

PRIMO PIANO

Rca, la proposta di Sna

Un fondo di garanzia pubblico per permettere a chi non è in regola con l'Rca di assicurarsi a un prezzo calmierato. È la proposta di Sna per utilizzare il miliardo e mezzo di risparmi che le compagnie, stando ai calcoli di Ivass e Sna, hanno accumulato sulle polizze Rc auto durante il periodo di totale chiusura del Paese nei mesi di marzo e aprile. Invece di distribuire poche decine di euro a tutti gli assicurati (Ivass quantifica possibili ristori in 36-41 euro per polizza), il Sindacato nazionale agenti propone di utilizzare il miliardo e mezzo a disposizione per far rientrare gli evasori assicurativi sotto il cappello dell'assicurazione. Come? La persona non assicurata che vuole aderire al protocollo pensato da Sna avrebbe la possibilità di entrare in 14esima classe invece che in 18esima: la differenza del premio tra le classi sarebbe pagata dal tesoretto.

Naturalmente, per evitare disfunzioni e abusi, occorrono dei parametri per l'ingresso: il sindacato indica i valori Isee, l'assenza di sinistri e l'età del veicolo. Si potrebbe dare una finestra per l'adesione volontaria, indicata entro il 31 dicembre 2021. Sna parla di "un'operazione di fiducia", "coerente con la mission e il ruolo sociale delle compagnie".

Per leggere la notizia completa, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

INNOVAZIONE

Cambiare il comportamento dei clienti nella salute

Terapie e tecnologie innovative sono sufficienti al necessario salto di qualità richiesto per la gestione del nostro benessere? L'economia comportamentale potrebbe dare un nuovo ruolo agli assicuratori del ramo

L'effetto del comportamento individuale sugli esiti della salute è considerevole. L'Oms, per esempio, stima che fino al 40% delle morti premature sono attribuibili a comportamenti non salutari, come fumo, cattiva alimentazione e stile di vita sedentario.

Oggi, rispetto a un recente passato, le nuove tecnologie danno anche agli assicuratori l'opportunità di avere un ruolo primario nell'incidere sul comportamento individuale, quindi in ultima analisi sulla salute dei cittadini. Il mercato assicurativo ha dunque la possibilità di essere attore di un cambiamento che si prospetta di grande portata per tutti gli attori coinvolti.

L'adozione delle tecnologie, e quindi l'effettiva concretizzazione dei benefici, è fortemente legata all'adozione di nuovi stili di vita, processi operativi e strumenti tecnologici. Una delle leve a disposizione per supportare e promuovere questo grande cambiamento è l'utilizzo di alcuni principi dell'economia comportamentale.

L'INFLUENZA DEL CONTESTO

L'economia comportamentale ha avuto ampio risalto a seguito della pubblicazione del libro *Nudge - La spinta gentile* di **Richard Thaler** e **Cass Sunstein** nel 2008, ma la scienza alla base del loro lavoro si basa su decenni di ricerca applicata. Richard Thaler vincerà per il suo contributo all'economia comportamentale il premio Nobel per l'economia nel 2017.

Le scienze comportamentali suggeriscono che il comportamento umano è fortemente influenzato dal contesto o dall'ambiente in cui vengono prese molte delle nostre decisioni.

Nel corso degli anni sono emersi due paradigmi generali per il cambiamento di comportamento. Il primo tipo mira a cambiare le cognizioni di livello più alto, come credenze e convinzioni, come via per influenzare le risposte deliberate usando campagne di persuasione e educazione. Il secondo approccio mira a influenzare i processi mentali di ordine inferiore, innescando così le risposte spontanee, modificando il contesto o l'ambiente in cui la persona agisce senza necessariamente cambiare le cognizioni di ordine superiore come credenze e opinioni.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT
È SU LINKEDIN

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 1)

In altre parole, la distinzione è tra comportamenti risultanti da cambiamenti stimolati internamente, riflessivi e intenzionali, rispetto a comportamenti derivanti da cambiamenti stimolati esternamente, automatici e spesso inconsci.

NUDGES

Le evidenze suggeriscono che il comportamento è guidato dal nostro cervello, molto umano e fallibile, e dal contesto o dall'ambiente in cui vengono prese molte delle nostre scelte. La scoperta è che piccoli cambiamenti nel contesto (nudges: stimoli, spinte) possono influenzare il comportamento tanto quanto i grandi cambiamenti, come quelli del prezzo di acquisto di un bene. Tali effetti o spinte possono essere applicati alla progettazione di schemi di incentivazione più efficaci. Seguono gli schemi di incentivazione e alcuni esempi di loro utilizzo in ambito salute e assicurazione sulla salute.

