

## PRIMO PIANO

### Zurich vuole MetLife Usa

Il gruppo Zurich Insurance punta ad acquisire le attività danni statunitensi di MetLife. Dopo la diffusione di alcuni rumors, è stato lo stesso gruppo svizzero, con una nota ufficiale, a confermare di essere in trattativa con con il gruppo americano per rilevare la controllata MetLife U.S. P&C business. Un'operazione che potrebbe essere effettuata attraverso la filiale statunitense di Zurich, Farmers Group Inc insieme a Farmers Exchange. "I termini di qualsiasi transazione sono soggetti a negoziazione e non c'è alcuna garanzia che la transazione possa concludersi in modo positivo", si legge nella nota.

Secondo l'agenzia Reuters, che cita fonti a conoscenza del dossier, le trattative sarebbero in fase avanzata, per una transazione dal valore di circa quattro miliardi di dollari: se i negoziati si concluderanno con successo, un accordo potrebbe essere annunciato all'inizio di dicembre.

Interpellata dalla Reuters, MetLife ha rifiutato di commentare. La compagnia nel terzo trimestre ha registrato un calo del 68% degli utili rettificati nella sua divisione danni degli Stati Uniti. Il ceo Michel Khalaf, ha dichiarato durante la sua ultima call con gli analisti sugli utili trimestrali, che l'attività P&C ha "un'importante connessione strategica" con il resto di MetLife, ma non ha voluto specificare se sarebbe stata venduta.

**Beniamino Musto**

## MERCATO

### Oltre l'incertezza del coronavirus

**Il mercato assicurativo, come emerso nel corso dell'Insurance Summit de Il Sole 24 Ore, si avvia verso la fine di un anno particolarmente sfidante per compagnie e intermediari. Il settore ha risposto prontamente alla sfida della pandemia. E l'evoluzione avvenuta potrà contribuire a gestire l'imprevedibilità dettata dalla nuova normalità**

Il 2020 sarà probabilmente ricordato come l'anno della grande incertezza. Ancora oggi, quando ormai l'anno volge alle sue battute finali, resta questa la caratteristica di dodici mesi che sembrano aver riscritto il concetto stesso di imprevedibilità. C'è incertezza sull'evoluzione della pandemia di coronavirus, c'è incertezza sull'impatto economico della crisi sanitaria e c'è incertezza, come emerso nel corso dell'ultimo Insurance Summit de Il Sole 24 Ore, sui risvolti che la situazione potrà avere sul mercato assicurativo.

"Anche il settore assicurativo vedrà stravolta la propria operatività", ha esordito **Fabrizio Pregliasco**, virologo dell'Università degli Studi di Milano e direttore sanitario dell'Istituto **Ortopedico Galeazzi**, nell'intervento di apertura dell'evento organizzato da **24 Ore Eventi** che si è tenuto lo scorso venerdì in diretta streaming. "In particolare – ha proseguito – vedo due ambiti che potrebbero essere disastrosi per le assicurazioni: le contestazioni medico-legali e la mortalità". Il tutto senza contare l'imprevedibilità data da una malattia di fatto ancora sconosciuta e l'incertezza su una campagna vaccinale che, secondo Pregliasco, "prenderà tutto il 2021".

#### LA QUESTIONE DEI DIVIDENDI

In questo contesto, la risposta del mercato assicurativo è stata positiva. Nonostante il calo della raccolta fatto segnare durante il lockdown (-35% nel vita e -9% nel danni), le compagnie, come ha affermato **Maria Bianca Farina**, presidente dell'**Ania**, hanno dimostrato una certa solidità. "La solvibilità del mercato è diminuita di 20 punti base, ma resta comunque molto al di sopra delle soglie regolamentari, cosa che testimonia tutta la capacità di resilienza del settore", ha affermato. Numeri che spingono Farina a "sperare che nel 2021 venga rimossa la raccomandazione di **Eiopa** sulla distribuzione di dividendi".

Sul tema si è soffermato anche **Daniele Franco**, presidente dell'**Ivass**. "La raccomandazione nasce da una decisione dello **European Systemic Risk Board**, che ha invitato le autorità di vigilanza su banche e assicurazioni a limitare le operazioni che potessero avere effetti sulla loro capitalizzazione", ha ricordato. "L'obiettivo – ha proseguito – era quello di favorire il riassorbimento delle perdite, per consentire a queste società di proseguire le proprie attività e di continuare a rispondere alle esigenze della clientela". Secondo Franco, l'indice di solvibilità del mercato in Italia, fermo a giugno a quota 211%, sarebbe sceso al 204% se non ci fosse stata la raccomandazione sui dividendi. Non è stato così dappertutto: in Italia meno di un terzo delle compagnie hanno redistribuito gli utili, contro più della metà delle imprese nel resto d'Europa. "Dobbiamo evitare che accada di nuovo, non può esserci diversità di trattamento nel continente europeo", ha concluso Franco.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

