

PRIMO PIANO

Covid-19, Axa va in appello

Axa France ha annunciato ieri che presenterà appello contro una sentenza del tribunale di Parigi che le impone di risarcire cinque ristoratori per le perdite registrate durante il lockdown per il coronavirus. A detta di Axa, la decisione della corte stabilisce un confuso precedente legale. "Pur restando molto preoccupati per l'entità delle conseguenze economiche che le misure di lockdown potranno avere su molti dei nostri clienti, non possiamo pagare per eventi esplicitamente esclusi dai nostri contratti", ha commentato Jacques de Peretti, ceo di Axa France, in una nota citata dalla Reuters.

La compagnia negli ultimi mesi è stata al centro di numerose dispute legate al blocco delle attività per la pandemia di Covid-19 in Francia. Sebbene fosse spesso emerso che le condizioni di polizza non includevano coperture contro il rischio pandemico, a maggio aveva fatto rumore una sentenza del tribunale di Parigi che aveva accolto la richiesta di Stephane Manigold, proprietario di quattro ristoranti nella capitale francese, e imposto ad Axa di indennizzare le perdite registrate durante il lockdown. Un mese dopo era stato annunciato un accordo fra le parti che copriva il calo di profitti e prevedeva una compensazione superiore a quella stabilita dal tribunale.

Giacomo Corvi

TECNOLOGIE

La visione italiana dell'insurtech

Fare sistema, creare cultura, stimolare gli investimenti: sono le tre azioni necessarie all'industry assicurativa per soddisfare le esigenze del nuovo consumatore digitale. Per stimolare il dibattito e la circolazione di idee su come far evolvere il settore, l'IIA ha organizzato il primo "Italian Insurtech Summit", una lunga maratona video trasmessa sul sito web dell'associazione, a cui hanno partecipato 100 speaker nazionali e internazionali

Sostenere la digitalizzazione dell'industria assicurativa non è un esercizio di stile. È un'azione indispensabile per riuscire a confrontarsi con le necessità del nuovo consumatore digitale che, secondo molte previsioni, nel 2040 rappresenterà quasi la totalità dei clienti assicurativi. Già oggi questa tipologia di consumatore si aspetta di trovare prodotti personalizzati e un'eccellente user experience, ma al momento il mercato presenta un gap tra aspettative e offerta a disposizione. Colmare questo divario, più che una sfida, rappresenta una nuova opportunità per far evolvere tutta l'industry. Ma per centrare questo obiettivo è necessario mettere in campo tre azioni fondamentali: fare sistema, creare cultura, stimolare gli investimenti. In questo senso la nascita quest'anno dell'**Italian Insurtech Association** (IIA) rappresenta, nelle intenzioni dei fondatori, un primo indispensabile passaggio verso queste tre direttrici. Ieri un interessante contributo al dibattito attraverso confronto di idee, testimonianze e analisi si è avuto con il primo *Italian Insurtech Summit*, una lunga maratona video trasmessa sul sito web dell'associazione, a cui hanno partecipato 100 speaker nazionali e internazionali dal mondo dell'innovazione, dell'insurtech, del fintech e del cambiamento in generale.



