



PRIMO PIANO

Usa, boom di polizze cyber risk

A dimostrazione di quanto sia salita la percezione del cyber risk, dagli Stati Uniti arriva la notizia di un vero e proprio boom per le polizze a protezione dei danni provocati da attacchi di pirati informatici. Secondo il Center for strategic and international studies, lo scorso anno almeno 3.000 società statunitensi sono state vittime di hacker, mentre una stima fatta da Betterly risk consultant sostiene che quest'anno le società americane spenderanno in totale due miliardi di dollari in cyber assicurazioni, ovvero il 67% in più degli 1,2 miliardi spesi nel 2013 (nel 2010 la cifra era di soli 600mila dollari). Negli Stati Uniti si contano ormai 50 compagnie che offrono apposite polizze contro questo rischio. Nel settore si è lanciato anche l'ex governatore repubblicano della Pennsylvania, Tom Ridge, la cui nuova società Ridge insurance solution vuole coprire i rischi delle piccole società che offrono servizi a grandi aziende, ospedali o agenzie governative. Un solo cyber attacco, secondo gli esperti, può provocare perdite per centinaia di migliaia di dollari: per questo si ritiene che entro i prossimi anni almeno il 75% delle grandi società con oltre un miliardo di introiti avrà stipulato una cyber assicurazione.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Agenti, non serve volare basso

La fiducia è il primo fattore di fidelizzazione e sarà l'elemento vincente per la rete. Insieme alla qualità dell'offerta e al presidio qualitativo del portafoglio. A esserne convinto è Enzo Sivori, presidente dell'Associazione agenti Unipol che, sull'Fpa, invita a ricercare la trattativa

L'epoca del muro contro muro è tramontata. In un mondo che impone repentini cambiamenti, non seguire l'evoluzione o arroccarsi su posizioni preconcepite, può essere un errore fatale. Questo il *fil rouge* del pensiero di **Enzo Sivori**, agente Unipol, vice presidente della giunta esecutiva del gruppo aziendale ex Aau e ora presidente dell'Associazione agenti Unipol, che applica questa convinzione alla strategia di innovazione degli agenti, necessaria per restare al centro della relazione fra mandanti e clienti, così come alle questioni sindacali, quali la salvaguardia del *Fondo pensione agenti*.

In un recente convegno, un dirigente Allianz ha sostenuto che la troppa concorrenza costringe il settore Rc auto a volare basso. A suo parere, scontare sistematicamente la tariffa auto per fronteggiare i premi bassi dei competitor web e di altri canali, non danneggia l'immagine dell'intero comparto?

Questo è un periodo storico caratterizzato da deflazione assicurativa. Le tariffe Rc auto sono, senza dubbio, destinate a decrescere e il recente andamento del premio medio lo conferma. Ma ciò non significa che la spirale sia irreversibile e, soprattutto, che i competitor tradizionali non debbano attivarsi per contrastare questo fenomeno che si basa sulla falsa convinzione che ciò avvenga a parità di condizioni; assunto, quest'ultimo, che noi sappiamo essere falso, per cui i consumatori saranno destinati a un brusco risveglio che comporterà un ulteriore danno reputazionale per l'intero settore.

La soluzione non sta, quindi, nel volare basso, ma nell'adoperarsi per migliorare la chiarezza e la qualità dei prodotti offerti, nonché la consapevolezza dei clienti sul rischio che si corre ricercando esclusivamente il miglior prezzo. In ogni caso, anche la recente indagine di **Scs** dimostra che la fiducia nell'intermediario assicurativo è il primo fattore di fidelizzazione, e questo, ritengo, rimarrà l'elemento vincente ancora per molto tempo: a condizione che tutti i colleghi facciano il percorso di evoluzione necessario.

C'è chi afferma che i piccoli e medi agenti dovranno dotarsi di un back office digitale e fare i risk manager. In altre parole, più brutali, smantellare uffici e strutture. Per questa tipologia di agenti sarà utile solo un buon computer. Come vede, lei, il futuro dei colleghi?

