



**Annual Meeting di studio dedicato alle Compagnie di Assicurazione**



***Nuovi modelli di business e tecnologia per  
l'industria assicurativa***

**21 - 22 luglio 2021 | Venezia**

# Il quadro generale: il ruolo delle Compagnie di Assicurazione in un mondo che cambia

## Alberto Brambilla

*Presidente Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali*



Gli eventi di questi ultimi anni, dalla crisi dei *subprime* al *credit crunch*, dai tassi zero all'attuale pandemia da COVID-19 e i conseguenti mutamenti economici e sociali, hanno **evidenziato o accelerato** almeno **4 grandi trend** che interessano **l'industria assicurativa** e anche molti altri operatori istituzionali:

- **L'innovazione di prodotto** con lo sviluppo di nuove linee di *business* per continuare a soddisfare le vecchie e nuove esigenze dei propri assicurati-clienti-consumatori soprattutto in termini di *welfare* e risparmio;
- **La trasformazione tecnologica** che modificherà l'attività complessiva nonché la progettazione, la distribuzione, il monitoraggio e il *pricing* dei prodotti-servizi;
- **L'investimento attraverso l'applicazione di strategie sostenibili e criteri ESG** abbracciando una filosofia di investimento coerente con i tempi attuali che avvicina le Compagnie agli assicurati di oggi e domani;
- **L'aumento dell'esposizione in investimenti nei *private market*** per diversificare e aumentare la resilienza dei portafogli assicurativi rispettando i vincoli normativi.



*Il futuro sarà sempre più basato su innovazione di prodotto e sull'uso della tecnologia che determineranno i «nuovi modelli di business»:*

- **l'innovazione di prodotto** con lo sviluppo e l'offerta di nuove coperture assicurative (anche collettive) **con un alto contenuto di servizio** per accompagnare i propri clienti in una fase di mutamento delle esigenze che vedrà inevitabilmente un minor intervento statale dovuto alle difficoltà di bilancio, all'elevato debito pubblico e all'invecchiamento della popolazione;
- Tra queste certamente le protezioni **LTC** sempre più indispensabili visto l'invecchiamento della popolazione e l'aumento dei rischi di non autosufficienza ma anche le protezioni per la salute che la crisi **pandemica** ha messo in evidenza: **polizze di assistenza sanitaria integrative e di sostegno al reddito**, e poi **infortuni, invalidità, formazione continua, previdenza complementare e welfare aziendale**;



- Questa nuova offerta assicurativa sarà fortemente basata anche su un importante uso delle tecnologie: una vera e propria **trasformazione tecnologica** che condizionerà le modalità di progettazione, distribuzione, gestione e monitoraggio di molti prodotti assicurativi introducendo ampi elementi di semplificazione e flessibilità;
- Trasformazione tecnologica che modificherà in modo sostanziale l'industria assicurativa (e non solo) in tutte le sue componenti, cambiando i criteri di collocamento e distribuzione, la valutazione dei rischi di prodotto e degli investimenti ma anche l'organizzazione del lavoro (*smart ed easy working*) per una parte significativa della propria forza lavoro;
- Nuove forme di assistenza agli anziani, forniture di beni in vendita o comodato, messa a disposizione di strutture specializzate per assistenza e sanità: questi e molti altri saranno i **nuovi modelli di business**, sempre più automatizzati e con l'uso delle migliori tecnologie compresa l'intelligenza artificiale;



- **La trasformazione tecnologica** giocherà un ruolo fondamentale soprattutto in campo sanitario i cui limiti (eccessiva e quasi totale dipendenza dal SS pubblico) sono stati drammaticamente evidenziati dal Sars-Cov-2; appena il Governo ha bloccato il sistema sanitario pubblico, polizze sanitarie e assistenza integrativa hanno pressoché cessato di fornire i vantaggi della “solvenza” in termini di canali preferenziali senza liste di attesa per visite specialistiche, esami di laboratorio o clinici e terapie;
- **Le nuove tecnologie** consentiranno una maggiore automazione dei processi di collocamento, monitoraggio e assistenza indispensabili per lo sviluppo di un vero secondo pilastro di assistenza sanitaria basato su **telemedicina, call center 24h, 7to7, device, piccoli «elettrodomestici» sanitari e altro**;
- Inoltre l'esperienza di COVID-19 ci fa intravedere quanto siano enormi le potenzialità del settore assicurativo nell'assistenza **all'invecchiamento in buona salute**, dai grandi autosufficienti ai grandi NON autosufficienti: **la Silver Economy**;



