

PRIMO PIANO

Eurovita, Ivass chiede più capitale

L'Ivass ha chiesto a Eurovita di aumentare le sue riserve di capitale di circa 250 milioni di euro, spingendo il fondo di private equity Cinven, che possiede la società, alla vendita. L'agenzia Reuters, che riporta la notizia, cita tre fonti anonime vicine al dossier, che hanno affermato che Cinven sta nuovamente lavorando con i consulenti Deutsche Bank e Citi per trovare un acquirente.

Secondo l'agenzia, la vendita di Eurovita andrebbe conclusa rapidamente per soddisfare le richieste dell'Ivass che ha imposto a Eurovita di agire per aumentare il suo coefficiente di solvibilità. Eurovita ha scritto nella sua relazione finanziaria sul 2021 che il suo solvency ratio era sceso al di sotto di una soglia di tolleranza minima (soft limit) fissata al 150%, aggiungendo, però, che stava adottando misure per riportarlo al di sopra di tale livello. L'Ivass ha condotto una serie di audit, concentrandosi prima sugli investimenti e sui rischi finanziari, per poi ampliare i controlli ai rischi di cyber security e riciclaggio.

Tornando alla questione della cessione, MF aveva scritto all'inizio di settembre che l'assicuratore vita Athora stava guardando a Eurovita, dopo essere entrato nel mercato italiano lo scorso anno con l'acquisizione di Amissima Vita.

F.A.

COMPAGNIE

Non profit, Cattolica rinnova il suo impegno

La compagnia del gruppo Generali ha organizzato ieri un incontro dedicato alle associazioni e agli enti del terzo settore, un insieme di attività che valgono il 5% del Pil italiano. L'evento è stato l'occasione per presentare il primo rapporto sui fabbisogni assicurativi e le esigenze degli enti benefici, realizzato con l'Università Cattolica e Innovation Team

Oltre sei milioni di persone attive, più di 360mila enti e associazioni, 900mila dipendenti, circa 70 miliardi di euro in risorse mobilitate all'anno, un valore complessivo pari al 5% del Pil italiano: sono i numeri del non profit in Italia, cioè tutte quelle attività che rientrano sotto la definizione di terzo settore. Un comparto molto diversificato che comprende gli ambiti della sanità e dell'assistenza, ma anche ricerca, cultura, sport, attività ricreative, volontariato, cooperazione internazionale ed enti ecclesiastici: un comparto che vale, come detto, il 5% del Pil, cioè quanto l'automotive.

Al terzo settore **Cattolica Assicurazioni** è da sempre stata vicina e continua a esserlo anche dopo l'operazione di integrazione con **Generali**. Per ribadire l'impegno, anche (e forse soprattutto) in questi momenti difficili che il Paese sta attraversando, tra inflazione, crisi energetica, aumento del costo delle materie prime, Cattolica ha organizzato ieri un incontro, dal titolo *In 4 per voi*, dedicato proprio alle associazioni e agli enti del terzo settore, un insieme di attività che valgono "500 milioni di euro del ramo danni", come ha sottolineato nella sua prima uscita pubblica il neo ad della compagnia, **Samuele Marconcini**.



Samuele Marconcini, ad di Cattolica Assicurazioni

L'EVOLUZIONE DEL NON PROFIT

"La nostra *value proposition* in questo ambito è unica – ha detto dal palco dell'evento Marconcini – siamo l'unica compagnia a livello italiano a poter vantare una business unit completa, dedicata a queste realtà", ha ricordato riferendosi all'unità *Enti religiosi e terzo settore*, guidata da **Piero Fusco**. "Siamo in grado di offrire – ha continuato Marconcini – non solo soluzioni assicurative, ma un vero e proprio servizio di gestione dei sinistri, consulenza, formazione e informazioni per la gestione degli enti, grazie a professionisti qualificati e a un osservatorio recentemente rinnovato". (continua a pag. 2)

INSURANCE CONNECT
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina

(continua da pag. 1)

L'evento è stata anche l'occasione per presentare *Il non profit in evoluzione*, il primo rapporto sui fabbisogni assicurativi, le scelte e le esigenze degli enti del terzo settore, realizzato in collaborazione con il **Cesen**, Centro studi sugli enti ecclesiastici e sugli altri enti senza fini di lucro, dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, e **Innovation Team**. "Il rapporto – come lo definiscono gli estensori – punta a rafforzare la sostenibilità delle organizzazioni attraverso la ricerca di un equilibrio tra appropriate scelte di governance, assetti organizzativi funzionali all'attrazione di nuove risorse e adeguate strategie di gestione dei rischi".

