

PRIMO PIANO

Mise, armonizzare l'Rc auto

In materia di Rc auto il ddl Concorrenza punta a "una riduzione e armonizzazione a livello nazionale dei costi per le assicurazioni". Parlando ieri davanti alle commissioni riunite Finanze e Attività produttive della Camera, il ministro dello Sviluppo economico, Federica Guidi ha affermato che "le tariffe italiane sono superiori alla media europea perché riflettono sia una maggiore sinistrosità sia un maggior costo dei risarcimenti, dovuto anche all'incertezza sull'entità dei risarcimenti stessi".

Secondo il ministro, tutto ciò "ha esiti anticoncorrenziali" perché determina "maggiori barriere finanziarie all'ingresso e, in alcuni casi, può determinare fenomeni di selezione avversa". Le aree a maggiore sinistrosità sono "non a caso caratterizzate da una minore intensità della competizione", ha osservato Guidi, che a nome del Governo si è detta "assolutamente favorevole e aperta alla possibilità di miglioramento del testo, chiarendone in senso migliorativo alcune parti". E se dovesse essere necessario aggiungendo ulteriori misure. Sulla base delle previsioni del ministro, l'implementazione delle misure contenute nel ddl potranno produrre "un aumento del Pil dello 0,4% nel medio termine e dell'1,2% nel lungo periodo".

Beniamino Musto

MERCATO

A quando uno sviluppo di sistema?

Per uscire dall'autoreferenzialità, banche, assicurazioni, mondo accademico e industria devono tornare a lavorare insieme. Nonostante le nuove regolamentazioni europee spesso le mettano in competizione, se non in aperto contrasto



sente e non ha quindi portato il contributo sperato al dibattito.

Un confronto davvero aperto e senza troppe reticenze che è partito dalla regolamentazione ma che poi ha preso altre strade, per arrivare alla conclusione che per recuperare il tempo perso, a causa della crisi, ma anche di scelte politiche e industriali pigre e sbagliate, sia necessario che i settori dell'economia mettano a fattor comune le proprie competenze: magari anche rinunciando a qualcosa, per il futuro di uno sviluppo di sistema.

Il workshop, dal titolo *Leader's view - Solvency II e Basilea III: saranno il motore della ripresa economica e industriale?*, ha visto la partecipazione di **Gianpiero Brignoli**, solvency & capital management del gruppo **Helvetia Italia**, **Carlo Bonomi**, vice presidente di **Assolombarda** credito, finanza e fisco, **Fabio Cerchiai**, presidente di **UnipolSai** e **Giuseppe Corvino**, docente di Economia degli intermediari finanziari all'Università Bocconi. **Adolfo Bertani**, il presidente di Cineas, che ha coordinato i lavori, ha ricordato alcuni dati che delimitano i contorni del declino italiano degli ultimi: a partire dal peso sul Pil del settore industriale, che è calato dal 23% al 18% negli ultimi 15 anni e le sofferenze bancarie che al momento valgono 200 miliardi di euro, pari al 10% degli impieghi. "Tuttavia - ha aggiunto Bertani - se il settore delle industrie investisse l'1% in più, il beneficio sulla ricchezza nazionale aumenterebbe dell'1,5% per cinque anni".

ANCHE PER LE ASSICURAZIONI IL CAPITALE HA UN COSTO

In questo contesto si inseriscono le novità normative: *Solvency II*, che sarà in vigore dal primo gennaio 2016, per il settore assicurativo, e *Basilea III*, per il settore bancario. La vigilanza delle banche, spostata a livello europeo alla **Bce**, ha già evidenziato problemi di capitalizzazione ed eccessiva esposizione per il settore italiano, mentre **Eiopa**, al momento, ha promosso le compagnie italiane. (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER
Seguici cliccando qui



Fabio Cerchiai,
presidente di UnipolSai

(continua da pag. 1)

“Tuttavia – ha ricordato Brignoli nella sua relazione tecnica – Solvency II potrebbe portare a forti aumenti di capitale per le compagnie danni, mentre per il settore vita, tassi bassi e volatilità restano un rischio più che tangibile”. Le compagnie si chiedono, in questo scenario, come conciliare redditività, margine di solvibilità e sviluppo del business. A questo si aggiunge che anche la clientela è coinvolta: “il circolo del capitale – ha evidenziato Brignoli – deve contemperare esigenze diverse, tutte legittime. Quelle degli azionisti, dell’impresa che deve fare business e dei clienti che devono essere protetti”. Il mondo assicurativo deve far percepire che il capitale ha un costo (ecco che si spiega la virata, nel vita, verso le polizze di ramo III) e, a livello sistemico, proporre meccanismi di trasparenza, oltre a buone pratiche nel circolo virtuoso che deve intercorrere tra azienda assicurata-assicuratore-banche.

