

## PRIMO PIANO

### Sondrio, la fiducia di Cimbri

La Banca Popolare di Sondrio ha presentato il suo primo piano industriale dopo la trasformazione in Spa, avvenuta alla fine del 2021. La strategia da qui al 2025 punta a una crescita nella gestione del risparmio e nella bancassicurazione, con il supporto dell'innovazione e della digitalizzazione. Il management promette oltre 550 milioni di euro in dividendi nei prossimi quattro anni, con un payout ratio annuo del 50%.

Un dato, quello del dividendo, che farà molto piacere a Unipol, grande azionista della banca. "Siamo azionisti e vorremmo vedere quello che vogliono vedere tutti gli azionisti, cioè redditività e solide prospettive", ha sottolineato Carlo Cimbri, presidente di Unipol e UnipolSai, a margine del convegno sulla mobilità di cui Insurance Daily ha parlato nell'edizione di ieri. Riguardo il rinnovo dell'accordo di bancassicurazione, in scadenza a fine anno, Cimbri è apparso ottimista, ricordando la lunga partnership: "è ragionevole – ha specificato – che l'accordo si farà".

A differenza di Bper, definita da Cimbri "un cantiere aperto dove c'è molto da lavorare", la banca di Sondrio è una realtà già strutturata come piace a Unipol: "è una banca ben amministrata, con uno dei migliori coefficienti patrimoniali tra le banche della loro dimensione in Italia", ha chiosato Cimbri.

F.A.

## MERCATO

### Ivass verso lo statuto di "ente strumentale" di Banca d'Italia

**Lo ha detto il presidente dell'istituto di vigilanza, Luigi Federico Signorini, durante le sue considerazioni alla relazione annuale. Il settore resta solido e ben patrimonializzato, ma c'è qualche timore in più sulla tenuta del conto economico a causa dell'inflazione e del rialzo dei tassi. Il volatility adjustment continua a non funzionare, ma ora sarà cambiato**

I vertici di Ivass hanno proposto al governo "un articolato progetto che vedrebbe l'Istituto trasformarsi in ente strumentale della Banca (d'Italia, ndr), con un'ancora maggiore razionalizzazione dell'operatività, una piena condivisione delle funzioni di supporto e una graduale integrazione del personale, anche sull'esempio dell'assetto esistente in altri Paesi europei".

Lo ha detto il presidente di Ivass, **Luigi Federico Signorini**, a chiusura delle sue considerazioni alla relazione annuale dell'Istituto.

La trasformazione in ente strumentale di Bankitalia è l'approdo definitivo del percorso iniziato nel 2013 con la svolta dal vecchio **Isvap** all'Ivass.

"È venuto ora, io credo, il momento di fare un altro passo avanti in termini istituzionali", ha commentato Signorini, che, in relazione al progetto, ha specificato di aver trovato presso il governo "orecchie attente". Ora, Ivass attende "le riflessioni politiche", e punta a capire come e "se si vorrà procedere", dopo "il necessario parere della Banca centrale europea".

#### UNA SUPERVISIONE CONDIVISA

Nonostante l'annuncio sia stato dato da Signorini come ultimo dei commenti alla relazione, la richiesta di cambio di statuto rappresenta la vera novità tra le cose dette dal presidente. Se è vero che il percorso di collaborazione sempre più stretto con Bankitalia è già attivo da tempo, è altrettanto vero che solo in questa occasione c'è stata una formalizzazione.

Come ha specificato il segretario generale **Stefano De Polis** durante la conferenza stampa che ha preceduto la lettura delle considerazioni da parte di Signorini, l'Istituto ha chiesto esplicitamente "una legge per stringere ancora di più i rapporti tra Ivass e Bankitalia pur mantenendo le prerogative di vigilanza del settore assicurativo".

(continua a pag. 2)



Luigi Federico Signorini, presidente di Ivass

**INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK**

Segui la nostra pagina

Insurance Connect

(continua da pag. 1)

Un modello già in vigore in Francia e in altri Paesi europei, con una centralizzazione maggiore, come avviene, di fatto, già nel comparto bancario, la cui vigilanza è in capo alla Bce.

Per Signorini, la trasformazione di Ivass sarà utile “per sviluppare una cultura di supervisione condivisa, traendo il meglio dall’esperienza di entrambe le istituzioni”.

## PATRIMONIO SOLIDO MA SOTTO OSSERVAZIONE

Ma, come detto, l’annuncio della richiesta di trasformazione in ente strumentale di Banca d’Italia ha occupato solo l’ultima parte delle considerazioni del presidente di Ivass.

