanto, alcune compagnie già hanno iniziato a percorrere questa strada. Si pensi a **Eurizon Capital Real Asset sgr**, operativa da fine 2019: partecipata al 51% da **Eurizon Capital sgr** e al 49% da **Intesa Sanpaolo Vita**, si propone come polo di competenza negli investimenti alternativi e si occupa dell'istituzione e della gestione di FIA (fondi di investimento alternativi), destinati alla clientela della divisione *insurance* del gruppo Intesa Sanpaolo, oltre che agli investitori istituzionali, ai *family office* e agli *Hnwi* (*high net worth individual*).

Maurizio Primanni,
ceo Excellence Consulting



EMERGENZA Covid-19, IL VALORE DELLA COLLABORAZIONE



8 APRILE 2020



ORE 11:30-12:30

Lo stato di emergenza richiede un alto livello di collaborazione tra settore pubblico e settore privato, tra istituzioni, mondo assicurativo e mondo della sanità. Nel corso del webinar verrà descritto lo scenario di una crisi senza precedenti e la capacità di intervenire per il sostegno del sistema sanitario, del territorio e del nostro Paese.

Modera: **Maria Rosa Alaggio**, direttore di Insurance Connect

- **Alberto Ricci**, associate Professor of Practice, SDA Bocconi School of Management, coordinatore Osservatorio Oasi, Cergas Bocconi (*)
- **Umberto Guidoni**, responsabile della divisione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
- **Vittorio Verdone**, direttore corporate communication & media relation del Gruppo Unipol
- **Maurizio Colombo**, vice presidente del Gruppo Sapio

 **CLICCA QUI PER ISCRIVERTI**

(*) invitato a partecipare

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