L'AUTOREFERENZIALITÀ ITALIANA

Dal punto di vista degli industriali, banche e assicurazioni, in questi anni, hanno salvato molte aziende. Assolombarda teme l’impatto negativo di Basilea III, perché nuovi requisiti normativi, paradossalmente, non premiano le banche esposte verso l’economia reale, ma quelle che guardano più alla finanza. “La normativa europea – ha sostenuto Bonomi – è stata disegnata così anche perché l’Italia non è riuscita a far valere le proprie posizioni nella fase dei negoziati: non si è fatto lavoro di *lobbying*”.

La colpa, secondo Corvino, è però soprattutto dell’Italia che non riesce a uscire dalla propria autoreferenzialità. “Mentre gli altri Stati erano molto attivi in fase di preparazione della normativa, il sistema Italia non prestava la stessa attenzione. Le persone che hanno partecipato ai lavori per l’Italia hanno fatto un lavoro eccelso pur nei limiti del loro numero, dei mezzi loro a disposizione e del supporto che il sistema Italia gli offriva. È necessario capire che esistono best practice internazionali che vigilano sul nostro Paese”.

MA SU GOVERNANCE E TRASPARENZA L'EUROPA FA BENE

Se, quindi, è la vigilanza europea a dettare le nuove regole, il mondo assicurativo si deve chiedere qual è il prezzo da pagare per Solvency II e in cambio di cosa. Cerchiai ha ricordato che il *risk management* esisteva anche prima della vigilanza europea e che il problema della remunerazione del capitale è nella normale logica del business. “Il nuovo regolatore – ha detto il presidente di UnipolSai – ha avuto un effetto molto positivo sulla *governance* e la trasparenza. Negli ultimi cinque anni, il livello di competenza del *board* è aumentato esponenzialmente. Tuttavia, sono contrario ad accostare troppo banche e assicurazioni: il loro ruolo deve rimanere distinto. Sono contrario all’erogazione diretta del credito ma sarei favorevole, invece, a quello che si fa in Francia: grazie a incentivi fiscali, una parte delle riserve tecniche del vita è utilizzata per il finanziamento delle aziende. Un meccanismo trasparente anche verso il consumatore che affida i suoi risparmi all’assicuratore”.

I diversi settori, negli anni, hanno tutti fatto valide proposte ai vari governi, senza ottenere, a quanto riferiscono, risultati apprezzabili. Anche la buona idea dei *project bond*, ha spiegato sempre Cerchiai, nella logica di impresa di un’assicurazione non è sempre conveniente. “L’eccesso di liquidità – ha commentato – ha determinato la possibilità di finanziarsi a tassi vicini all’1%, il che per un assicuratore non è pensabile sul medio-lungo periodo”.

LA CRISI DELLA RAPPRESENTANZA

Banca e impresa di assicurazioni hanno spesso esigenze opposte e difficili da conciliare. Corvino ha ricordato che una manovra come il *Quantitative easing*, se risolve il problema del credito e dei bilanci degli istituti, sul lungo periodo danneggia il settore assicurativo perché affossa i rendimenti.

La strada di conciliare gli interessi dei mondi industriale, bancario e assicurativo è, come si vede, molto complessa, anche per via di una crisi della rappresentanza che ha investito i corpi intermedi. Se colossi come **Fca** e Unipol escono dalle rispettive associazioni di categoria e diventano interlocutori privilegiati della politica, queste stesse associazioni dovranno farsi delle domande. “**Confindustria** – ha ammesso Bonomi – non deve chiedersi perché **Renzi** non venga alle sue assemblee, ma che perché non ci sia **Marchionne**”.

Cerchiai ha ricordato come in passato le associazioni di categoria avevano cercato di concertare un documento d’azione comune: “avevamo provato a farla noi la politica industriale al posto del governo”. Ora, ha continuato, “l’attuale premier vede i ‘corpi intermedi’ come ‘allungatori’ e non ‘accorciatori’ per le scelte e, giustamente, va a parlare con chi dimostra di voler fare e di mettersi in gioco”.

Per cercare di tirare le fila dei lavori, Cineas ha quindi proposto di aprire un tavolo che metta insieme “chiunque ci stia” per studiare proposte concrete nate dal confronto dei motori dell’economia italiana.

