



**Business. Prevedibilmente imprevedibile.**

QBE. Preparati e affidabili.

Mostrami le ultime novità.



CHI SIAMO

GIOVEDÌ: 28 MARZO 2019

LOGIN | REGISTRATI

# insurance Trade .IT

EDITORIALI | MERCATO | **NORMATIVA** | INTERVISTE | CARRIERE | TECNOLOGIE | COMPAGNIE | **INTERMEDIARI** | OSSERVATORI

AGENDA | EDICOLA | PARTNER | FORMAZIONE | ABBONAMENTI | VIDEO CONVEGNI | CORSI

Cerca nel sito...



**INSIEME A TE**



**ISCRIVITI**

**INTERMEDIARI » BROKER**

## Aiba, i nuovi rischi tra rivoluzione ed evoluzione

L'insurtech che favorisce la disintermediazione e i cambiamenti climatici sono le sfide su cui si è incentrato il convegno annuale dell'associazione. Dove istituzioni, compagnie e ricercatori hanno sottolineato il ruolo centrale dei broker nel trasformare queste criticità in leve di sviluppo



28/03/2019

Autore: Laura Servidio

Rivoluzione dei rischi, evoluzione del mercato. Su questo scenario si è articolato, ieri a Roma, l'appuntamento annuale dei broker di Aiba, intitolato quest'anno *Rivoluzione? Evoluzione*, con riferimento alle minacce emergenti e all'impatto sul settore assicurativo. L'evento è stato aperto dall'Ivass che ha scattato un'istantanea del brokeraggio in Italia. A fine 2017, ha esordito **Stefano De Polis**, segretario generale, i broker individuali erano circa 4.000, le società di brokeraggio 1670 e 270 quelle con sede all'estero. I broker hanno intermediato l'1,6% dei premi vita e il 13,8% dei rami danni, con un aumento del 38% rispetto ai 10 anni precedenti, dimostrando una spiccata vocazione verso i mercati esteri, cosa che richiede un servizio altamente professionale e un'attenta selezione delle partnership internazionali.

### IL COSTO DEL DIGITAL

In questo scenario s'inseriscono due sfide importanti: la digitalizzazione e lo scenario dei cambiamenti climatici. Riguardo al primo va sottolineato che l'insurtech sta cambiando il tradizionale modo di fare assicurazione e di tariffare il rischio. Nascono nuovi strumenti, quali le piattaforme di robo advisory (che confezionano in modo automatico pacchetti personalizzati sul profilo del cliente), le polizze parametriche e la blockchain, che facilita soluzioni economiche e consumer oriented.

Qui si inserisce il *cyber risk*: a fine 2016, secondo un'indagine della **Banca d'Italia**, un terzo delle imprese non finanziarie aveva subito un danno derivante da attacco informatico; nel 2018 il fenomeno è cresciuto del 38% (1.152 attacchi gravi secondo l'ultimo *Rapporto Clusit*) provocando, nel 62% dei casi, danni superiori a 80 mila euro. Tuttavia, la copertura assicurativa è ancora bassa: solo il 33% delle aziende italiane è protetto in modo completo o parziale rivelando un "mercato

### INTERMEDIARI

- Agenti e Gruppi Agenti
- Associazioni
- Broker**
- Sindacati
- Broker grossisti
- Agenzie di sottoscrizione

### CONVEGNI

- L'innovazione che crea valore - 07 marzo 2019**
- Soluzioni per la crescita profittevole - 29 novembre 2018**
- Rc auto, personalizzazione e mutualità - 08 novembre 2018**

ARCHIVIO CONVEGNI » VAI

### INSURANCE REVIEW

- QUA LA MANO, ROBOT**
- CLIMA, URGENTE L'INTERVENTO SUL WORDING DI POLIZZA**
- LA VIA PER VALORIZZARE LE COMPETENZE**

INSURANCE REVIEW » VAI

ABBONATI ALLA RIVISTA » VAI

### INSURANCE DAILY

- Aiba, i nuovi rischi tra rivoluzione ed evoluzione**
- Risparmio, record a febbraio**
- Lloyd's, nel 2018 perdita aggregata pari a 1,1 miliardi di euro**

ARCHIVIO DAILY » VAI

Mostrami le ultime novità.

Business. Prevedibilmente imprevedibile.

QBE

QBE

enorme che richiede protezione” dove, conferma il regolatore, il “ruolo del broker è cruciale”.

L’offerta tradizionale, però, avverte **Luca Franzì de Luca**, presidente di **Aiba**, non è sempre adeguata a causa dell’esclusione dei cyber risk dalle coperture property & casualty e anche dell’esclusione, dalle coperture specifiche sul rischio informatico, di lesioni e danni materiali. “Servono nuove soluzioni stand alone per garantire la longevità delle aziende”, ma è altrettanto fondamentale mantenere un “attentissimo presidio su quelli che possono risultare essere i rischi non trasferiti al mercato assicurativo”.