## Le grandi opportunità per le Compagnie nella tutela della salute:

- 1) la realizzazione di **call center collegati H24 per 7to7**, con un esperto o con il medico generico o specialista per un primo *screening* e consulto medico;
- 2) la fornitura di **device** di monitoraggio e trasmissione dati al centro convenzionato che funziona indipendentemente dalle strutture pubbliche (pressione, battito, temperatura, saturazione, elettrocardiogrammi e così via);
- 3) messa a disposizione di piccole strumentazioni diagnostiche domestiche (**i nuovi elettrodomestici del futuro**) per esami del sangue, urina o saliva con tamponi o altri rilevatori, per favorire processi di **telemedicina (il futuro)** e avere consulenza sanitaria in tempi brevi;
- 4) realizzare, dopo la telemedicina, visite specialistiche a domicilio, *test*, analisi e primi interventi tramite apposite **convenzioni** con strutture indipendenti, (laboratori analisi, centri polispecialistici, infermieri e medici) evitando pronto soccorso e ospedali.

**Insomma: oltre il servizio sanitario nazionale**



- E infine il grande tema degli *over 65*: **l'assistenza ai silver** significa progettare un'estesa "gamma di servizi" e prodotti a partire dai **grandi autosufficienti** per i quali prevedere l'assistenza sia per la normale vita domestica sia per la salute (la buona salute) con assistenza domiciliare, il *co-housing*, il nuovo modello dell'abitare, per arrivare fino ai **grandi non autosufficienti** che necessitano di strutture con specializzazioni totalmente differenti; tra i due estremi almeno altri due livelli di gestione della terza e quarta età con una serie enorme di prodotti-servizi a partire dall'alimentazione, dall'ausilio a sbrigare gli obblighi fiscali e i pagamenti, la mobilità accettabile e sostenibile, la prevenzione e l'aiuto sociale;
- Quindi maggiori investimenti in **infrastrutture sociali e sanitarie** nella **Silver Economy** da un lato, e **nuove offerte di coperture sanitarie** da offrire ai fondi sanitari, alle Casse Professionali, ai Fondi pensione e alle forme di *welfare* aziendale dall'altro.



- Lo scorso anno abbiamo coniato una nuova espressione: **tassopandemia** per definire l'insieme dei problemi creati dalla crisi da COVID-19 e dalla situazione dei tassi sul reddito fisso prossimi allo zero e a volte, per il breve termine, anche negativi; situazione che potrebbe restare ancora per molti mesi; in questa situazione si fanno strada **altri 2 trend importanti**:
- ✓ l'investimento attraverso l'applicazione di **strategie sostenibili SRI e ESG** abbracciando una filosofia di investimento indispensabile per garantire un futuro migliore al pianeta e alla società (una terza via) peraltro sempre più apprezzata dai cittadini;
- ✓ l'incremento dell'esposizione verso investimenti nei **private market** per diversificare e aumentare la resilienza e i rendimenti dei portafogli assicurativi e aiutare lo sviluppo del Paese nel rispetto dei vincoli normativi;
- ✓ **Trend** ampiamente presenti sia nel **NGEU** sia nel **PNRR**;



- ✓ **ESG**: La crisi sanitaria ha rapidamente contagiato il tessuto economico e produttivo dei diversi paesi, ha evidenziato la necessità di riposizionare i portafogli in un'ottica di maggiore **sostenibilità** considerando che proprio le aziende che applicano questi criteri sono anche le più stabili e le meglio performanti; ma progressivamente l'utilizzo della sostenibilità è molto apprezzato anche dagli assicurati, sempre più sensibili ai criteri ambientali, sociali e di *governance*;
- ✓ **Private market e diversificazione**: parallelamente, la liquidità accantonata potrebbe trovare maggiore allocazione verso i mercati privati che consentono, soprattutto in questa fase, di coniugare la ricerca di un maggior rendimento atteso al sostegno del percorso di rilancio del Paese post COVID-19 attraverso il PNRR. In generale, e nei limiti imposti dalla normativa Solvency, l'esposizione al rischio verso strumenti di investimento meno liquidi rispetto alle tradizionali azioni e obbligazioni sarà una strada inevitabile da imboccare, anche per il perdurare dei bassi tassi di interesse sul *fixed income* e per le possibili fiammate inflazionistiche;



Grazie a tutti!

I prossimi appuntamenti con le Compagnie di Assicurazione di Itinerari Previdenziali:

Ottavo Report Annuale sugli Investitori istituzionali italiani  
7 settembre a Milano e 8 settembre a Roma

**NEW** Sessione One-to-One **NEW**  
13-14 ottobre

Web-conference in preparazione dell'Annual Meeting  
2 marzo 2022

Presentazione alla Camera dei Deputati del IX Rapporto sul bilancio del sistema previdenziale italiano  
16 febbraio 2022

Seguite i nostri eventi sul sito [www.itinerariprevidenziali.it](http://www.itinerariprevidenziali.it)

Arrivederci al meeting 2022

