

Primo Piano

QBE punta al 100% di elettricità rinnovabile

QBE Insurance Group ha aderito all'iniziativa RE100 impegnandosi a utilizzare il 100% di energia da fonti sostenibili in tutte le divisioni operative a livello internazionale, entro la fine del 2025.

QBE Insurance Group si è impegnata a fornire il 100% di energia elettrica rinnovabile in tutte le sue attività globali entro la fine del 2025 attraverso RE100, l'iniziativa guidata da *The Climate Group* in partnership con CDP, associazione no-profit che riunisce alcune delle aziende più influenti del mondo per accelerare il cambiamento verso reti a zero emissioni di carbonio.

Pat Regan, CEO di QBE Insurance Group, ha dichiarato che l'obiettivo RE100 si aggiunge all'impegno di QBE di ridurre il consumo energetico complessivo del 15% entro il 2021, rispetto ai livelli del 2018, e al traguardo delle zero emissioni raggiunto dall'azienda nel 2018. "Nel 2018, abbiamo compensato più di 47mila tonnellate di anidride carbonica equivalente nelle nostre operazioni in 31 paesi in tutto il mondo", ha spiegato.

"Siamo consapevoli dei rischi e delle opportunità che il cambiamento climatico presenta per i nostri clienti e la nostra attività. Questa decisione si allinea con il sostegno di QBE agli obiettivi dell'accordo di Parigi e con i nostri sforzi per sostenere la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio".

"Essendo una delle maggiori compagnie di assicurazione australiane, QBE conosce i rischi finanziari dell'inazione sui cambiamenti climatici", ha dichiarato Sam Kimmins, responsabile di RE100 e di *The Climate Group*. "Con il prezzo dell'energia pulita che continua a scendere, l'adesione a RE100 e l'impegno a fonti di energia elettrica rinnovabile al 100% porta nuovi vantaggi commerciali e accelera il passaggio a un'economia pulita: è un vantaggio per tutti".

Per saperne di più: www.qbeitalia.com

Accade in QBE

Ricerca QBE: Big Data sottoutilizzati dai manager

Più di un terzo degli intervistati ha affermato di non essere in grado di determinare se gli Analytics siano stati efficaci o inefficaci, poiché non hanno sviluppato le necessarie competenze per decifrarli.

Nonostante la grande quantità di Analytics a disposizione dei risk manager, la trasformazione dei Big Data in informazioni utilizzabili resta un'operazione complicata, come ha rilevato una ricerca di QBE European Operations e Airmic (l'Associazione britannica dei risk manager). Il sondaggio, condotto su 157 associati ad Airmic, ha rivelato che il 34% degli intervistati vorrebbe sviluppare le proprie capacità di analisi per diventare un business partner strategico. Ma alla domanda sull'efficacia con cui il team di risk management ha utilizzato i dati per l'analisi del rischio, più di un terzo ha affermato di non essere in grado di determinare se siano stati efficaci o inefficaci, suggerendo che potrebbero non essere in grado di utilizzarli (oppure che non hanno sviluppato le competenze necessarie per decifrarli).

Secondo Cécile Fresneau, UK Executive Director, QBE European Operations, "Sfruttare il potenziale dei dati e delle analisi avanzate richiede la collaborazione tra i partecipanti del settore e lo sviluppo di team multidisciplinari in grado di fornire una prospettiva più completa delle esposizioni di un'azienda. Dobbiamo pensare lateralmente al rischio e, mentre i dati saranno fondamentali per questo processo, avere le persone che possono trarre spunti concreti da essi sarà ciò che farà progredire il settore".

Anche il Rapporto di QBE e Airmic, "Turning data into information: Assessing the current and future role of data analytics in the risk and insurance market", avverte: "Per estrarre le migliori informazioni dai Big Data, è necessario riconoscere le carenze di competenze e porvi rimedio, attraverso formazione, partenariati strategici o una combinazione di entrambi".