Simone Ranucci Brandimarte

LO STATO DELL'ARTE

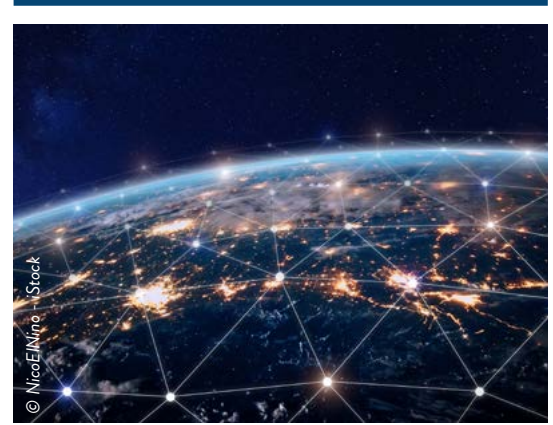
Nelle battute introduttive, il presidente di IIA, **Simone Ranucci Brandimarte**, ha fatto il punto sull'industry insurtech a livello globale. Il 2019 è stato un anno record per il settore con 6,8 miliardi investiti nel mondo attraverso 250 operazioni (+62% rispetto ai 2,6 miliardi rispetto al 2018). A fare la parte del leone sono gli Usa, seguiti dall'Estremo Oriente. L'Europa insegue: sono stati investiti solo 897 milioni. E all'interno dell'Europa l'Italia arranca, visto che negli ultimi tre anni ha assorbito meno del 5% del totale investito nel vecchio continente. Secondo l'associazione, è urgente colmare questo ritardo che, se confermato negli anni futuri, creerà anche nel settore assicurativo un gap tecnologico. Attualmente nel nostro Paese sono 326 le start up fintech e insurtech censite, per un volume di finanziamenti complessivo di 654 milioni di euro. In media solo 2,6 milioni per azienda. Le eccezioni più importanti sono rappresentate dai 100 milioni di **Prima Assicurazioni** e gli oltre 70 milioni di **MoneyFarm**. I settori in cui operano le start up fintech e insurtech italiane sono eterogenei: dai servizi bancari (42%) ai servizi tecnologici orientati al mondo finanziario e assicurativo (25%). In modo trasversale, il modello adottato è B2B o B2B2C (94% dei casi). Anche i settori in cui le start up insurtech operano sono eterogenei. Sono 21 quelli rilevati dall'Osservatorio del Politecnico. Il settore in cui si registra il maggior numero di start up insurtech è quello della salute e del benessere (29%) e dei trasporti (26%). Seguono il settore cultura e sport (6%) e animali domestici (3%). Un altro 3% guarda alla ristorazione e un 2% al cyber risk.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

NUOVI MODELLI DI OFFERTA

Secondo la ricerca *Assicurazioni e Millennials*, condotta dall'IIA, in Italia la popolazione fin qui non raggiunta dall'offerta assicurativa è molto estesa. Una quota rilevante è rappresentata dai giovani che per diverse ragioni, compreso certamente l'impatto dell'emergenza sanitaria, hanno sviluppato una forte sensibilità verso il bisogno di protezione e che hanno abitudini di spesa/consumo fortemente orientati all'efficienza e alla sostenibilità economica. La maggior parte dei millennials intervistati ha dichiarato di non avere dimestichezza con il mondo assicurativo, ma di essere disposta a dare fiducia a compagnie pronte a soddisfare i suoi bisogni. Interessanti le risposte sulle caratteristiche che una compagnia assicurativa ideale dovrebbe avere: per il 59% degli intervistati questa dovrebbe essere affidabile, per il 52% online/mobile e per il 44% tecnologica e veloce. Lo scenario post Covid-19, con l'emergere di nuove sensibilità e bisogni di protezione, sta inducendo a ripensare il concetto di benessere e il ruolo delle soluzioni assicurative. Un segmento fin qui non coperto dalle assicurazioni tradizionali sembra quindi pronto ad accogliere una nuova offerta che, come ha ricordato nel suo intervento **Andreas Moser**, ceo di **Munich Re Italy**, è un connubio tra tecnologia ed esperienza: per avere successo bisogna non solo disporre della tecnologia più avanzata, ma anche di una profonda conoscenza dell'arte dell'assicurazione.



IL RUOLO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Tra i diversi contributi dei relatori intervenuti per riflettere su come migliorare il sistema d'innovazione attraverso uno sforzo congiunto e un'azione sistemica, è emerso in modo ricorrente l'elemento chiave delle tecnologie, prima tra tutte, l'intelligenza artificiale.

A tal proposito, ha ricordato **Davide Falasconi**, chief innovation officer dell'**AgiD**, è stato fondamentale il lavoro del gruppo di esperti selezionati dal Mise che hanno recepito le osservazioni pervenute a seguito della consultazione pubblica dello scorso anno. Il risultato è stato il documento definitivo con le proposte per la cosiddetta *Strategia italiana per l'intelligenza artificiale*, piano strategico che compie un'analisi del mercato globale, europeo e nazionale dell'AI e descrive gli elementi fondamentali della strategia.