LE PERDITE SI PROFILANO PIÙ GRANDI DEI GUADAGNI

È stato dimostrato che reagiamo più alle perdite che ai guadagni di entità equivalente. L'avversione alla perdita implica che qualcuno che perde 10 euro di tasca propria perderà più soddisfazione di quanta ne ottiene un altro da un inaspettato guadagno di 10 euro.

La compagnia sudafricana **Discovery**, con il suo programma *Vitality* che promuove un sano stile di vita, ha compiuto un ampio studio su questo modello di incentivazione in Sudafrica, Inghilterra e Stati Uniti, coinvolgendo oltre 420mila persone. L'obiettivo di questo studio è valutare la maggiore efficacia dell'incentivazione allo svolgimento dell'attività fisica legata alla perdita rispetto a quella legata ai guadagni. *Vitality* ha fornito a un gruppo di clienti un **Apple Watch**, le cui rate di acquisto mensili non sono pagate dal cliente in caso si superi un certo livello di attività durante il mese: in questo caso sarà infatti *Vitality* a sostenere il costo della rata mensile. Quindi se non si fa sufficiente attività si perdono dei soldi, dovendo pagare la rata di tasca propria. Ad altri clienti aderenti a un analogo programma di incentivazione di stile di vita sano, *Vitality* non ha fornito l'Apple Watch. I benefici del programma *Vitality* vanno dagli sconti sugli acquisti di alimenti sani agli sconti sui voli, ai check-up sulla salute e all'accesso scontato a palestre e iniziative sportive.

I risultati dello studio evidenziano che l'incentivazione legata alla perdita con Apple Watch garantisce, rispetto a una incentivazione legata al guadagno, un aumento medio del 34% dei giorni di attività monitorati al mese.

SOVRAPPESO DI PICCOLE PROBABILITÀ

Le persone attribuiscono più peso alle piccole probabilità di quanto suggerirebbe la teoria economica standard. Questo aiuta a spiegare la popolarità delle lotterie. Sebbene la tendenza a sovrastimare la probabilità di esiti improbabili ma salienti possa portare a problemi di gioco d'azzardo, può anche essere utilizzata per ottenere effetti positivi mediante programmi basati sulla dinamica della lotteria. I programmi di incentivazione finanziaria basati sulla lotteria si sono dimostrati tra l'altro efficaci nell'intervento per la perdita di peso e nel controllo anticoagulante.

LE RICOMPENSE PIÙ PROSSIME APPAIONO ECCESSIVAMENTE ATTRAENTI

Spesso nella vita gli individui devono affrontare la scelta di consumare o aspettare di consumare un bene. In altre parole, si sceglie tra la gratificazione immediata e la gratificazione ritardata. Di solito, quando si sceglie di aspettare, è perché attraverso l'attesa si può essere in grado di ricevere una ricompensa più grande. Attraverso l'attesa si è in grado di risparmiare denaro e quindi di utilizzarlo per ottenere ulteriore utilità attraverso il consumo di beni aggiuntivi.

Nella valutazione di una scelta un decisore utilizza un tasso di sconto molto elevato per orizzonti temporali ridotti, e un tasso meno elevato per orizzonti temporali tra il futuro prossimo e gli eventi più distanti nel tempo, contrariamente alle logiche economiche.

Questa lettura distorta che tutti noi abbiamo è utilizzata per promuovere iniziative legate alla salute. Ad esempio, in ambito psichiatrico gran parte dei pazienti e dei medici si è dimostrata positiva sull'uso di incentivi di questo tipo. I pazienti, esaminati da uno studio scientifico inglese, che hanno ricevuto l'incentivo, hanno evidenziato maggiori probabilità di assumere la terapia farmacologica (85% vs 71%). È stato anche osservato che quando gli incentivi cessano, l'adesione torna allo stesso livello di quelli che non ricevono gli incentivi.

È difficile immaginare di poter eliminare il 40% della mortalità esclusivamente adottando terapie e tecnologie innovative: servono stimoli e incentivi per poter contribuire al cambiamento. L'economia comportamentale non può essere trascurata da chi ha interesse e ambizione di dare un contributo in quest'ambito.