Partendo dall’inizio, invece, l’Istituto ha in primis rassicurato sulla solidità del settore assicurativo, senza tuttavia nascondere i rischi legati alle tensioni in atto: dalla guerra all’inflazione, passando per le nuove minacce. “La situazione patrimoniale delle compagnie è solida”, ha detto Signorini: nel corso del 2021 nessuna impresa è scesa sotto la soglia del 100% di solvency ratio e “solo in rari casi” si è andati sotto il 130%.

Ma i primi mesi del 2022 hanno fatto montare il clima d’incertezza, cui tuttavia le compagnie hanno saputo resistere. Alla fine di maggio, l’indice medio si collocava al 234% e, ancora, nessuna impresa era scesa sotto il 100%. “Tenuto conto della situazione – ha detto il presidente – Ivass sta mantenendo il monitoraggio degli indici di solvibilità stabilito durante la pandemia e ha chiesto alle compagnie e ai gruppi di continuare a fornire aggiornamenti mensili”.

## I RISCHI: INFLAZIONE, TASSI, SPREAD

Più che dalla guerra innescata dalla Russia con l’invasione dell’Ucraina, i rischi più preoccupanti arrivano dall’inflazione, dall’innalzamento dei tassi e dagli spread, giacché la maggiore volatilità di mercato ha un impatto diretto sulle imprese assicurative. “Le compagnie italiane – ricorda Ivass – detengono titoli di Stato italiani per 310 miliardi di euro (336 a fine 2020) quindi l’indice patrimoniale è sensibile a variazioni dello spread sovrano dell’Italia. Con uno spread positivo e variabile, il portafoglio ha una redditività più elevata ma è esposto alle oscillazioni di valore in caso di turbolenze finanziarie. L’aumento dello spread si è accompagnato a un netto rialzo della curva dei tassi di interesse privi di rischio rilevata da **Eiopa**, fatto che influenza invece l’indice di solvibilità anche in senso positivo, grazie alla riduzione del valore attuale delle passività assicurative (riserve tecniche)”.

La crescita dell’inflazione sta generando un netto rialzo dei costi del comparto danni per l’incremento degli oneri per sinistri. Male soprattutto il ramo Rca, che rappresenta il 34%, e dal quale Ivass si attende un aumento dei premi nei prossimi mesi.

Il rialzo dei tassi potrebbe generare perdite sul conto economico, visto anche l’esaurimento delle plusvalenze delle compagnie: “a livello aggregato, in maggio il saldo tra plusvalenze e minusvalenze latenti è divenuto negativo (-6 miliardi) per la prima volta da diversi anni. Alla fine del 2021 il saldo positivo era ancora cospicuo (71 miliardi)”, si legge nella relazione.

## IL FALLIMENTO (PER ORA) DEL VOLATILITY ADJUSTMENT

Per tutelare meglio le imprese italiane, uno dei modi è agire sulla riforma di Solvency II. Signorini è tornato a parlarne, soffermandosi sul *volatility adjustment*, definito “un meccanismo complesso, opaco e poco efficace”, che, ancora una volta, ha mancato gli obiettivi per cui era nato, quando recentemente lo spread sovrano dell’Italia era passato da 150 a oltre 250 punti base: la cosiddetta “componente nazionale” del meccanismo non si è mai attivata. “Ivass – ha continuato Signorini – ha chiesto di rendere l’attivazione della componente nazionale più tempestiva e graduale” cosa che, finalmente, dovrebbe avvenire, dopo che il 17 giugno la proposta è passata nel Consiglio europeo.

A livello nazionale, invece, l’Ivass ha chiesto alle compagnie di “rafforzare il risk management”. Lo ha specificato De Polis durante la conferenza stampa, lamentando carenze nelle relazioni dell’Orsa (Own risk and solvency assessment), l’autovalutazione periodica fatta delle compagnie stesse: l’esercizio, quindi, va fatto meglio.

## PREVENTIVATORE, ORA C’È E VA USATO

Infine, Signorini ha parlato del preventivatore di cui è appena stato pubblicato il nuovo regolamento. “La gestazione di questo provvedimento, non lo nascondiamo, è stata più lunga di quello che avevamo immaginato”, ha sottolineato il presidente. “Dopo la prima consultazione pubblica dello scorso anno – ha ricordato – sono emerse aspettative e richieste divergenti tra le parti in gioco; si è aperto un lungo e articolato dibattito con imprese e intermediari; si è resa necessaria una seconda consultazione pubblica”. Ma ora l’istituto confida di “avere individuato soluzioni che realizzino in modo equilibrato, e nel rispetto delle legittime esigenze di tutti, compagnie, assicurati e intermediari, l’obiettivo della legge: accrescere la concorrenza e l’efficienza del mercato della Rca. Ora si tratta di farlo funzionare, secondo le intenzioni del legislatore”, ha chiosato Signorini.