Questo potrebbe accadere soltanto nell'ipotesi in cui gli agenti continuino a restare semplici intermediari e i clienti diventino improvvisamente tutti *sapiens*. Per fortuna nostra, stiamo tutti cercando di affrontare questa fase di profondo cambiamento promuovendo percorsi di crescita professionale e imprenditoriale che, oltre a consentire crescenti livelli di autonomia nella capacità di risposta alle sollecitazioni che il mercato ci propone, ci permetteranno di restare al centro della relazione fra mandanti e clienti. (continua a pag. 2)



Enzo Sivori, agente UnipolSai



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1) Ciò sarà possibile se riusciremo a curare la relazione complessiva con questi ultimi e a diventare gestori dell'intero ciclo assicurativo, dall'assunzione alla liquidazione. Questo lo dovremo fare garantendo, nel contempo, un presidio qualitativo del territorio e del portafoglio, di cui le compagnie non possono far a meno, visto lo scarso contributo agli utili della gestione finanziaria e la cruciale importanza della gestione tecnica (il *Patto Unipol* insegna che l'intervento degli agenti ha consentito di migliorare i rapporti tecnici anche delle realtà più critiche, a prescindere dal territorio in cui operavano).

Certo, i colleghi che non sapranno o non vorranno cambiare saranno destinati a incontrare crescenti difficoltà e potrebbero correre il rischio di essere trasformati in semplici produttori (agenti solo con un buon computer).



Carlo Cimbri, ad UnipolSai

Canone zero, facile operatività via internet e mobile, sconti. Questo il volto nuovo di MyUnipol, banca on line del gruppo. Queste novità attireranno certamente nuova clientela, allentata da prodotti nuovi e premi non esosi. La nuova realtà potrebbe creare qualche ulteriore problema ai suoi colleghi? Nella sua veste di presidente di gruppo è in grado di richiedere pari condizioni?

Unipol Banca basa gran parte del suo sviluppo sull'attività degli agenti che intervengono anche nella promozione dei prodotti di MyUnipol. La sinergia agenti-banca, oltre a determinare un'attività remunerata, consente ai colleghi di offrire un servizio integrato e vantaggioso alla propria clientela nell'ottica della fidelizzazione. Ogni qualvolta si sono verificate sovrapposizioni e incoerenze, la qualità delle relazioni industriali che intratteniamo ci ha consentito di intervenire in maniera efficace.

Durante l'Insurance & Previdenza Award, l'ad di UnipolSai, Carlo Cimbri, ha fatto emergere la necessità di migliorare previdenza e sanità, suggerendo una giusta collaborazione tra pubblico e privato. Qual è il suo pensiero, lei che conosce bene l'ad, persona con notevole peso politico, strategico e tattico nel mondo assicurativo? Si può sperare?

Carlo Cimbri è, notoriamente, sagace e perseverante, per cui possiamo ben sperare che ciò che sarebbe utile diventi presto realtà. Lo stato sociale, come lo abbiamo conosciuto sino a oggi, non regge più e occorre realizzare un nuovo modello che, partendo dalla collaborazione pubblico-privato, consenta di evitare il completo e disastroso smantellamento dello stesso.

Fpa: oggi, si dibatte il drammatico dilemma di un possibile default. Le modeste proposte di salvataggio pervenute dalla Confindustria assicurativa non convincono gli interessati. Oltre agli agenti operanti, esistono circa 11 mila ex colleghi pensionati che, dal 1975 sino all'andata in quiescenza, hanno versato soldi buoni, al netto dell'inflazione. Qual è il pensiero del gruppo da lei presieduto?

Il nostro pensiero è che tutti, compresi Ania, sindacati, agenti attivi e pensionati, devono adoperarsi per contribuire al salvataggio del fondo. *(continua a pag. 3)*



Abitare oggi plus
Piano assicurativo modulare per la casa
www.nationalesuisse.it

l'arte di assicurare

nationale
suisse



Franco Ellena, Ania

(continua da pag. 2) Per quanto riguarda la tutela dei diritti acquisiti e l'adeguatezza delle diverse proposte, riteniamo che la valutazione possa essere fatta soltanto al termine di una trattativa che possa definirsi tale, tenendo conto di tutti gli errori che hanno condotto il fondo a questa situazione di default e delle rispettive responsabilità.