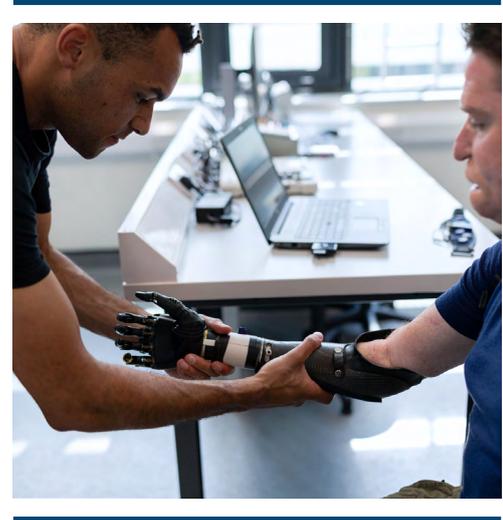
UNA CONDIVISIONE DI VALORI

"Stabilità, efficacia, gestione del rischio sono le sfide per il presente e il futuro del non profit", ha spiegato **Carlalberto Crippa**, direttore marketing di Cattolica, che ha presentato la ricerca insieme ad **Alberto Perrone**, responsabile del Cesen. "Cattolica condivide con il terzo settore gli stessi valori – ha precisato Crippa – e non vogliamo soltanto vendere polizze agli enti, vogliamo generare valore per loro, attraverso un contributo di pensiero scientifico e un contributo operativo grazie al nostro ecosistema di prodotti e servizi".

Ma com'è fatto questo mondo? "La gran parte sono associazioni piccole e piccolissime", spiega Perrone, rivelando che "il 91% delle associazioni non ha dipendenti e il 41% fattura meno di 10mila euro l'anno, ma accanto a queste ci sono anche fondazioni strutturate, che muovono la maggior parte delle risorse".

LA RIFORMA DEL 2017

La svolta per questo comparto è arrivato con la celebre riforma del 2017. La legge si muoveva su due direttrici: "da un lato – ha ricordato Perrone – dava al terzo settore un ruolo cruciale nell'organizzazione del welfare italiano; dall'altro cercava di responsabilizzare e dare ordine alle attività di associazioni ed enti, condizionando l'accesso alla collaborazione con le istituzioni pubbliche al rispetto di determinati requisiti di organizzazione e professionalità. La riforma – ha aggiunto – ha alzato l'asticella a proposito di organizzazione, trasparenza e governance di tutto il terzo settore". (continua a pag. 3)



Le coperture D&O e
l'impatto delle nuove
norme del Codice della
Crisi d'Impresa

Se sei un intermediario registrati QUI

(continua da pag. 3)

Oltre ad aver introdotto il concetto di gestione dei rischi, la riforma del 2017 ha istituito l'assicurazione obbligatoria per tutti i dipendenti e i volontari di associazioni ed enti non profit, e ha equiparato la responsabilità civile dei dirigenti a quella delle aziende a scopo di lucro.

Dalla ricerca è emerso che il 77% degli enti possiede una copertura danni a terzi, il 40% una polizza incendio e solo il 15% una contro le catastrofi naturali. Assenti (o quasi) le coperture D&O, che riguardano solo tre enti su 100, e quelle sul cyber risk (4%). Enorme la disparità territoriale tra nord e sud del Paese.

GLI STRUMENTI MESSI IN CAMPO DA CATTOLICA

“La sottoassicurazione è tema molto serio”, ha fatto notare Crippa. “Il terzo settore è fragile – ha aggiunto – ogni anno spariscono 12mila enti e l'assicurazione è una leva essenziale. Per questo Cattolica vuole lavorare su due direttrici: in primis, aumentare la cultura del risk management e poi proporre soluzioni specifiche sui bisogni molto variegati che esprime il comparto non profit”.

