

ANIA SAFE, A FIANCO DELLE COMPAGNIE

di GIACOMO CORVI

L'AD SERGIO MATTIUZ ILLUSTRÀ IN QUESTA INTERVISTA LE PROPOSTE DELLA SOCIETÀ PER ACCOMPAGNARE LE IMPRESE ASSICURATIVE IN QUESTO PECULIARE MOMENTO DI EVOLUZIONE DEL MERCATO: SI PUNTA SU FORMAZIONE, SERVIZI INNOVATIVI E EDITORIA



Sergio Mattiuz, amministratore delegato di Ania Safe

Innovazione tecnologica, evoluzione normativa, crescita della concorrenza. E poi ancora, sviluppo di nuove fonti di rischio che stanno ponendo, come nel caso del cambiamento climatico o del cyber risk, minacce impensabili fino a pochi anni fa. Difficile immaginare uno scenario di mercato più sfidante per il settore assicurativo. Le compagnie si trovano oggi a confrontarsi quotidianamente con un contesto competitivo in rapida evoluzione, in cui nuove abitudini di consumo si intrecciano a esigenze di assistenza e prevenzione che vanno ben oltre i classici confini di una polizza tradizionale. Le criticità, come facilmente intuibile, non mancano. E necessitano ora di risposte adeguate che possano accompagnare gli operatori del settore in questo peculiare momento di transizione.

È proprio in quest'ottica che nasce **Ania Safe** società controllata dall'associazione delle imprese assicurative

per offrire competenze e strumenti utili per consentire alle compagnie di superare le criticità del momento. "Vogliamo diventare un supporto per la crescita del mercato assicurativo", osserva **Sergio Mattiuz**, amministratore delegato di Ania Safe. "Raccogliamo – prosegue – l'eredità delle tante iniziative che l'**Ania** ha promosso negli ultimi anni per fare sinergia e sostenere nel miglior modo possibile lo sviluppo dell'industria assicurativa". Tre gli ambiti su cui si focalizzerà la società: formazione, servizi ed editoria.

ASCOLTARE PER SOSTENERE

Istituita nel dicembre del 2018 e approdata recentemente su LinkedIn come *Ania Servizi e Formazione*, Ania Safe è una realtà ancora relativamente giovane. "Nella prima parte dell'anno il team si è dedicato all'integrazione dei servizi offerti dall'Ania e ha lavorato per svilupparne di

nuovi per rispondere ai bisogni del mercato. Adesso – rivela Mattiuz – iniziamo una fase più propositiva”. Recentemente, per esempio, Ania Safe ha lanciato il *Tax Compliance Framework*, una piattaforma di mercato che offrirà strumenti utili alla gestione sistemica del rischio fiscale. “Si tratta di una soluzione dall’elevato potenziale – osserva l’ad di Ania Safe – perché consente di avere, in prospettiva, anche una collaborazione più semplice e trasparente con l’*Agenzia delle entrate*”.

NUOVE COMPETENZE PER LA CRESCITA

Altri servizi riguarderanno il cyber risk, i rischi catastrofici e meteorologici, e le novità normative come *Ifrs17*. E poi c’è tutta la questione della formazione, divenuta sempre più centrale in un settore in rapida evoluzione. “Cambia il mercato assicurativo, ma cambiano soprattutto le competenze che vengono richieste dal comparto”, riflette Mattiuz. A tal proposito, accanto alle tradizionali (e comunque indispensabili) competenze tecniche, Ania Safe sta sviluppando piattaforme per la trasmissione delle cosiddette *soft skills*, ossia capacità comportamentali come la leadership o il lavoro di squadra che stanno diventando determinanti in un settore in profondo cambiamento come quello delle assicurazioni.

Strettamente legato al tema della formazione è poi il fronte dell’editoria, settore in cui Ania Safe ha intenzione di puntare fortemente per migliorare la comprensione del mercato. “Abbiamo la fortuna – afferma – di lavorare a stretto contatto con l’Ania, che produce costantemente dati, studi, statistiche e informazioni: vorremmo veicolare tutta questa informazione, al mercato assicurativo ed eventualmente, anche a settori affini che possono beneficiare di tutta la nostra esperienza”.

VERSO L’OPEN INSURANCE

L’apertura al mondo esterno è un tema ricorrente. Per Mattiuz è addirittura arrivato il momento di “una vera e propria *open insurance*, basata su partnership e joint venture che possano favorire lo sviluppo reciproco”. Il pensiero corre immediatamente al settore dell’innovazione tecnologica, tema sempre più centrale nel mercato delle assicurazioni. “È arrivato il tempo di aprirsi alle start up, agli incubatori, al venture capital e in generale a tutti gli attori dell’ecosistema di innovazione e dell’insurtech. E magari, così facendo, di portare anche qualcosa del mercato assicurativo al di fuori dei tradizionali confini del settore. “Abbiamo competenze ed esperienze uniche, che credo possano far bene anche a business diversi dal nostro”.

UNA MAPPA PER IL RISCHIO

Fra i servizi lanciati da Ania Safe c’è anche GeoSafe, sistema informativo territoriale che, attraverso alcuni modelli di raccolta ed elaborazione dei dati, consente di mappare e valutare un rischio georeferenziato. “Basta inserire le coordinate geografiche o il numero civico di un’abitazione – spiega Sergio Mattiuz, amministratore delegato di Ania Safe – per valutarne la rischiosità in termini di minaccia idrogeologica e sismica”. Prossimamente sarà disponibile anche una valutazione del rischio meteorologico e agricolo. A detta di Mattiuz, oltre a fornire indicazioni puntuali sul livello di rischiosità, il servizio può fornire “valide risposte alla necessità di sviluppare una solida cultura della protezione nel nostro Paese, decisamente ancora sottoassicurato”.

L’approdo finale è quello di sistemi integrabili, che possano essere associati a tecnologie diverse a seconda delle esigenze che avverte la singola compagnia.

SERVIZI PER UN MERCATO FRAMMENTATO

Il mercato, a tal proposito, sembra che stia reagendo prontamente. Sono un esempio di contaminazione le recenti partnership siglate fra **Groupama Assicurazioni** e **Ibm** e, più recentemente, tra **Generali Italia** e **Fca Group**. Resta tuttavia il fatto che il mercato assicurativo risulta fortemente frammentato. E che accanto a esperienze di questo genere ci siano ritardi difficili da colmare. “Società di medie o piccole dimensioni – osserva Mattiuz – possono avere difficoltà a tenere il passo del cambiamento”. Il fattore dimensionale, per quanto non più così fondamentale, resta comunque un elemento critico. Ed è proprio a questo segmento di mercato che sembra rivolgersi Ania Safe. “Vogliamo fornire un aiuto concreto a questa parte importante del settore che, per svariati motivi, non ha avuto modo di investire tempo e risorse nell’evoluzione del modello di business”. Anche perché alternative non se ne vedono. “Tutti si stanno muovendo – conclude Mattiuz – e nessuno, in uno scenario in rapida mutazione, può più permettersi di aspettare e vedere cosa succede”.