## OTTIMISMO NELL'INCERTEZZA

Dopo due interventi a cura di **Cécile André Leruste**, ceo di Rgi Group, e di **Alberto Vacca**, chief business e investment officer di **Aviva**, la sessione mattutina si è chiusa con una tavola rotonda introdotta da **Guido Dell'Amico**, partner di **Kpmg**, e animata da **Marco Sesana**, country manager e ceo di **Generali Italia** e Global Business Lines, **Giacomo Campora**, amministratore delegato e direttore generale di **Allianz Italia**, **Alberto Andrea Colombo**, chief financial officer di **Intesa Sanpaolo Vita**, e **Matteo Laterza**, direttore generale di **UnipolSai Assicurazioni**.

Il quadro che ne è emerso è quello di un contesto di mercato particolarmente sfidante, in cui le compagnie assicurative hanno dovuto modificare profondamente il proprio modello di business per rispondere alle esigenze della clientela. Il coronavirus ha di fatto accelerato l'evoluzione di mercato. Ed è probabile che continuerà a farlo anche il prossimo anno, visto che, almeno secondo i relatori, gli effetti economici della pandemia si faranno sentire ancora a lungo e richiederanno misure adeguate alla nuova normalità che si verrà a creare. In tanta incertezza, qualche punta di ottimismo c'è: l'esperienza del lockdown sembra aver confermato la capacità di reazione del mercato e la clientela mostra una rinnovata sensibilità al rischio. Una sensibilità che al momento si traduce in risparmio precauzionale, come testimoniato dagli oltre 1.700 miliardi di euro che, secondo l'ultimo bollettino dell'**Abi**, restano parcheggiati sui conti correnti. La vera sfida del mercato sarà tradurre quella liquidità in protezione.

## LA RISPOSTA DEL MERCATO

La sessione pomeridiana si è aperta con una tavola rotonda a cui hanno partecipato **Carlo Ferraresi**, ceo e general manager di **Cattolica Assicurazioni**, **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Mutua**, e **Bruno Scaroni**, group strategy & business accelerator director di **Assicurazioni Generali**.

I relatori hanno portato alla platea virtuale dell'evento la propria esperienza durante il lockdown. Tutte le società, a prescindere dal modello societario (una cooperativa, una mutua e un gruppo internazionale), si sono mosse per garantire la continuità di servizio alla clientela, adottando misure straordinarie, come dilazioni e rateizzazioni, o mettendo in campo iniziative che sembrano essere state introdotte per restare stabilmente nel nuovo modello di business post coronavirus. I relatori, per esempio, si sono soffermati molto sulle modalità di lavoro a distanza e sulle nuove forme di consulenza digitale: non si tratterà probabilmente di iniziative estemporanee, ma di interventi strutturali dettati anche dalle nuove esigenze degli stakeholder. E potranno probabilmente fare da volano all'implementazione di nuove strategie di business, basate sull'offerta di servizio al cliente e sull'attenzione ai nuovi parametri di sostenibilità.

## STRUMENTI PER LA NUOVA SENSIBILITÀ

Dopo due interventi affidati a **Fabio Carniol**, general manager di **Helvetia Italia** ed **Helvetia Vita Gruppo Helvetia**, e **Alessandro Molinari**, amministratore delegato e direttore generale di **Itas Mutua**, l'evento è proseguito con un approfondimento sul mercato danni a cura di **Andrea Battista**, ceo di **Net Insurance**, **Massimo Monacelli**, chief property & casualty officer di Generali Italia, **Enrico San Pietro**, co-general manager head of insurance di UnipolSai Assicurazioni, e **Alessandro Santoliquido**, amministratore delegato e direttore generale di **Amissima Assicurazioni**.

Tutti i relatori hanno innanzitutto concordato sul fatto che la pandemia ha accelerato l'evoluzione del mercato assicurativo: strumenti già disponibili, ma di fatto poco utilizzati, hanno trovato nell'emergenza sanitaria il terreno ideale per esprimere tutte le loro potenzialità. Anche in questo caso, il cambiamento sembra avvenuto per restare. E potrà contribuire a rispondere in maniera ancor più puntuale ai bisogni della clientela, nonché alla nuova sensibilità al rischio che la pandemia ha generato nei consumatori. Il ramo salute è quello che probabilmente avrà le ripercussioni migliori, ma anche la protezione del credito e la bancassicurazione danni potranno trarre vantaggio dalla nuova normalità.

## LA SPINTA ALL'INNOVAZIONE

L'evoluzione del mercato diventa immediatamente evidente se si osserva l'innovazione tecnologica. Il tema è stato al centro dell'ultima tavola rotonda dell'evento, animata da **Gian Franco Baldinotti**, ceo di **Vittoria Hub**, **Matteo Cattaneo**, chief digital innovation officer di **Reale Group**, e **Giacomo Lovati**, chief telematics and insurance services officer di **Unipol**, che si è tenuta dopo un intervento di **Maurizio Taglietti**, general manager di **Metlife**.