Parallelamente è imprescindibile colmare il gap tecnologico ancora presente sul territorio italiano, tra Nord e Sud, e tra grandi città e piccoli centri. Risulta quindi fondamentale sviluppare la componente locale, soprattutto in termini di sperimentazione.

LE BEST PRACTICE INTERNAZIONALI

Nel corso dell'evento sono state decise e decise le testimonianze in ambito internazionale. A illustrare lo scenario a livello mondiale è stato **Matteo Carbone**, IIA ambassador, mentre le case history che hanno permesso di avere una prospettiva globale sullo sviluppo dell'industry sono state introdotte da **Yuri Poletto**, insurance open innovation consultant: impossibile citare tutti i relatori, provenienti da ogni angolo del globo, dal Regno Unito agli Stati Uniti, passando per Israele, nuova capitale dell'insurtech globale.

INTERMEDIARI (NON ANCORA) DIGITALI

Tra i protagonisti dell'innovazione, non da subire ma da cavalcare (se non addirittura guidare), ci sono i professionisti dell'intermediazione assicurativa. Tanti interventi hanno coinvolto proprio loro, agenti e broker, all'inseguimento dell'evoluzione digitale. Uno dei messaggi chiave dell'evento è stato quindi come l'innovazione e la tecnologia possono valorizzare la capacità di agenti e broker di prestare consulenza. Guardando ai dati della ricerca *Insurtech: consapevolezza, utilizzo e impatto sul business*, condotta dall'Italian insurtech association, si evince che la digitalizzazione del business procede, ma non è ancora in fase avanzata per la maggior parte degli intermediari. Bene l'automazione dei processi per incassi e pagamenti, ma c'è ancora molto da fare per la gestione dei sinistri e l'emissione dei contratti, per non parlare della vendita online, vissuta da molti ancora come una minaccia.

INSURTECH E SINISTRI

Secondo **Deloitte**, intervenuta nel pomeriggio sull'argomento insurtech e sinistri, è proprio sulla gestione dei claims che si può fare il salto di qualità: dev'esserci un cambio di paradigma, una rinnovata modalità di interazione con la filiera. Unire insurtech e sinistri non significa adattare i vecchi processi alle nuove tecnologie, ma far nascere nuovi modelli per inseguire performance innovative. I broker si mostrano più preparati e conoscono meglio i driver della trasformazione digitale, ma la difficoltà degli agenti è spesso associata a uno scarso supporto da parte delle compagnie. Nel corso del suo intervento, il broker **Tomaso Mansutti**, a capo della **Mansutti Spa** è tornato sul tema sinistri, descrivendo l'esito di un white paper sulla digitalizzazione della denuncia sinistri auto.

(continua a pag. 3)



MERCATO

Coronavirus ma non solo nel report annuale di Insurance Europe

Tanti i temi trattati nella pubblicazione: dalla finanza sostenibile ai rischi informatici, da Solvency II alla distribuzione, e molto altro

Nonostante gli ultimi mesi siano stati dominati dalla pandemia di Covid-19, **Insurance Europe** ha proseguito il lavoro su molte altre questioni che riguardano il settore. Puntuale, quindi, esce il report 2019-2020 che affronta i principali temi esponendo le posizioni dei player del settore.

Gli argomenti trattati nella relazione sono molteplici e includono la transizione climatica, la finanza sostenibile, *Solvency II*, il reporting finanziario, la previdenza, il regolamento sui *Priips*, la distribuzione, *l'insurtech*, i rischi informatici, l'assicurazione auto e molto altro.

Nel report sono condensate tutte le posizioni che in questi mesi ha espresso Insurance Europe sui vari argomenti, anche se i capitoli sulla pandemia e sul conseguente rischio pandemico aprono la pubblicazione e occupano un posto importante. Il settore assicurativo, dice Insurance Europe, non può coprire gli enormi costi economici causati dai *lockdown*: "le somme già iniettate dai governi per sostenere le imprese – ricordano gli assicuratori – superano di gran lunga l'intero valore del mercato degli assicuratori mondiali quotati. I rischi d'interruzione dell'attività dovuti alla pandemia non sono stati quindi inclusi in quasi tutte le polizze assicurative. Ciò significa anche, naturalmente, che ai clienti non sono stati addebitati tali rischi nei loro premi e gli assicuratori non hanno accantonato riserve per loro". Secondo Insurance Europe, finalmente, esiste "una chiara volontà politica per trovare il modo di gestire i rischi di future pandemie e il settore assicurativo sta facendo la sua parte nel sostenere tali sforzi". Gli assicuratori europei stanno quindi fornendo competenze e idee in materia di gestione del rischio.