Per saperne di più: www.qbeeurope.com

Turning data into information Report: www.gbeeurope.com/documents/index/21981



Numeri

Compagnie poco reattive rispetto ai cambiamenti

Secondo il World Insurance Report di Capgemini, le assicurazioni sono ancorate al passato e ancora poco flessibili rispetto ai nuovi rischi. Eppure, Il 55% dei clienti sarebbe disposto a esplorare nuovi modelli.

Cambiamenti climatici, progressi tecnologici, tendenze sociali e demografiche in evoluzione, nuovi bisogni in ambito sanitario e cambiamenti del contesto di business non fanno dormire sonni tranquilli ai clienti delle compagnie assicurative. Secondo il *World Insurance Report* pubblicato da Capgemini meno del 25% dei clienti corporate e meno del 15% di coloro che detengono un'assicurazione privata, afferma di poter contare su una copertura assicurativa sufficiente a proteggerli contro i nuovi rischi. L'incertezza è generata dalla lenta risposta, alle minacce emergenti, da parte delle compagnie assicurative. Il report stima infatti che l'83% dei clienti delle assicurazioni private ha un'esposizione medio/alta agli attacchi informatici e alla perdita dei propri risparmi, ma solo il 3% è coperto da questi rischi.

Tra i clienti corporate, l'81% sostiene costi sanitari crescenti per i lavoratori a fronte dei quali solo il 17% può contare su una copertura, l'87% è a rischio di attacchi informatici e solo il 18% ha una copertura soddisfacente. Inoltre, quasi il 75% è minacciato dalle crescenti catastrofi naturali, per le quali solo il 22% è coperto. Tutto questo porta alla ricerca di nuove soluzioni assicurative: Il 55% dei clienti ha dichiarato di essere pronto a esplorare nuovi modelli, ma solo il 26% delle compagnie sta investendo in questo senso. Se da un lato il 37% dei clienti ha affermato di essere disposto a condividere dati aggiuntivi in cambio di un migliore controllo del rischio, dall'altro solo il 27% delle assicurazioni utilizza i dati in tempo reale per scopi legati ai modelli di rischio.

Per saperne di più:

www.we-wealth.com/it/news/consulenza-patrimoniale/private-insurance/assicurazioni-poco-reattive-ai-cambiamenti

Curiosità

Ivass, più reclami se le polizze arrivano dal web

Nel complesso le lamentele degli utenti sono risultate in calo durante l'anno passato. Restano però alcuni elementi critici, che riguardano singoli picchi di proteste o, più in generale, un andamento allarmante per alcuni canali di vendita.

Le assicurazioni acquistate attraverso canale diretto sono più problematiche rispetto ai prodotti tradizionali. Lo rivelano i dati Ivass, relativi al 2018. "La media reclami/contratti registrata proprio dalle imprese (italiane e Ue) che operano in via diretta risulta più alta rispetto a quella delle imprese che collocano i loro prodotti con altre modalità", scrive l'autorità di vigilanza nel suo rapporto. Nel 2018 l'Ivass informa che le imprese di assicurazione italiane ed estere operanti in Italia hanno ricevuto complessivamente 97.279 reclami, per circa la metà relativi alla responsabilità civile auto.

A livello aggregato, i reclami ricevuti nel 2018 risultano in calo del 6,4% rispetto al 2017. Tuttavia, mentre i reclami verso le imprese italiane si sono ridotti dell'8,6% e rimangono concentrati nel settore Rc Auto, quelli nei confronti delle imprese estere sono cresciuti del 9% e risultano concentrati (circa il 50%) nei rami danni. I reclami accolti sono stati il 28,6% del totale; quelli respinti il 56,4%. La rilevazione ha tenuto conto dei differenti canali di distribuzione ed è emerso che la media dei reclami registrata dalle imprese che operano via web o telefono è molto più alta rispetto a quella delle imprese che collocano i loro prodotti con altre modalità specialmente nell'area legata alla gestione dei sinistri.

Per saperne di più:

www.repubblica.it/economia/diritti-e-consumi/banche-e-assicurazioni/2019/06/04/news/assicurazioni piu reclami se le polizze arrivano da web e telefono-227937120