

PRIMO PIANO

Solvency II, le proposte dell'Ue

La Commissione Europea ha presentato le proposte di modifica di Solvency II. L'organo esecutivo dell'Unione non ha considerato necessaria una restrizione complessiva dei requisiti di capitale, ma alcuni presidi più stringenti saranno applicati gradualmente da qui al 2032. Sarà più facile per le assicurazioni, secondo la Commissione, beneficiare del trattamento patrimoniale preferenziale sulle partecipazioni, con l'obiettivo di permettere al settore di partecipare più attivamente alla ricostruzione dell'economia del periodo post-Covid.

Non si è fatta attendere la replica dell'Ania, giunta attraverso una nota della presidente Maria Bianca Farina. "Non posso non nascondere preoccupazione – ha detto – per alcuni aspetti delle proposte che rischiano di compromettere il funzionamento ottimale del mercato, aumentando i requisiti di solvibilità senza tener conto delle caratteristiche oggettive del mercato stesso e, in definitiva, riducendo le possibilità di agire pienamente da investitori istituzionali, proprio nel momento in cui è necessario il massimo sforzo per raggiungere gli ambiziosi obiettivi della trasformazione climatica e digitale che si è data l'Unione europea".

Per la notizia completa, clicca qui.

F.A.

SCENARIO

Rischio geopolitico, le sfide del prossimo decennio

Secondo gli analisti dei Lloyd's, la geopolitica è destinata a diventare più imprevedibile, a causa delle crescenti tensioni che destabilizzeranno le società e si riverseranno nei mercati internazionali. In un mondo non più a guida (unicamente) occidentale, occorrerà prepararsi ancora meglio agli imprevisti

Solo nell'ultimo decennio, il panorama del rischio geopolitico ha subito una sorta di cambiamento di paradigma. Lo status quo dominato dall'Occidente, guidato dagli americani, che ha definito il mondo politico e la crescita economica per gran parte della seconda metà del XX secolo, non sembra più il principale barometro per prevedere gli eventi futuri. Ecco che la scena mondiale si popola di nuovi attori.

Il nuovo report dei **Lloyd's**, intitolato *Shifting powers: meeting the challenges of the geopolitical landscape*, esamina il panorama del rischio geopolitico e mira a stabilire un quadro di riferimento per i prossimi tre anni, identificando i temi centrali per analizzare il contesto e presentare una varietà di scenari di diversa probabilità e impatto, dando anche qualche consiglio per proteggersi con le polizze.

LA GLOBALIZZAZIONE NON FINIRÀ

Siamo di fronte a un futuro in cui la multipolarità, l'equa distribuzione del potere tra due o più Stati, sta modificando l'andamento dei rischi in un sistema globale sempre più connesso. Oggi, il prezzo del petrolio, le elezioni in Sud America o il fallimento di un'economia emergente creano effetti di vasta portata attraverso il sistema globalizzato. In futuro, dicono i Lloyd's, l'esposizione a questi effetti non farà che aumentare, poiché la struttura della nostra economia globalizzata non mostra (se non marginalmente) segnali di una fine imminente.

La maggior parte degli sconvolgimenti geopolitici dell'ultimo decennio può essere direttamente attribuita alle ricadute della crisi finanziaria globale e alle misure di austerità che ne sono seguite. (continua a pag. 2)





INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

“Il caos economico generato dalla pandemia di Covid-19 – si legge nel report – ha riaperto molte di quelle ferite e porterà con sé nuove insidie, compresa l’esplosione dei debiti nazionali”.

I RISCHI DIVENTANO ESISTENZIALI

Nel breve termine, secondo gli analisti, la geopolitica è destinata a diventare più imprevedibile e spigolosa, con crescenti tensioni che destabilizzeranno le società e si riveriranno nei mercati internazionali. Tutto sarà sovralimentato dai rapidi cambiamenti portati dalla tecnologia, con l’automazione del lavoro che potenzialmente renderà milioni di persone senza un’occupazione.

La crescente dipendenza globale dalle reti informatiche e dalla tecnologia digitale aumenta i rischi catastrofici, in conseguenza di un guasto delle infrastrutture, sia fisiche sia digitali.