Guardando agli altri temi, in primis la federazione conferma la volontà dei player europei d'investire in modo sostenibile, supportando pienamente i piani di ripresa economica in linea con gli obiettivi del *Green Deal* dell'Unione Europea. Allo stesso modo, le compagnie s'impegnano a sostenere gli obiettivi più ampi fissati dall'Ue, come l'unione dei mercati dei capitali e l'attuazione della strategia digitale.

Ultima questione, ma non meno importante, è il fatto che la regolamentazione prudenziale degli assicuratori deve essere adeguata a questi scopi. Per questo, Insurance Europe continuerà a fornire la propria competenza tecnica ai responsabili politici per garantire che la revisione di *Solvency II* si traduca in un quadro normativo adatto al mondo di domani.

(continua da pag. 2)

Tornando alla ricerca, solo il 23% degli intervistati, tra agenti monomandatari, plurimandatari e broker, considera il proprio business a un livello avanzato di digitalizzazione, e il 20% pensa che questo processo sia oggi solo alle fasi iniziali. Nonostante ciò, circa il 70% del campione dichiara di essere orientato verso l'evoluzione digitale del proprio business e per il 79% questo sviluppo sarà decisivo per restare competitivi.

UNO SGUARDO ALTROVE, PER ISPIRARSI

Insomma, in Italia c'è molto ancora da fare, eppure le cose si muovono. Nel nostro Paese, l'ecosistema di *fintech* e *insurtech*, dal 2016 a oggi, è quello che ha attratto più finanziamenti, secondo una ricerca di **EY**. Certo, nulla di paragonabile al resto del mondo, Stati Uniti in testa: le quattro *insurtech* che nel 2019 hanno ricevuto più investimenti (**Bright Health, IClover health, Root e Lemonade**) sono tutte americane.

Se guardiamo al livello di adozione di nuove tecnologie e degli ecosistemi digitali, l'Asia è il modello cui ispirarsi: in Cina, per esempio, sono gli ecosistemi digitali a dare impulso al settore assicurativo, migliorando la distribuzione e il livello di education.

Guardando all'Europa, il Regno Unito è il Paese con l'ecosistema *insurtech* più avanzato e organizzato, seguito da Germania e Francia, ma la *Brexit* potrebbe far perdere alla Gran Bretagna questo primato. E nuovi interessanti spazi potranno aprirsi anche per l'Italia.

Fabrizio Aurilia
Beniamino Musto

F.A.

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

CONVEGNO ON LINE

IN DIRETTA WEB



SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

6-7 OTTOBRE 2020 | 9:30 - 16:15



Dibattiti e analisi sui temi più caldi per l'evoluzione della categoria degli intermediari:

- *Scenario economico e normativo, tra crisi e nuove opportunità*
- *Le potenzialità del settore assicurativo: come stimolare e favorire la domanda di prodotti e servizi assicurativi*
- *Sostenibilità del modello agenziale: strategie, interventi e qualità della collaborazione con le compagnie*
- *Il rischio disintermediazione*
- *Il contributo di agenti e broker nell'evoluzione della tutela di cittadini e imprese*
- *Una promessa per il futuro: tecnologia, dati, vendita a distanza e social network*
- *Riorganizzazione dell'interazione con il cliente*
- *Il rapporto tra intermediari e insurtech*
- *L'importanza della formazione*
- *Come cambiano agenti e broker*

Main sponsor



Official sponsor



6 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

- **Tavola Rotonda – L'ASSICURAZIONE COME PARTNER PER IL PAESE: QUALE RUOLO PER GLI INTERMEDIARI?**
 - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
 - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass
 - Claudio Demozzi, presidente Sna
 - Luca Franzì de Luca, presidente di Aiba
 - Umberto Guidoni, responsabile della direzione business di Ania e segretario generale della Fondazione Ania
 - Luigi Viganotti, presidente di Acb