Fabrizio Aurilia

DALLE AZIENDE

La protezione, arriva dall'alto

Aig Aerospace propone due esempi di un'offerta che evolve con il mercato, per rispondere alle mutevoli necessità degli assicurati e al bisogno delle esposizioni crescenti

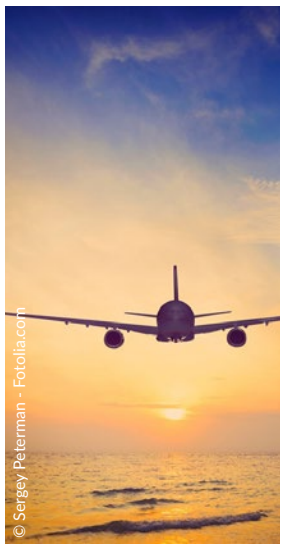
La prima riguarda la responsabilità civile prodotti aerospaziali in forma non aggregata. Se di norma, le coperture Rc, per i prodotti destinati all'aviazione, vengono prestate con un massimale aggregato, esponendo gli assicurati al rischio di incapienza del limite di polizza, **Aig**, per potenziare la garanzia, ha introdotto una polizza Rc, per i prodotti aerospaziali fino a 50 milioni di dollari, per occorrenza, senza massimale aggregato destinata a fornitori e costruttori di parti e componenti non critici.

In particolare, la soluzione garantisce la disponibilità del pieno massimale di polizza dopo il primo sinistro; offre una maggiore stabilità grazie alla possibilità di sottoscrivere periodi di polizza fino a 36 mesi; garantisce i costruttori di componenti originali (Oem) che la copertura acquistata dalla loro catena di fornitura non sarà erosa o consumata da ogni sinistro, come accadrebbe con una polizza aggregata tradizionale; elimina potenziali necessità e costi di acquisto per il reintegro del massimale dopo l'erosione dell'aggregato; include la responsabilità *grounding* senza aggregato fino a 50 milioni di dollari, per qualsiasi caso di *messa a terra*.

La protezione, da un unico assicuratore

La seconda novità per il mercato, presentata da **Aig Aerospace**, riguarda la polizza di responsabilità civile aeronautica, che offre fino a 1 miliardo di dollari di massimale per la responsabilità civile di aeroporti, fornitori di servizi e costruttori di prodotti non critici per l'aviazione. L'introduzione del massimale per la Rc garantisce al cliente la protezione, offerta da un solo assicuratore, contro gli eventi catastrofali: un'alternativa alle polizze in coassicurazione, laddove l'assicurato può rivolgersi a un unico interlocutore per ottenere le risorse necessarie a tutela dai danni ingenti.

Questo tipo di soluzione evita le incertezze sulle richieste di risarcimenti legate all'acquisto di polizze, con massimali molto elevati, da un *pool* di coassicuratori; inoltre, un team di specialisti nella trattazione dei sinistri consente di reagire con rapidità e gestire ogni aspetto della richiesta di risarcimento: dal coordinamento delle indagini sull'incidente, fino a rigorose difese in caso di procedimenti per responsabilità.



© Sergey Peterman - Fotolia.com

FINANZA

Fusione tra Willis group e Towers Watson

L'operazione da 18 miliardi di dollari è stata già approvata dai rispettivi cda



John Haley, presidente e amministratore delegato di Towers Watson

Il broker assicurativo e colosso della consulenza sul rischio **Willis group** ha annunciato la fusione con la società di servizi professionali statunitense **Towers Watson**. L'operazione avverrà tramite un deal interamente in azioni, per un valore complessivo pari a 18 miliardi di dollari.

Secondo quanto si apprende da una nota diffusa dai due player, l'operazione è già stata approvata da entrambi i consigli di amministrazione, e prevede che gli azionisti di Towers Watson ricevano 2,649 titoli di Willis per ognuna delle azioni in loro possesso e un dividendo *tantum* da 4,87 dollari per azione. Gli azionisti di Willis controlleranno il 50,1% del nuovo gruppo, mentre quelli di Towers Watson il restante 49,9%.

La nuova società, che si chiamerà **Willis Towers Watson**, avrà 39 mila dipendenti in oltre 120 Paesi e un fatturato di circa 8,2 miliardi di dollari. Il presidente di Willis, **James McCann**, manterrà lo stesso incarico, mentre **John Haley**, presidente e amministratore delegato di Towers Watson, sarà il ceo del nuovo gruppo; l'amministratore delegato di Willis, **Dominic Casserley**, sarà il vice di Haley. **Roger Millay**, direttore finanziario di Towers Watson, manterrà lo stesso incarico.

Il consiglio di amministrazione sarà composto da sei rappresentanti per ognuna delle due società. Le società prevedono di ottenere sinergie sui costi tra 100 e 125 milioni di dollari entro tre anni dalla chiusura dell'accordo.

B.M.