Il prossimo decennio vedrà molto probabilmente un aumento della competizione tra grandi potenze e un’ulteriore escalation di molti degli “scontri per procura” che hanno guidato i conflitti negli ultimi anni. Infine, a lungo termine, il mondo dovrà continuare a far fronte a “rischi esistenziali che farebbero impallidire il Covid-19 in termini di potenziali impatti”, tra cui la proliferazione nucleare, le catastrofi umanitarie e gli eventi meteorologici estremi causati dal cambiamento climatico.

IL VIRUS È STATO ANCHE UN MAESTRO

Lo studio dei Lloyd’s, nel complesso, ritiene probabile che il decennio post-pandemia vedrà profondi cambiamenti nelle configurazioni geopolitiche, negli equilibri di potere interni e persino nelle visioni fondamentali del mondo. Del resto, i primi due decenni del nuovo millennio si sono rivelati diversi da quanto molti si attendevano, e il prossimo non sembra meno imprevedibile.

Se è vero che l’attuale crisi provocata dalla pandemia non finirà solo grazie al vaccino, e che i rischi esistenti sono stati esacerbati dal virus, è altrettanto vero che la lotta contro la pandemia ha messo in luce qualità come la forza, la resilienza e l’innovazione che, se adeguatamente utilizzate dai responsabili politici, dalla società civile e dalle imprese, potrebbero creare nuove opportunità.

UNA NUOVA RELAZIONE TRA ASSICURATORI E CLIENTI

“Questo cambiamento di paradigma presenta ai nostri clienti una serie di nuove sfide che il settore assicurativo può affrontare”, scrivono i Lloyd’s. I professionisti del rischio sono alle prese con soluzioni nuove per proteggere, ad esempio, il business dei clienti dall’aumento delle tensioni commerciali, dalla volatilità dei mercati, dall’aumento delle tensioni sociali e da altri rischi geopolitici. Non è qui il caso di elencare i prodotti assicurativi già presenti nel catalogo dei Lloyd’s per coprire i rischi politici, ma gli stessi assicuratori londinesi sono convinti che saranno necessarie ulteriori innovazioni. Il gap di protezione dal rischio geopolitico si amplia quando consideriamo che le catene di approvvigionamento sono minacciate, le piccole imprese e le economie emergenti sono altamente esposte agli imprevisti.

In ultima analisi, scrivono i Lloyd’s, le sfide nel panorama del rischio geopolitico possono portare a una trasformazione nella relazione tra assicuratori e professionisti del rischio, favorendo una migliore gestione dei dati e il monitoraggio delle minacce nelle aree ad alto rischio.

Fabrizio Aurilia



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



INTERMEDIARI

Sna-Ivass, un incontro positivo

Il sindacato ha così commentato il tavolo aperto con l'istituto per la semplificazione del mercato e degli adempimenti burocratici in capo agli agenti

Lo **Sna** esprime soddisfazione dopo l'incontro con Ivass, organizzato per discutere di possibili interventi di semplificazione del mercato assicurativo. Il clima è stato definito da Sna "cordiale e dialettico", nel solco dei rapporti istituzionali tra il sindacato e autorità. La delegazione del sindacato era guidata dal vice presidente Sergio Sterbini e composta da Fabio Occhiuto, delegato dell'Esecutivo nazionale per Regolamenti e normative e dal direttore di Sna Andrea Bonfanti, coadiuvati dai consulenti Gianluigi Malandrino e Domenico Fumagalli. Per l'Ivass c'erano Riccardo Cesari, membro del Consiglio dell'istituto, il segretario generale Stefano De Polis, il capo del Servizio normativa e politiche di vigilanza Martina Bignami, e Roberto Novelli, responsabile dell'ufficio segreteria di presidenza.

"Abbiamo riscontrato negli esponenti dell'Ivass – si legge in una nota del sindacato – un'ampia disponibilità ad analizzare punto per punto le proposte inoltrate da Sna, soprattutto quelle riferite alla semplificazione, la cui esigenza è stata esplicitamente condivisa in primis dal professor Cesari e dagli altri rappresentanti dell'istituto al tavolo". L'istituto di vigilanza, riferisce Sna, "guarda con interesse al modello unico suggerito da Sna" in sostituzione dei documenti precontrattuali oggi in uso. Non esclude a priori "l'utilizzo di modelli ibridi che contengano informazioni minime e rimandino al sito internet dell'agenzia e al Rui per la verifica di tutte le informazioni riguardanti gli intermediari".