Secondo i relatori, la pandemia di coronavirus ha spinto un cambiamento atteso da anni: gli strumenti digitali, da semplice opportunità di business che erano, sono diventati un'esigenza di mercato per garantire ai clienti la continuità di servizio. E diventeranno un asset fondamentale per rispondere alle necessità di assicurati che ormai si sono abituati a ricevere consulenza e assistenza in remoto. Non si tratterà di un semplice riposizionamento di fronte all'emergenza, ma di un vero e proprio cambiamento di business volto a cogliere le opportunità commerciali della nuova normalità. Perché se protezione e vicinanza sono state le parole chiave durante la fase più calda dell'emergenza sanitaria, ora la concorrenza di mercato si giocherà sulla capacità di offrire un servizio adeguato. E le compagnie vogliono farsi trovare pronte.

**Giacomo Corvi**

## Cresce il costo dei sinistri cyber

**Un report pubblicato da Allianz Global Corporate & Specialty rileva gli incidenti interni come causa più frequente nelle richieste di risarcimento, ma crescono le perdite dovute alla criminalità informatica. Per misurare gli effetti dello smartworking serve ancora tempo**

Aumentano i sinistri cyber e in parallelo cresce la loro onerosità per le compagnie assicurative, in un panorama in cui non si possiede ancora uno storico di rischi consolidato anche perché correlati ad un contesto in continua evoluzione. Il tema è trattato nel nuovo rapporto di **Allianz Global Corporate & Specialty (Agcs)**, intitolato *Gestire l'impatto della crescente interconnettività - Tendenze nei rischi informatici*, che fornisce indicazioni sui trend del settore sulla base dell'analisi di oltre 1.700 sinistri assicurativi, che hanno coinvolto Agcs e altri assicuratori dal 2015 al 2020, per un valore di 660 milioni di euro. Il report evidenzia la forte crescita dei sinistri in rapporto, anche, alla crescita del ramo, dai 77 registrati nel 2016 (quando la linea assicurativa era relativamente nuova) agli 809 nel 2019. Il 2020 registra un'ulteriore impennata, con 770 indennizzi registrati solo nei primi nove mesi, ma quest'anno potrebbe avere le stimate dell'anomalia per le alterazioni portate dalla pandemia da Covid-19 nell'andamento abituale delle attività. La crescita nel numero dei sinistri è sicuramente guidata dall'allargamento del mercato globale (stimato da **Munich Re** oggi in 7 miliardi di dollari), ma molto incide l'aumento del costo dei sinistri, che negli ultimi cinque anni è incrementato del 70% e del numero medio di violazioni alla sicurezza (+60%). Secondo quanto emerge dal rapporto di Agcs, la ragione prima dell'aumento dei costi e della frequenza dei sinistri sono gli attacchi informatici esterni, che pesano per l'85% del valore dei sinistri analizzati, e si configurano come attacchi DDoS, campagne di phishing e malware o ransomware; le azioni interne dannose rappresentano solo il 9% dei sinistri presi in esame, ma possono avere anch'esse un grave impatto sui costi. I danni involontari dovuti ad azioni interne (interruzioni dell'IT o della piattaforma informatica, problemi di migrazione di sistemi e software o la perdita di dati) in termini numerici rappresentano il 54% dei sinistri informatici, ma in genere hanno un impatto finanziario più limitato. E sono proprio le interruzioni dell'attività, con le relative



conseguenze, a rappresentare da sole circa il 60% del valore di tutti i sinistri analizzati nel rapporto, mentre al secondo posto vengono le violazioni dei dati.

### Tra le minacce in crescita emerge la complessità

In questo panorama il 2020 si può configurare come un anno particolare, anche se Agcs è cauta nell'attribuire l'aumento delle esposizioni già registrato alle conseguenze della pandemia. Con la nuova organizzazione del lavoro a distanza aumentano le possibilità di accedere illegalmente ai sistemi informativi aziendali ma anche il rischio di errore umano o guasto tecnico, attacchi di malware e ransomware hanno registrato una crescita di circa un terzo e sono segnalate molte truffe a tema *coronavirus*.

Un ulteriore trend che si evidenzia è la relazione tra aumento della complessità dei sistemi IT (che includono cloud e servizi di terze parti) e aumento del costo di gestione di una grande violazione, atto quest'ultimo che implica inoltre un maggiore rischio correlato alla normativa privacy e al ricorso a class action da parte delle vittime.

Maria Moro



INSURANCE REVIEW  
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina





## 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](http://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](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

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

FUTURO DE  
RA SOSTENI

NORMATIVA 14 ATTUALI

ribuzione  
ativa  
ale bancario

La sfida di An  
per il rilancio  
del Paese

### 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 23 novembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577