Paolo Meciani,

fondatore di BIME Consulting, Coordinatore Insurtech presso AssoFintech

TECNOLOGIE

Conoscere la vera dotazione Adas

LexisNexis Risk Solutions avvia per il mercato italiano Vehicle Build, sistema di valutazione della reale sicurezza delle auto utile a determinare il prezzo di polizza



Entra sul mercato italiano un nuovo sistema per la valutazione delle caratteristiche specifiche dei sistemi avanzati di assistenza alla guida (Advanced Driver Assist System, Adas). Si tratta di Vehicle Build, sistema sviluppato da LexisNexis® Risk Solutions specificamente per il ramo auto, da ora disponibile per essere testato per il mercato italiano e fornire un supporto alle compagnie nella determinazione dei prezzi e la sottoscrizione delle polizze.

Nella continua evoluzione delle tecnologie Adas, identificare l'esatto equipaggiamento di un veicolo nello stilare una polizza assicurativa auto rappresenta una sfida per gli assicuratori, poiché ogni casa automobilistica ha creato una terminologia, definizioni e strutture di denominazione uniche e proprie per le caratteristiche Adas. Inoltre, molti componenti non sono ancora parte della dotazione standard e devono essere scelti come opzione specifica quando il veicolo è nuovo.

Per agevolare l'attività di valutazione, i data scientist di LexisNexis Risk Solutions hanno sviluppato un sistema di classificazione degli Adas tramite machine learning, al fine di sequenziare e classificare in maniera logica le caratteristiche di sicurezza dei veicoli e il loro funzionamento o scopo previsto. L'obiettivo è di aiutare le compagnie a tenere conto della presenza di tali dati nel definire i prezzi, le rettifiche e i rinnovi e a stabilire le differenze nel profilo di rischio associato ai veicoli che hanno determinate caratteristiche di sicurezza.

La soluzione, disponibile in produzione nel corso di quest'anno, fornirà agli assicuratori l'accesso a queste caratteristiche Adas a livello di numero di telaio, per confermare ciò che è effettivamente di serie e non solo disponibile come optional, nonché confermare il tipo e la combinazione delle funzioni Adas. In pratica, Vehicle Build permette di tenere conto dell'effettiva dotazione del veicolo e non solo la disponibilità di sistemi Adas.

M.M.

COMPAGNIE

Cattolica, arriva l'ok dall'assemblea dei soci

Voto favorevole all'aumento di capitale con l'ingresso di Generali, e alle modifiche allo statuto per la trasformazione in Spa

Sabato 27 giugno i soci di Cattolica hanno votato a favore dell'aumento di capitale e delle modifiche allo Statuto, preconditione posta da Generali per partecipare all'operazione che porterà all'ingresso nel capitale del gruppo veronese con 300 milioni di euro, diventandone azionista con il 24,4%.

All'assemblea, tramite il rappresentante designato come vogliono le regole Covid, hanno partecipato complessivamente 1376 soci. L'Assemblea, precisa una nota, ha approvato "precisamente con la percentuale di circa il 73% degli aventi diritto per testa, la delega al consiglio di amministrazione di aumentare, in una o due volte, entro il 26 giugno 2025, il capitale sociale per un importo massimo complessivo di 500 milioni di euro, anche con limitazione del diritto di opzione e con riserva a favore di soggetti finanziari e/o investitori istituzionali".

In una nota, il presidente di Cattolica, Paolo Bedoni, ha affermato che "i soci di Cattolica hanno dimostrato con il loro voto di condividere il processo di riforme che abbiamo avviato fin dalla quotazione e l'aumento di capitale necessario ad avviare un nuovo momento di consolidamento e sviluppo della società". Il cda, ha aggiunto Bedoni, "è stato chiamato in questi giorni a scelte importanti per il futuro della società, per garantire solidità, sicurezza e sviluppo ai soci, agli azionisti e a tutti i nostri stakeholder. Cattolica è un'azienda sana, in grado di generare valore e le importanti evoluzioni recentemente annunciate ci permetteranno di proseguire il piano di crescita e di trasformazione mantenendo sempre saldi i nostri obiettivi e le nostre radici".



Paolo Bedoni

Beniamino Musto

#75
giugno 2020

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

RISCA
RIPARTI

ATTUALITÀ

22 DISTRIBUI

enza utile
aese

Coronavirus,
gli agenti
chiedono aiuti

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