Possibili suggerimenti alle associazioni di categoria che vi rappresentano e che trattano?

Il tempo dei proclami e del muro contro muro è terminato da un pezzo; perseverare nel ritenerlo ancora attuale significa non avere il coraggio di assumersi la responsabilità di cambiare, e in un settore in continuo e profondo stravolgimento è un errore imperdonabile, funzionale soltanto alla sopravvivenza del proprio ruolo e a evitare di testare sino in fondo la propria autorevolezza.

La politica e la rappresentanza hanno bisogno di scelte responsabili e lungimiranti che implicano analisi storica dei fatti, contestualizzazione ed elaborazione di proposte; la trattativa va ricercata e mantenuta, al di là degli atteggiamenti della controparte, considerando che le mutazioni del contesto rendono sempre più sfumato il confine fra primo e secondo livello, e sempre più necessaria la contaminazione fra gli stessi.

Carla Barin

BROKER

Dual, nuova struttura globale di capacità assicurativa

Con questa razionalizzazione la holding del gruppo Hyperion intende migliorare sensibilmente il proprio time to market

Dual International (gruppo Hyperion Insurance) ha annunciato la costituzione di una struttura semplificata di binder nella quale confluiranno 425 milioni di dollari di capacità assicurativa internazionale (non statunitense) attraverso un *veicolo* con partecipazione proporzionale. Operativa dallo scorso 30 settembre, la struttura del nuovo veicolo è stata definita e piazzata da HB&A services limited, società controllata congiuntamente da Howden broking group (parte di Hyperion) a da Beach & associates limited.

La maggior parte della capacità, pari a 300 milioni di dollari, operante su tutte le linee di business e nei diversi paesi del mondo in cui Dual è presente, sarà assicurata da Liberty specialty markets e, a sua volta, garantita da un gruppo di assicuratori e riassicuratori, tra cui il sindacato Lloyd's Barbican già parte del panel. I restanti 125 milioni di dollari saranno coperti dai player già esistenti, incluso Arch partner storico di Dual.

Per quanto riguarda il business di provenienza statunitense e quello denominato Tamesis (facility riassicurativa non proporzionale excess of loss) la capacità continuerà a essere garantita dagli attuali provider.

"Mentre ci avviciniamo al miliardo di premi raccolti - ha spiegato Shane Doyle, ceo di Dual - questa innovativa struttura semplificata segna una nuova fase nella crescita del gruppo. Il mercato assicurativo e riassicurativo mondiale identifica DUAL come uno specialista di prim'ordine con una collaudata storia di crescita profittevole e una particolare abilità nel garantire opportunità uniche a tutti i suoi partner.

B.M.

LOSS ADJUSTER

*"Il cambiamento favorisce soltanto le menti preparate ad accoglierlo".
Louis Pasteur*

IL FUTURO DELLA PERIZIA

Master in Loss adjustment basic on line - dal 23 gennaio 2015
4 borse di studio | sconto 10% entro il 9 dicembre 2014

Master in Loss adjustment advanced - dal 16 gennaio 2015
4 borse di studio | sconto 10% entro il 2 dicembre 2014

Master in Expert loss adjuster - da ottobre 2015

> approfondisci su
www.cineas.it

 **CINEAS**
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



RICERCA

Non autosufficienza, cresce la spesa in italia

In un Paese sempre più vecchio, aumentano i costi per le cure e l'assistenza di chi non è più autonomo. Per individuare soluzioni concrete UniSalute ha promosso l'annuale convegno medico a Bologna

Le spese della non autosufficienza, in Italia, ammontano a oltre 20 miliardi. Con questo dato allarmante del Ministero della Salute, si è aperto, nei giorni scorsi a Bologna, il quarto convegno medico promosso da UniSalute, compagnia del gruppo Unipol specializzata in assistenza sanitaria, dal titolo *Invecchiamento: come rallentarlo e come gestirlo*.