Secondo il presidente di Sna **Claudio Demozzi** "i fatti dimostrano che l'azione svolta sul piano negoziale, che rimane sempre la nostra via privilegiata, quanto su quello istituzionale in Parlamento affinché la politica assuma le sue responsabilità in ambito legislativo e su quello giurisdizionale presso il tribunale amministrativo regionale del Lazio il quale di recente ha accolto integralmente le istanze dello Sna, sta producendo effetti di ampia portata a vantaggio prima di tutto del consumatore. Questo conferma – ha concluso Demozzi – il ruolo insostituibile degli agenti nel mercato assicurativo italiano e la funzione di garanzia svolta dal sindacato in qualità di unico rappresentante delle istanze provenienti dalla categoria".

F.A.

COMPAGNIE

Amissima Vita va ad Athora

Si conclude così l'esperienza del gruppo Apollo alla guida delle imprese assicurative che erano state rilevate da Banca Carige

Amissima Vita ha annunciato questa mattina la firma dell'accordo per la vendita della società, attualmente posseduta da **Apollo Global Management**, ad **Athora Holding**. Il closing dell'operazione, subordinato come sempre alle autorizzazioni delle autorità competenti, è previsto per il primo semestre del 2022. Durante l'operazione, Apollo è stata affiancata da Bnp Paribas e Fenchurch Advisory Partners in qualità di advisor finanziari, nonché dagli studi Chiomenti e Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison in veste di advisor legali.

"Entrare a fare parte del gruppo Athora rappresenta una grande opportunità per lo sviluppo di Amissima Vita nel mercato italiano e una soluzione estremamente positiva per tutti i suoi stakeholder, in particolare per i suoi assicurati, dipendenti e partner distributivi", ha commentato **Andrea Moneta**, senior advisor di Apollo per l'Italia e presidente di Amissima Vita. "La compagnia – ha proseguito – beneficerà delle importanti competenze assicurative, riassicurative e dell'appartenenza al network internazionale di Athora, un gruppo assicurativo tra i più dinamici a livello europeo e di cui Amissima Vita rappresenterà la piattaforma ideale per crescere nel mercato italiano. Oggi si apre un nuovo, stimolante capitolo per il futuro di questa compagnia: ringrazio il management e tutti i colleghi – ha concluso – per l'eccezionale lavoro svolto in questi anni sotto la gestione di Apollo".

Athora è un gruppo assicurativo e riassicurativo vita interamente focalizzato sul mercato europeo: specializzato nell'offerta di prodotti di risparmio e previdenza, il gruppo conta circa 2.300 dipendenti e quasi 2,3 milioni di assicurati, con un totale di attivi di 79 miliardi di euro messi bilancio lo scorso 30 giugno.

Giacomo Corvi

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.itSupplemento al 23 settembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT TV

Crif Finance Meeting: guidare il cambiamento nell'Insurance



Giuseppe Dosi, head of insurance market di **Crif**, presenta la decima edizione del Crif Finance Meeting che si svolgerà dal 8 al 12 novembre 2021 sulle tematiche dell'innovazione nei settori bancario, assicurativo e fintech. Titolo scelto per quest'anno è Drive the change, con l'obiettivo di analizzare i molti cambiamenti in atto che coinvolgono anche il settore assicurativo, tra innovazione tecnologica, esiti della crisi pandemica e mega trend globali: situazioni in evoluzione che richiedono alle compagnie strategie nuove per governare le novità.

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**





MILANO, 30 NOVEMBRE 2021
19:00 - 23:30

INSURANCE CONNECT compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: **<https://bit.ly/candidatura-IC>**

Per info: **awards@insuranceconnect.it**

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO



LA FORZA DEGLI INTERMEDIARI

7 OTTOBRE 2021 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Nella ricerca di nuovi modelli di business da parte delle compagnie, gli intermediari si confermano come referente centrale per una relazione di qualità con il cliente e per la proposizione di un'offerta assicurativa evoluta.

Il convegno ha l'obiettivo di definire il valore di un canale distributivo che, tra bisogno di efficienza, di semplificazione, di maggiori competenze e proattività commerciale, è condotto a fare leva su tutti i suoi punti di forza per distinguersi in uno scenario competitivo sempre più complesso.

