



# INIZIATIVA RUSCHLIKON: CHE SIA LA VOLTA BUONA?

di ALDO CAPURRO, amministratore unico di C Consulting

- CHE DOPO DIVERSI TENTATIVI ANDATI PERSI NEL NULLA FINALMENTE SI RIESCA A COSTRUIRE UN DIALOGO INFORMATICO DIRETTO TRA LE COMPAGNIE CEDENTI ED I RIASSICURATORI IN UN MERCATO GESTITO A BORDEREAUX?
- CHE SIA VENUTO IL MOMENTO, ALL'ALBA DEL TERZO MILLENNIO, DI ELIMINARE LA CARTA (O I PDF) E SI RIESCANO A CONDIVIDERE INFORMAZIONI E PROCESSI DECISIONALI IN TEMPO REALE?

Guardando questo mercato da una prospettiva asettica, il fatto che ad oggi si viaggi ancora con le modalità di 30 anni fa è decisamente inspiegabile, vi sono infatti tutte le caratteristiche distintive di un funzionalissimo B2B:

- rapporti diretti tra aziende;
- mercato maturo, internazionale e con regole consolidate;
- buone capacità di investimento da parte di tutti gli attori;
- grandi quantità di informazioni in gioco;
- processi di grande rilevanza aziendale.

Eppure, negli ultimi 34 anni (ahimè tanto è che lavoro in ambito assicurativo), in Italia l'iniziativa Ruschlikon rappresenta solo il secondo reale tentativo per modificare i processi tra la cedente ed il riassicuratore.

Il primo, *RINET*, risalente ai primi anni 90, è defunto prima ancora di affermarsi, sotto il peso di un onere gestionale eccessivo a causa di una tecnologia ancora immatura.

E gli auspici dell'iniziativa Ruschlikon, quali sono?

Innanzitutto, un poco di storia:

Ruschlikon è un accordo tra le compagnie cedenti, i broker e i riassicuratori, che nasce dieci anni fa (quest'an-

no è stato festeggiato il decennale presso una delle sedi di Swiss Re, appunto a Ruschlikon) con l'obiettivo di definire standards comuni per il trasferimento di informazioni e per la condivisione di processi.

Il formato scelto per il dialogo è ACORD (si tratta di standards internazionali la cui prima versione risale agli anni '80 dello scorso secolo!) che è molto utilizzato negli US e nei paesi di stampo anglosassone (nei mercati per tradizione 'non bordereaux').



**Aldo Capurro**, amministratore unico di C Consulting

Per 8 anni l'iniziativa Ruschlikon è rimasta esclusivamente un esercizio teorico sino a quando, nel corso del 2018, sotto la spinta di un contesto sempre più pressante, è diventata qualche cosa di molto pratico; è stato infatti creato un gruppo di lavoro in Francia (principalmente con SCOR come motore trainante) costituito da broker, riassicuratori, cedenti, provider di informatica e ACORD, che ha definito nel dettaglio 23 tracciati di interscambio dati e di collaborazione nei processi.

Sulla spinta di questi risultati sono nate due iniziative simili, una in Italia ed una in Spagna, con l'obiettivo di riutilizzare e localizzare quanto già definito in Francia.

Ritenendo l'iniziativa molto importante, C Consulting ha deciso di contribuire come membro effettivo presente nei comitati Ruschlikon Francia e Spagna (nazioni ove esistono clienti che già utilizzano XLayers) e sponsor molto attivo insieme a Swiss Re e SCOR del comitato Ruschlikon Italia.

Ciò premesso, riteniamo che i motivi tecnologici che hanno causato a suo tempo l'insuccesso di RINET oggi siano superati:

- la tecnologia permette di processare e di trasferire grandi quantità di informazioni in tempi sempre più brevi;
- i sistemi applicativi hanno capacità di interoperabilità fino a pochi anni fa nemmeno pensabili;
- l'esperienza di altri settori (finanza e industria) porta un contributo di conoscenza enorme.

Restano a questo punto, per la buona riuscita dell'iniziativa, delle considerazioni di opportunità pratica.

Quanto è importante, andando verso il terzo decennio del 2000, l'automazione del processo riassicurativo e chi ne può trarre i massimi benefici?

Beh, ovviamente il riassicuratore! (e forse anche il broker).

Controlli, dettagli, accelerazione della parte finanziaria, uniformità di trattamento, oneri gestionali sono tutte voci importanti che sono fortemente impattate da una futura messa in produzione degli standard Ruschlikon.

Ma la cedente? È innegabile che molte cedenti possano essere riluttanti a considerare l'iniziativa Ruschlikon un vantaggio.

Con la sua adozione infatti vengono a cadere gli ultimi

muri (più psicologici che reali, perlomeno per chi utilizza XLayers) che impediscono la completa trasparenza del processo di cessione.

Ma siamo sicuri che questi muri cadano davvero per effetto di Ruschlikon o forse Ruschlikon è solo una conseguenza di quanto avviene a livello generale nelle compagnie?

Mi spiego meglio: non è che l'automazione dei processi riassicurativi prevista da Ruschlikon sia indispensabile per il raggiungimento di livelli di performance richiesti alla cedente dal contesto in cui opera?

Si pensi per esempio alla compliance:

le cedenti devono periodicamente (e periodicamente ormai significa quasi sempre mensilmente, se non più di frequente):

- calcolare il bilancio in normativa nazionale
- calcolare l'SCR
- calcolare gli USP (se utilizzati) o il modello interno
- calcolare gli stress test
- comunicare i QRT
- elaborare il bilancio ORSA
- elaborare il bilancio IFRS17.

In tutti questi processi la riassicurazione entra significativamente sia per la componente economica/bilanciistica che finanziaria.

E XLayers?

XLayers è la piattaforma per la gestione della riassicurazione passiva più utilizzata in Italia e non solo.

Credendo C Consulting nei valori e nell'efficacia dell'iniziativa Ruschlikon, è in corso di realizzazione un modulo di comunicazione, che sarà rilasciato entro il 2019, che permetterà alle compagnie cedenti utilizzatrici di XLayers di produrre i tracciati standard Ruschlikon ACORD per la trasmissione delle informazioni ai riassicuratori/broker. Nel corso del 2020 tale modulo sarà completato per consentire al workflow di XLayers di processare la messaggistica di ritorno da parte dei riassicuratori/brokers. Sempre nel corso del 2020 sarà integrato tutto quanto nel sistema per la gestione della riassicurazione attiva XInward (che già al momento è alimentabile con tracciati standard proprietari, da qualsiasi sistema XLayers). Per la Blockchain forse c'è ancora un poco da aspettare ma... stay tuned!!!