

PRIMO PIANO

Driverless car, UK in pole position

Di alcuni giorni fa la notizia di un veicolo senza pilota di Google coinvolto in un incidente stradale: il quattordicesimo episodio nei sei anni di sperimentazione del progetto, ma il primo in cui ci sono feriti. Sebbene il program manager di Google, Chris Urmson, abbia precisato che (in questo come negli altri incidenti) la responsabilità fosse dell'altro veicolo, restano ancora alcune problematiche, legate alla sicurezza, da sciogliere. Episodi come questo, tuttavia, non hanno abbassato l'attenzione nei confronti di una tecnologia che si appresta a rivoluzionare completamente il mondo dell'auto.

Di ieri la notizia dello stanziamento, da parte del governo britannico, di un fondo 20 milioni di sterline da destinare alla ricerca e allo sviluppo dei veicoli senza pilota. Il fondo fa parte di una fetta più ampia di soldi (pari a 100 milioni di sterline) che il parlamento del Regno Unito ha messo a disposizione della ricerca nel campo di queste tecnologie. Assieme ai fondi stanziati, i ministeri britannici dei Trasporti e dello Sviluppo economico hanno istituito congiuntamente un'apposita unità di ricerca per coordinare le politiche governative e le regolamentazioni connesse ai veicoli senza pilota. L'obiettivo risulta evidente: fare in modo che la Gran Bretagna diventi il Paese più all'avanguardia in questo mercato.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

I rischi della concentrazione del mercato

I bassi tassi di interesse e Solvency II favoriscono le aggregazioni tra compagnie: un fenomeno che interessa anche il brokeraggio assicurativo e che lascia aperti interrogativi per il futuro.

Aiba pronta a lanciare la nuova piattaforma web per l'interscambio dei dati



Tre grandi fusioni internazionali nella sola prima settimana di luglio, per un controvalore complessivo di 83 miliardi di dollari. Tre operazioni di livello internazionale che sono il segnale della portata del processo di consolidamento del mercato assicurativo attualmente in corso. Secondo un report di **Datalogic**, le operazioni di *merger & acquisition* sono destinate a caratterizzare tutto il 2015, che pot-

rebbe essere ricordato come l'anno record per numero di fusioni e nuove acquisizioni.

Una previsione non certo da archiviare fra i buoni auspici perché, come ha più volte sottolineato Aiba, le concentrazioni tra le imprese generano inevitabilmente contrazione della concorrenza e grandi problematiche riorganizzative, dove le ricadute negative sono sempre maggiori dei benefici per broker e consumatori.

I RIFLESSI DELLA CORSA AGLI ACQUISTI

Aiba intende sostenere una diretta dialettica con le primarie compagnie assicurative per verificare la disponibilità del mercato di offerta verso un approccio di multicanalità che consenta la prosecuzione del business delle nostre aziende associate anche di dimensioni più ridotte.

È vero che le condizioni dell'attuale scenario di mercato sono del tutto particolari. Tra l'*enigma redditività* da risolvere per via dei tassi prossimi allo zero e la spinta del nuovo regime di *Solvency II*, la corsa all'acquisto sembra essere diventata una priorità strategica degli assicuratori, sempre a caccia di nuove opportunità per fare massa critica tale da poter sostenere investimenti e abbassare i costi gestionali. Tuttavia, è altrettanto vero che il processo di consolidamento del settore assicurativo va avanti da qualche anno, con riflessi non trascurabili per il nostro Paese.

In Italia si sono susseguite in pochi anni acquisizioni di un certo rilievo (**Unipol** su **Fonsai**) e ristrutturazioni di primari gruppi assicurativi (**Allianz** e **Generali**) che hanno lasciato sul campo un numero ristretto di operatori di grandi dimensioni e portato alla sparizione di marchi che hanno fatto la storia del piccolo mondo delle polizze (Assitalia, Fonsai, Ras, Toro, solo per citarne alcune).

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui 

(continua da pag. 1)

Nonostante questo, sono poche le compagnie in grado di sostenere grandi rischi e, oltretutto, non sono sempre dotate di strutture adeguate a fornire risposte rapide.

Insomma, la musica è cambiata rispetto ai tempi in cui la gestione finanziaria permetteva di sorreggere i risultati industriali e la sottoscrizione dei rischi era abbastanza flessibile. Realizzare margini è diventato molto difficile anche per le compagnie che sono ormai diventate talmente selettive da non sottoscrivere più alcune tipologie di rischio. Con tanti saluti alla capacità dei broker di pensare e proporre soluzioni innovative sul mercato domestico di offerta dovendosi sempre più frequentemente rivolgere alle compagnie estere.

Certo, la concentrazione del mercato è un fenomeno che interessa anche le società di brokeraggio. Il che non fa che accrescere gli interrogativi sugli scenari futuri di tutto l'universo assicurativo. Lo sappiamo, il sistema sta cambiando e la necessità di risparmiare sui costi, unita alla perdurante sottoassicurazione della clientela, spinge le società di brokeraggio a ideare nuovi modelli di business, dove l'elevata specializzazione diventa il fattore decisivo per continuare a essere competitivi in determinate aree di business.