Il convegno si propone di analizzare:

- I punti di forza degli intermediari
- Problematiche e nodi da sciogliere per l'evoluzione della categoria
- Lo scenario competitivo e il contributo dei diversi canali distributivi
- La nuova fisionomia del cliente
- Normativa e tutela del cliente: l'importanza della semplificazione
- La collaborazione (o competizione) tra canale fisico e canale digitale
- Compagnie assicurative e capacità distributiva: quale contributo dagli intermediari?
- L'evoluzione del modello distributivo, dalla gestione dei dati alla proattività commerciale
- I nuovi parametri del rapporto tra compagnie e intermediari
- Formazione e iniziative per l'evoluzione del concetto di consulenza
- Tecnologia, servizio e competenze: come distinguersi dal resto del mercato

ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor



CONVEGNO

7 OTTOBRE 2021 | 9:00 - 17:00

LA FORZA DEGLI INTERMEDIARI

PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ QUALE RILEVANZA PER LE RETI AGENZIALI? - Giorgio Lolli, manager mercato finanza di Scs Consulting
09.50 – 10.10	■ TECNOLOGIA E INTERMEDIARI: COME VINCERE LA SFIDA DEL FUTURO - Andrea Balestrino, direttore commerciale di Prima Assicurazioni
10.10 – 10.30	■ STRATEGIE PER LO SVILUPPO DELLA CAPACITÀ DISTRIBUTIVA - Luca Filippone, direttore generale di Reale Mutua - Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni
10.30 – 10.50	■ LA CENTRALITÀ DEGLI INTERMEDIARI NEL MODELLO DI SERVIZIO AL CLIENTE - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia
10.50 – 11.10	■ CLIENTI E INTERMEDIARI ALLA RICERCA DI UN'OFFERTA ADEGUATA E COERENTE - Antonio Pinto, dirigente di Conconsumatori
11.10 – 11.30	◆ Coffee break
11.30 – 12.45	■ Tavola Rotonda – LA TUTELA DEL CLIENTE TRA NORMATIVA E NUOVI SCENARI COMPETITIVI - Vincenzo Girasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia - Luca Franzi De Luca, presidente di Aiba - Claudio Demozzi, presidente di Sna - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Roberto Novelli, responsabile ufficio segreteria di presidenza e del consiglio di Ivass - Luigi Viganotti, presidente di Acb
12.45 – 13.00	◆ Q&A
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo
14.00 – 14.20	■ L'EVOLUZIONE DELLA COOPERAZIONE TRA COMPAGNIA E RETE AGENZIALE - Michele Colio, head of retail distribution di Zurich Italia - Enrico Olivieri, presidente del gruppo agenti Zurich
14.20 – 14.40	■ SOLUZIONI PER NUOVI BISOGNI DI PROTEZIONE - Vincenzo Latorraca, amministratore delegato di Global Assistance
14.40 – 15.20	■ Tavola Rotonda – OPERATIVITÀ, GESTIONE DEI DATI, COMPETENZE: COME SONO CAMBIATI GLI INTERMEDIARI? - Massimo Agrò, direttore rete agenti di Axa Italia - Ennio Busetto, presidente dell'Associazione agenti Allianz - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enzo Sivori, comitato dei presidenti di Aua
15.20 – 15.40	■ PREVENDITA E RAPPORTO CON IL CLIENTE, IL SUPPORTO DELLA TECNOLOGIA INNOVATIVA - Matteo Tagliabracci, amministratore di Netlevel
15.40 – 16.00	■ LA GESTIONE DELLA RETE SECONDARIA - Dario Piana, presidente del Comitato dei gruppi agenti di Sna - Sebastiano Spada, presidente di Ulias
16.00 – 16.30	■ LA CONSULENZA DI VALORE - Michele Anzalone, direttore generale di Area Broker & QZ - Roberto Conforti, presidente di Uea - Ezio Peroni, responsabile distribution di Alleanza Assicurazioni - Angela Rebecchi, general manager, QBE SA/NV, Rappresentanza Generale per l'Italia
16.30 – 16.50	■ SOCIAL SELLING PER ASSICURATORI - Gianluigi Bonanomi, formatore
16.50 – 17.00	◆ Q&A
17.00	◆ Chiusura lavori