MARKETING

Assicurazione casa e connected home

L'automazione e la domotica presentano delle potenzialità interessanti in termini di valutazione del rischio e loss control. In più paesi si stanno sperimentando formule simili alle black box nella Rc Auto

(SECONDA PARTE)

L'assicurazione casa è un'ulteriore area in cui a livello internazionale si sta sperimentando l'integrazione di una polizza con dei sensori. In questo comparto è possibile osservare già oggi una replica di quanto avvenuto più di dieci anni fa sull'auto: primi esempi di polizze telematiche con uno sconto frontale tra il 10% e il 25% sul premio assicurativo, a fronte da un lato dell'installazione nella casa del cliente di un box con dei sensori e, dall'altro lato, del pagamento di un canone per i servizi e il comodato d'uso della tecnologia. Questo approccio, adottato sia negli Stati Uniti, da **State Farm** e **Usaa**, sia in Italia, da **Intesa Sanpaolo Assicura** e **Bnp Paribas Cardif**, si fonda principalmente su due delle cinque leve di creazione di valore: primo il *loss control* (con focus su rischi legati all'allagamento, all'incendio e al furto) e, in secondo luogo l'associazione di servizi a valore aggiunto alla polizza assicurativa, riguardo i quali le due compagnie americane si sono spinte fino al mettere a disposizione dei clienti un ampio ventaglio di servizi (erogati da partner selezionati) legati all'ecosistema della casa, e che si estendono fino agli aspetti di assistenza medica.

Un interessante e innovativo esempio di utilizzo della tecnologia per l'assessment e la selezione del rischio in polizze abitazione, è stato implementato dalla compagnia australiana **Suncorp**, con un taglio retail, e dal gruppo **Ace**, con un focus invece sulle esigenze assicurative della clientela private. Entrambe queste realtà attraverso una partnership con la startup **Trōv** (applicazione per *smartphone* che consente di censire e organizzare le informazioni riguardo gli oggetti personali, incluse fotografie e ricevute di acquisto) hanno fatto evolvere il proprio approccio assuntivo ai rischi sul contenuto della casa.

Domotica e valutazione del rischio individuale

La domotica oggi è un segmento in forte crescita anche in Italia ed è arrivato a rappresentare un terzo del fatturato generato dall'*Internet of Things* nel nostro paese, secondo recenti dati del *Osservatorio* del Politecnico di Milano. Se pensiamo alle possibilità di monitoraggio offerte dagli oggetti interconnessi delle soluzioni orizzontali di domotica (con termostati, rilevatori fumo/acqua, sensori negli elettrodomestici e negli altri oggetti della casa, sensori sugli accessi e allarmistica antifurto, sensori sulla struttura dell'abitazione) per una compagnia di assicurazioni sarebbe possibile avere un'evidenza puntuale del livello e quantità di esposizione al rischio: dalle tempistiche e modalità di utilizzo dell'abitazione fino allo stato dell'immobile e condizioni a cui è esposto (umidità, vibrazioni meccaniche, ecc.). Questo può consen-

tire alla compagnia di arrivare a costruire polizze con pricing basato sul rischio individuale adottando logiche tariffarie comportamentali, come già avvenuto nel *motor*, che potrebbero anche dischiudere nuove opportunità di crescita, ad esempio l'assicurazione delle seconde case usate solo per le vacanze, e oggi raramente assicurate. Questo scenario di espansione di soluzioni con una diffusa presenza di oggetti interconnessi con l'abitazione, se adeguatamente approcciato dalle compagnie assicurative rivedendo i propri processi per sfruttare il potenziale dei dati rilevati, può portare anche significativi benefici in termini di *loss control*: alcuni studi hanno stimato una potenzialità di dimezzare l'attuale portata dei sinistri.

Scatole nere e scatole bianche

Per concretizzare questa opportunità, è fondamentale per le compagnie essere in grado di interfacciarsi con i differenti oggetti interconnessi: disporre di una piattaforma digitale aperta che sfrutti i molteplici sensori dell'ampio (e in evoluzione) ecosistema della casa, così come quelli dell'ecosistema salute per quanto riguarda le soluzioni analizzate nel precedente nostro intervento su questo giornale. Ciò rappresenta per il settore assicurativo una sfida tecnologica caratterizzata da un livello di complessità superiore rispetto a quanto affrontato fino ad oggi nel *motor*, per continuare con il parallelo sviluppato precedentemente. Il cambio di paradigma, rispetto all'esperienza fin qui fatta con la *black-box* auto, non riguarda solo gli aspetti fondamentali dell'architettura tecnologica, come il *data gathering* o i metodi per standardizzare dati provenienti da fonti eterogenee, ma si estende alle scelte strategiche sul modello di *business*. Per le compagnie infatti diventa necessario definire il proprio livello di ambizione in termini di ruolo nell'ecosistema e il modo per cooperare con altri *player*, al fine di creare soluzioni e servizi intorno a un integrato set di bisogni del cliente. In quest'ottica può essere letto il percorso intrapreso dalla compagnia statunitense **American Family Insurance**, la quale, in partnership con **Microsoft**, ha lanciato un acceleratore per *start-up* focalizzate sulla *home automation*.

Matteo Carbone,
manager Bain & Company

(La prima parte dell'articolo è stata pubblicata su *Insurance Daily* di martedì 30 giugno)

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