UN SISTEMA PER IL COLLOQUIO TRA COMPAGNIE E BROKER

A questo proposito è strategico il progetto sviluppato dall'associazione e che si avvierà nei prossimi mesi circa la definizione di una piattaforma internet per l'interscambio efficiente di dati e documenti tra broker e compagnie in invarianza di sistemi gestionali di entrambe le parti: il progetto consentirà risparmi organizzativi per broker e compagnie, aggiornamenti rapidi e riconciliazioni agevoli, risolvendo le criticità che ora impediscono alle compagnie di colloquiare con una alta numerosità di broker nonché le problematiche conseguenti alla dematerializzazione della documentazione assicurativa.

Un discorso a parte va fatto per gli Stati Uniti dove l'*Affordable care act* del 2010, meglio conosciuto come *Obamacare*, ha immesso nel mercato delle assicurazioni sanitarie enormi somme di denaro.

Il clima già frizzante è diventato quasi orgiastico poche settimane fa quando la *Corte Suprema* ha dato parere favorevole alla distribuzione di sussidi statali in favore di milioni di cittadini per consentire loro di avere accesso all'assistenza sanitaria.

FRAMMENTARIETÀ DEL MERCATO E DIFFICOLTÀ PER I BROKER

Crescita e sviluppo, non solamente dimensionale, e creazione di valore sono da sempre fattori chiave per il successo delle imprese e delle società di brokeraggio, e rappresentano un requisito fondamentale per competere in un contesto estremamente concorrenziale.

Credo che fusioni e acquisizioni continueranno a caratterizzare l'industria assicurativa nei prossimi mesi, anche qualora i tassi di interesse dovessero ricominciare a salire. Gli esiti degli stress test di **Eiopa** sulle compagnie di assicurazioni hanno evidenziato come una impresa ogni sette sia al di sotto degli standard minimi richiesti in termini di capitale.

Se consideriamo che a mostrare le maggiori difficoltà sono state le compagnie di piccole dimensioni, non è difficile prevedere una certa vivacità tra le 5.000 compagnie di assicurazioni europee, per effetto del nuovo complesso di regole patrimoniali Solvency II. E le opportunità non mancano di certo, vista l'estrema frammentarietà del settore.

Se sarà così, i gruppi e le compagnie assicurative continueranno a ridursi, mentre aumenteranno le difficoltà quotidiane dei broker che già oggi fanno molta fatica a identificare interlocutori validi e tecnicamente preparati. Per non parlare di un argomento delicato, che merita di essere trattato a parte, come quello della remunerazione, sempre più compressa e senza più margini da raschiare.

VERSO UNA SELEZIONE DARWINIANA?

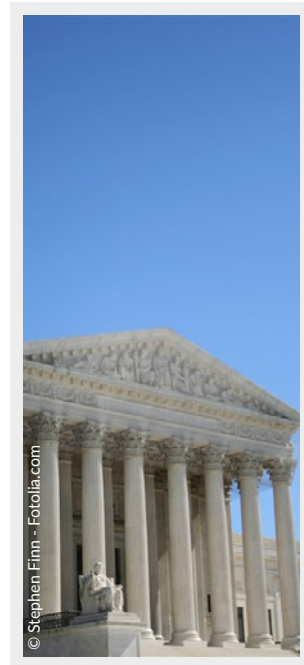
Un altro acceleratore di processi è legato alla progressiva digitalizzazione dell'economia e dei servizi.

Varie stelle del firmamento tecnologico, **Google** su tutte, sono entrate a due piedi nello sviluppo delle auto a guida automatizzata, con investimenti di una certa rilevanza. Ma Google è anche entrata nel mondo assicurativo, acquisendo una società di brokeraggio britannica, a conferma dell'intenzione di giocare su più tavoli grazie alla sua posizione di forza. E questo è solo un esempio dell'invadenza dell'intelligenza artificiale nella società di domani.

Qualcuno è arrivato a preconizzare la fine non solo del ruolo di guidatore in carne e ossa, ma anche delle polizze auto. Secondo i più visionari le *auto intelligenti* saranno talmente sicure da azzerare il rischio di incidenti, rendendo di fatto inutili le coperture assicurative.

Uno scenario fantascientifico, non fosse altro che la tecnologia non si è dimostrata infallibile. Secondo Aiba la sola digitalizzazione non basta: resta insostituibile la figura dell'intermediario assicurativo che consiglia il cliente e lo aiuta nel momento del sinistro, oltre a dargli una mano a capire le varie pieghe dei contratti assicurativi.

In conclusione, il timore è quello di trovarsi al centro di una sorta di selezione darwiniana che lascerà sul campo pochi *competitor* vincenti, con evidenti conseguenze sulla libertà e la trasparenza di un mercato che diventerebbe sempre più standardizzato, senza generare alcun valore per i consumatori.