## RICERCHE

# Salute, le compagnie scommettono sui dati e sulla prevenzione

**Una recente indagine di EY e dell'Italian insurtech association affronta il tema della trasformazione digitale integrata nel settore delle polizze sanitarie, con l'obiettivo di indicare come evolverà l'industria assicurativa nei prossimi anni**

Il 63% dei player assicurativi intervistati in una recente ricerca di **EY** e dell'**Italian insurtech association (IIA)** ritiene che le principali opportunità di miglioramento in ambito salute riguardino il perfezionamento delle interazioni con il cliente. Il dato non stupisce, soprattutto se si approfondiscono le motivazioni: il mercato assicurativo ha la necessità di offrire servizi migliori e personalizzati, utilizzando un approccio ibrido basato su una combinazione di assistenza fisica e digitale. "Oggi, come mai prima d'ora – si legge nella ricerca –, le compagnie sono chiamate a evolversi per assumere un ruolo sociale nel mondo salute, individuando soluzioni che consentano di estendere l'offerta di servizi e coperture a pazienti con patologie croniche o soggetti rischiosi, prima esclusi".

L'indagine di EY e IIA, intitolata *Tech in insurance & health: l'opportunità di una trasformazione digitale integrata*, ha l'obiettivo ambizioso di indicare "come evolverà l'industria assicurativa in ambito sanità nei prossimi anni". Con il coinvolgimento dei principali protagonisti del settore, compagnie assicurative, *insurtech*, *player health tech*, operatori sanitari pubblici e privati, "è emerso come il ruolo dell'assicurazione stia evolvendo da attore passivo, orientato principalmente al rimborso del sinistro, a protagonista attivo nel guidare il cliente lungo tutta la *patient journey*".

### Una domanda indipendente dal Covid-19

Secondo il 70% degli intervistati, in quest'ottica, sarà fondamentale "favorire la transizione e lo sviluppo di ecosistemi in ambito salute", dove i vari attori della catena del valore (operatori sanitari, *health tech* e compagnie) potranno operare "in maniera integrata e sinergica" sia nel settore pubblico sia in quello privato, al fine di ridurre i costi di distribuzione e offrire servizi di prevenzione e di copertura quanto più innovativi possibile.

La domanda di servizi di sanità evoluti è emersa più chiaramente negli ultimi anni: il 40% del campione ha indicato "la crisi pandemica come principale motivazione per il bisogno" di una maggiore protezione in ambito salute. La conseguenza è stata l'aumento della vendita di polizze salute abbinata a

servizi/programmi di prevenzione e monitoraggio. Tuttavia, per metà del campione, la crescita è in qualche modo indipendente dalla domanda e dall'offerta di polizze spinte dall'emergenza Covid-19. "Secondo il 63% degli intervistati – scrivono gli analisti – i servizi che accompagnano il *patient journey* (ossia il percorso di cure del paziente, comprese prevenzione, diagnosi, cura e assistenza) dovrebbero essere parte integrante della nuova offerta".



### Necessario un cambio di paradigma

Perché se è vero che la pandemia ha diffuso l'utilizzo di strumenti di assistenza e consulti medici da remoto, EY e IIA evidenziano un costante ritardo nell'adozione di "tecnologie innovative per assistere il cliente nella fruizione di tali servizi", tra cui il ritiro degli esami, la prenotazione delle visite e la visualizzazione della cartella medica.

"Solo il 50% degli intervistati – si legge – dichiara che sono previste tecnologie IoT e app per supportare il cliente nel gestire tali prestazioni; per l'88% il consulto telefonico è ancora lo strumento più utilizzato, seguito dal teleconsulto nel 75% dei casi". Ma è proprio la presenza integrata di tali servizi nelle polizze (nel 77% dei casi) a favorirne la vendita. Per la maggior parte degli intervistati, l'aumento rispetto al 2021 si attesta intorno al 10%, ma alcune compagnie hanno registrato anche aumenti di vendite del 50%.

Infine, per i servizi salute non integrati con le polizze, continua la ricerca, "il mercato ha rilevato un crescente interesse da parte dei clienti, con un tasso di adesione superiore al 20%, per circa il 70% delle compagnie intervistate".

F.A.

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

## INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022

### RIVIVI IL CONVEGNO



Insurtech a confronto

**GUARDA IL VIDEO**

Collaborazione  
con gli intermediari

**GUARDA IL VIDEO**



INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2022