All'annuale appuntamento hanno partecipato professionisti della sanità, statistici, sociologi, psicologi e politici, tra cui Rizzo Nervo, assessore alla sanità, integrazione socio-sanitaria e sport del comune di Bologna.

“Il progressivo invecchiamento della popolazione - ha sottolineato **Fiammetta Fabris**, direttore generale di **UniSalute**, compagnia del gruppo Unipol - è una delle principali criticità che il nostro paese dovrà affrontare nei prossimi anni”. Secondo l'ultima fotografia disponibile, nel 2013, gli over 80, in Italia, erano più di 3 milioni e mezzo, di cui più di 16 mila i centenari e ultracentenari (Fonte Coldiretti sulla base di dati Istat) ed è, quindi, cruciale capire l'impatto di tale longevità sulla società e sul sistema sanitario in termini di servizi, assistenza e costi.

Tre sono i livelli in cui può essere affrontato il problema: medico, per passare da un approccio focalizzato sulla malattia a uno focalizzato sul paziente; comportamentale, laddove ambiente e stili di vita concorrono a un corretto invecchiamento; assicurativo e assistenziale, per essere pronti a intercettare la crescente domanda di prestazioni e assistenza.

“Per quanto riguarda le problematiche della non autosufficienza e dell'assistenza domiciliare - ha concluso Fabris - purtroppo una domiciliarità puntuale, supportata da una medicina del territorio, in Italia, non è ancora decollata. È ormai ovvio a tutti che lo Stato potrà sempre meno dare risposte in questo ambito: basti ricordare che il Fondo nazionale sulla non autosufficienza è già stato eliminato da un paio d'anni. Crediamo che un fondo solidaristico che funzioni a livello territoriale e che veda collaborare le figure di operatori privati e pubblici - regioni, province e comuni - con questi ultimi nel ruolo di controllori degli standard qualitativi erogati dal fondo, possa essere la risposta giusta”.

Laura Servidio

FORMAZIONE

Cineas inaugura l'anno accademico 2014/2015

L'appuntamento è fissato per il prossimo 6 novembre presso il Politecnico di Milano



Adolfo Bertani, presidente Cineas

Si terrà il prossimo 6 novembre, presso l'aula De Donato del Politecnico di Milano (piazza Leonardo da Vinci 32), l'inaugurazione dell'anno accademico 2014-2015 del consorzio universitario Cineas, a cui parteciperanno i circa 150 diplomati che lo scorso anno hanno frequentato un master Cineas, che riceveranno il diploma del consorzio.

La giornata si aprirà con la relazione di **Adolfo Bertani**, presidente di **Cineas**, cui seguirà l'intervento del retto-

tore del Politecnico di Milano, **Giovanni Azzone** e quello di Pietro Palella, presidente e ad di **STMicron Electronics Italia**.

L'anno accademico che si apre è per Cineas “la sua migliore annata di sempre per iscrizioni e offerta”, e conta 190 iscritti ai master (+ 39% rispetto al 2012-2013) e circa 400 partecipanti ai corsi. “Il numero dei nostri master - spiega Adolfo Bertani - è inoltre salito per la prima volta da sei a otto, con un'offerta formativa che si è ampliata e completata. Cineas rilancia l'importanza della formazione altamente specialistica per eccellere in un mercato sempre più agguerrito e in costante evoluzione, offrendo competenze ormai indispensabili”.

Per gli studenti diplomati nelle scorse edizioni dei master, questo appuntamento rappresenterà l'occasione di condividere impressioni personali e lavorative e per fare un bilancio della propria esperienza in Cineas. Oltre alla consegna dei diplomi, nel corso dell'evento saranno anche conferite le borse di studio ex post per merito e le medaglie ai migliori studenti nei vari corsi.

Per informazioni e iscrizioni si può scrivere (entro il 30 ottobre) a stefania.orlando@cineas.it

B.M.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 16 ottobre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012