Carlo Marietti Andreani,
presidente Aiba

RICERCHE

Gli alternative non sono più un'alternativa

Il patrimonio totale gestito in asset class diverse da obbligazioni e azioni ha raggiunto quota 6.300 miliardi di dollari. Fra i primi 100 gestori, i real estate detengono la percentuale più elevata delle attività gestite. Lo rivela una nuova indagine di Towers Watson

Nel 2014, il patrimonio gestito dai primi 100 fondi di investimento alternativi ha raggiunto un valore complessivo di 3.500 miliardi di dollari (3.300 miliardi nel 2013). È quanto emerge dal *Global alternatives survey* realizzato da **Towers Watson**, in collaborazione con il **Financial Times**.

L'indagine, che copre nove *asset class*, sette tipologie di investitori e 623 gestori, mostra che gli asset alternativi totali, attualmente gestiti, hanno raggiunto quota 6.300 miliardi di dollari (5.700, nel 2013) e che, fra i primi 100 gestori di investimenti alternativi, quelli *real estate* detengono la percentuale più elevata delle attività gestite (33%), seguiti dai fondi *hedge* (23%), *private equity* (22%), fondi di fondi *private equity* (10%), fondi di fondi *hedge* (5%), infrastrutture (4%) e credito illiquido (3%).

“Gli investitori istituzionali continuano a destinare ogni anno miliardi di dollari in *asset class* diverse da obbligazioni e azioni – conferma **Alessandra Pasquoni**, responsabile **Towers Watson in Italia** per l'attività di investment consulting – e tali forme di investimento stanno perdendo la loro accezione di *alternative*. Al tempo stesso, i confini tra le *asset class* cosiddette alternative appaiono meno definiti, in quanto gli investitori tendono, ora, a ragionare a livello di fattori sottostanti al rendimento, piuttosto che in termini di *asset class*. Riteniamo che solo coloro, in grado di comprendere e identificare il maggior livello di sofisticazione richiesto dai clienti, riusciranno a trarne le maggiori opportunità e benefici”.

Primeggiano fondi pensione e Nord America

L'indagine mostra che gli asset dei fondi pensione rappresentano un terzo (33%) delle attività gestite dai primi 100 gestori alternativi (superando i 1.400 miliardi di dollari), seguiti da: *wealth managers* (19%); compagnie assicurative (8%); fondi sovrani (5%); banche (4%); fondi di fondi (3%); fondazioni (2%).

A detenere la quota maggiore di attività dei fondi pensione sono i gestori immobiliari, con il 36%. Stesso trend nei fondi pensione italiani, con una crescita, nel 2014, degli investimenti in asset alternativi pari a oltre 1,8 miliardi di dollari.

Per i primi 100 gestori, il Nord America resta la destinazione favorita per gli investimenti alternativi (47%), con l'eccezione di infrastrutture e credito illiquido, dove la maggior parte del capitale viene investito in Europa, la quale raccoglie, complessivamente, il 36% degli investimenti alternativi, contro il 9% di Asia-Pacifico e l'8% del resto del mondo.



Laura Servidio

PRODOTTI

Nasce iProtect di Axa Mps Financial

La nuova soluzione è abbinata alla unit linked Valore selezione plus



Una proposta di tutela individuale del portafoglio che mette al riparo l'investimento offrendo, contestualmente, una soglia di protezione. Nasce con questo obiettivo **iProtect** di **Axa Mps Financial**, ideata per chi intende far affidamento su una soglia di protezione del proprio investimento e la duttilità di un servizio attivabile e disattivabile con massima flessibilità. La nuova proposta è abbinata alla soluzione **Axa Mps Valore selezione plus**, che offre una soglia di protezione pari all'85% del massimo controvalore di polizza dal momento della sua attivazione.

Come accennato, quindi, ora a questa soluzione di investimento è possibile aggiungere **iProtect**: una protezione facoltativa e individuale che può essere attivata e disattivata su richiesta del cliente. Nel dettaglio, **iProtect** offre una soglia di protezione dell'investimento dinamica, attraverso il ribilanciamento continuo del portafoglio, tramite una gestione giornaliera dell'asset allocation. In questo modo anche la clientela più prudente, ma interessata al potenziale di rendimento positivo dei mercati finanziari, potrà realizzare i propri progetti di investimento.

In definitiva, la **unit linked Valore selezione plus** a fondi esterni di **Axa Mps Financial**, si è arricchita di questa nuova soluzione che propone una soglia di protezione dell'investimento limitandone le oscillazioni al ribasso e consolidando una parte delle performance. Allo stato attuale, la polizza consente di avere un alto grado di personalizzazione attraverso la possibilità di selezionare attivamente i singoli fondi. Infine, può usufruire dei benefici derivati dall'ottimizzazione fiscale.

Renato Agalliu

#26
luglio 2015

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

AZIENDI
ALLA
DELL

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.insurancetrade.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

ORMATIVI
tion,
ettive
orma
Crescere con
Nicola Maria P
responsabile d
Insurance di I
Sanpaolo

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