10.45 – 11.05

- **L'IMPORTANZA DELLA TUTELA LEGALE ALL'EPOCA DEL COVID-19**
Pier Marco Giambiasi, head of product & Underwriting D.A.S. SpA

PAUSA

11.35 – 12.00

- **Tavola Rotonda – 2020, COSÌ CAMBIA IL SERVIZIO AL CLIENTE**
 - Marco Lamola, direttore commerciale del gruppo Cattolica Assicurazioni
 - Nicola Picaro, comitato dei presidenti di Aua

12.00 – 12.05

- ◆ **Video – Plurima: autonomia, esperienza ed innovazione al tuo servizio**

12.05 – 12.25

- **CAPACITÀ DI REAZIONE ALL'EMERGENZA E SOLUZIONI PER LA NUOVA NORMALITÀ**
intervista a Maurizio Taglietti, general manager di MetLife Italia

PAUSA

14.30 – 14.50

- **SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER L'AGENZIA DI ASSICURAZIONI**
- Paolo Beltrami, titolare Studio Beltrami PB

14.50 – 15.10

- **#OSCELGOAFIESCA: LA PRIMA POLIZZA VITA FULL DIGITAL ACQUISTABILE CON UN VIDEOSSELFIE**
- Luca Loforese, responsabile marketing e comunicazione di Afi Esca

15.10 – 15.15

- ◆ **Video Das**

15.15 – 16.15

- **Tavola Rotonda – STRATEGIE E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEGLI INTERMEDIARI**
 - Ruggero Pogliaghi, presidente Gav, Gruppo agenti Vittoria
 - Michele Quaglia, direttore commerciale e brand di Reale Group
 - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
 - Gabriele Tedesco, head of sales di Generali Italia
 - Enrico Olivieri, presidente Gaz

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 6 OTTOBRE CLICCANDO QUI



7 OTTOBRE

SOSTENIBILITÀ E SVILUPPO PER GLI INTERMEDIARI DI DOMANI

09.30 – 10.40

■ **Tavola Rotonda – DISINTERMEDIAZIONE, UN RISCHIO REALE?**

- Marco Araldi, componente di Giunta Aiba e ceo di Marsh
- Paolo Iurasek, vice presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia
- Luciano Lucca, vice presidente di Acb
- Dario Piana, presidente Gruppi aziendali Sna
- Sergio Sorgi, Progetica



10.45 – 11.05

■ **IL CONTRIBUTO DELL'INSURTECH PER L'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA**

intervista a Andrea Balestrino, direttore commerciale e business development di Prima Assicurazioni

PAUSA



11.35 – 12.30

■ **Tavola Rotonda – DALL'RC AUTO AL RAMO DANNI, COME SVILUPPARE BUSINESS TRA NORMATIVA, INFORMAZIONI, DIGITALIZZAZIONE E SOCIAL NETWORK**

- Luca Capato, vice presidente Gagi
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvetia
- Laura Puppato, responsabile rapporti istituzionali di Agit, gruppo agenti Groupama
- Sandro Scapellato, direttore marketing e distribuzione del gruppo Helvetia Italia



PAUSA

14.30 – 14.50

■ **IL TRATTO DISTINTIVO DELL'OFFERTA ASSICURATIVA**

14.50 – 15.10

■ **LA FORMAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA**

15.10 – 15.30

■ **Tavola Rotonda – VENDITA A DISTANZA: QUANTO VALE IL PRODOTTO ASSICURATIVO?**

- Umberto D'Andrea, presidente dell'associazione agenti Allianz
- Stefano Passerini, presidente del gruppo agenti Amissima
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni



15.35 – 15.55

■ **VENDITA A DISTANZA, RIORGANIZZARE L'INTERAZIONE CON IL CLIENTE**

Michele Languino, Sna



16.00 – 16.15

■ **QUALE FUTURO PER GLI INTERMEDIARI?**

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

ISCRIVITI ALLA GIORNATA DEL 7 OTTOBRE CLICCANDO QUI