### **LA TRANSIZIONE ENERGETICA, DRIVER DEL CAMBIAMENTO**

Sul clima, a preoccupare sono ancora le cifre: fino al 2009 le catastrofi naturali hanno avuto un costo medio annuo di circa 3,5 miliardi di euro, ma dal 2010 a oggi la spesa ha raggiunto i sette miliardi in un anno. La valutazione di questo rischio, fa notare **Stefano Pareglio**, professore associato di Economia dell’ambiente e delle fonti di energia dell’Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, deve partire dall’impatto che le azioni di riduzione delle emissioni di gas serra producono su chi investe: la finanza chiede all’impresa di rendicontare la gestione della transizione verso il taglio del 45% di emissioni, entro il 2030. La transizione energetica, ha spiegato, sarà il “driver del cambiamento delle abitudini e anche dei capitali” e, considerando che l’adattamento della domanda di energia al cambiamento climatico vale 900 miliardi di dollari all’anno di investimento, siamo di fronte a una perdita ma al tempo stesso a un’opportunità.

### **LA RICERCA DI ALLEANZE**

Nonostante le cifre allarmanti sul climate change, persiste il protection gap: in Italia, meno del 2% delle abitazioni è protetto dal rischio alluvione. Qui è necessario, secondo De Polis, avviare collaborazioni pubblico-privato dove i broker possono giocare un ruolo di primo piano ricorrendo ad aggregazioni con grandi realtà dotate di modelli di simulazione delle catastrofi e di grosse competenze su rischi specifici. Oggi più che mai, i broker devono rappresentare un “solido e affidabile ponte tra assicurati, imprese e compagnie” adottando una strategia di mitigazione dei rischi mediante polizze ritagliate sulle esigenze dei clienti e “alleanze fra operatori diversi per dimensione e professionalità”.

### **CAMBIARE IN SINTONIA**

Sull’idea di collaborazione insiste anche la presidente dell’**Ania**, **Maria Bianca Farina**, che parla di una “partnership tra compagnie, broker e clienti di lungo periodo”. L’intermediario, però, “deve cambiare se stesso”, modificando “il modo di relazionarsi con l’assicurato, il linguaggio e i tempi”. Farina vede un “percorso virtuoso” in cui è necessario “essere tutti in una sintonia continua” per accompagnare il cliente nel cambiamento. Dal canto loro, le compagnie già impegnate in questa evoluzione stanno raccogliendo i frutti: nel 2018, la raccolta premi ha superato i 135 miliardi di euro, con un incremento del 3,2%; cresce il comparto danni (+2,3), ma soprattutto quello vita (3,5%), in particolare il ramo I (+5,9% a fronte di un -13% del Ramo III), dimostrando un ritorno a soluzioni più sicure.

### **SUPPORTARE LE PMI**

L’evento si è concluso con una tavola rotonda che ha messo a confronto ricercatori e broker facendo emergere una nuova mappa dei rischi: se nel 2009 le prime cinque minacce erano di carattere economico-finanziario, sociale e geopolitico, nel 2019 a guidare la classifica sono quelle ambientali e tecnologiche. Vi sono poi i rischi endogeni, ha sottolineato **Marco Giorgino**, professore di financial risk management e financial markets and institutions al Politecnico di Milano, che derivano dal rispetto dei requisiti *Esg* (*Environmental, social e governance*): se una grande azienda ha un impatto ambientale e sociale limitato sarà attrattiva per gli investitori; viceversa, se uno dei suoi piccoli fornitori non risponde a questi requisiti, l’impatto si avrà non solo sulla grande azienda ma soprattutto su quella piccola. Ecco quindi che la vera rivoluzione deve attuarsi nel modo di supportare le Pmi a sopravvivere sul mercato.

### **IL VALORE DEL TEMPO**

C’è un altro fattore da considerare quando si parla di rischi: il tempo. Secondo **Claudio Cacciamani**, professore di Economia degli intermediari finanziari dell’Università degli studi di Parma, la relazione con il cliente richiede tempo, che va retribuito. Qui, avverte, “stiamo confondendo l’intermediazione regolamentare con quella professionale”: il mediatore non è il professionista che, dando valore aggiunto all’assicurato, deve farsi pagare il tempo che dedica alla relazione. Dunque “va distinta la formazione dall’informazione e l’intermediazione dalla mediazione” e la vera sfida diventa “l’approccio con il cliente a cui dare l’abito su misura”.

### **UN PERCORSO VIRTUOSO CHE PARTA DALL’ASCOLTO**

A chiudere la giornata il padrone di casa, Luca Franzì de Luca, che ribadisce l’idea di una “nuova partnership fra industria, cliente e broker” affinché l’offerta tuteli al meglio i rischi. È il momento, ha spiegato, di creare partnership a tre attori, dove il cliente è al centro e chiede al mercato assicurativo il superamento dei limiti, a favore di un principio mutualistico. Oggi, la grande opportunità è “lavorare insieme” per reinventare un sistema in cui le “polizze siano più performanti e adeguate al bisogno” e dove i broker facciano sentire la propria voce, favorendo un percorso virtuoso che parta dall’ascolto e una “partnership come punto di equilibrio fra i bisogni del mercato e quelli dell’assicurato”.