Gli strumenti per fare queste cose sono essenzialmente tre: il lavoro di ricerca e studio del settore, attraverso il rapporto presentato e l'osservatorio su enti religiosi e non profit; il programma assicurativo (Cattolica & Non Profit), lanciato nel novembre scorso e su cui da ieri è partita una nuova campagna pubblicitaria; e la **Fondazione Cattolica**, che ha messo a disposizione delle realtà non profit 500mila euro, attraverso un bando. Anche grazie agli agenti saranno individuate le realtà non profit più promettenti e ne saranno selezionate 100 entro la fine dell'anno.

In dieci anni di attività, ricorda Cattolica, la fondazione ha erogato 26 milioni di euro, contribuendo ad avviare 390 imprese sociali che hanno dato lavoro a circa 3600 persone.

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Nasce la Digital Factory di Generation4Zurich

Presentata come la prima academy gratuita per diventare data analyst, a supporto dell'occupazione giovanile: l'iniziativa è di Zurich Italia e Generation Italy (McKinsey)

Ai nastri di partenza la prima digital factory del progetto Generation4Zurich, nata dalla collaborazione tra **Zurich Italia** e **Generation Italy**, fondazione non profit creata da **McKinsey & Company**. Un percorso formativo per diventare data analyst, rivolto ai giovani di tutta Italia tra i 18 e i 29 anni, che avrà inizio il 12 ottobre e non richiederà alcun titolo di studio specifico o competenze pregresse, solo impegno e motivazione. Per partecipare basterà superare un test di selezione disponibile sul sito di Generation Italy e un colloquio con lo staff Generation; si potrà quindi accedere a un percorso di formazione gratuita, che accompagnerà i 25 partecipanti nel mondo della data analysis.

La nuova digital factory rientra nella più ampia cornice del progetto Generation4Zurich, volto ad avvicinare i giovani al mondo del lavoro, fornendo loro le competenze tecniche più richieste. Il corso verrà erogato in modalità ibrida: in parte si terrà presso la sede milanese di Zurich, in parte si svolgerà online. Tutti i partecipanti che porteranno a termine il percorso formativo avranno l'opportunità di sostenere un colloquio di lavoro con la compagnia assicurativa, ai fini di un loro inserimento professionale. È possibile candidarsi fino al 3 ottobre sul sito www.italy.generation.org/data-analyst.

B.M.



Milano
30 novembre 2022
East End Studios

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://forms.gle/A5TG1x3aEFt69cLC9>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

Insurtech, investimenti a quota 200 milioni di euro

A tanto, secondo una recente indagine dell'IIA, sono ammontati gli impieghi nelle società innovative del settore assicurativo nel primo semestre del 2022: numeri in rialzo del 230% su base annua e in crescita del 10% rispetto ai sei mesi precedenti. Ancora ampio, tuttavia, il divario con i principali mercati europei

La crisi economica rallenta, ma non ferma, gli investimenti in ambito insurtech in Italia. Gli impieghi nelle società innovative del settore assicurativo nel primo semestre del 2022 sono ammontati a 200 milioni di euro: numeri decisamente più alti (+230%) rispetto ai 60 milioni dei primi sei mesi del 2021, ma sostanzialmente stabili (+10%) rispetto a quanto registrato nel secondo semestre dello scorso anno. A dirlo è l'**Italian Insurtech Association** (IIA), che ieri ha presentato con una conferenza stampa l'ultimo aggiornamento dell'*Insurtech Investment Index*, l'indice elaborato in collaborazione con l'Osservatorio *Fintech & Insurtech* del **Politecnico di Milano** per monitorare costantemente la portata degli investimenti in insurtech.

Il rallentamento non riguarda tuttavia soltanto l'Italia. La ricerca, a tal proposito, evidenzia che, dopo un 2021 da record in cui gli investimenti avevano messo a segno un balzo del 90% su base annua, la crescita degli impieghi è rallentata in tutto il mondo a seguito della guerra in Ucraina e della conseguente crisi economica che ha investito il pianeta. Nonostante ciò, l'associazione ha mantenuto l'outlook stabile sull'obiettivo di un miliardo di euro di investimenti in Italia entro il 2023.

Un settore poco digitalizzato

La ricerca conferma poi l'ormai atavico ritardo del mercato insurtech italiano sul panorama europeo. Dall'inizio del 2020 al giugno del 2022, per esempio, sono stati raccolti in Italia investimenti per 510 milioni di euro: nello stesso periodo l'asticella è arrivata 3,7 miliardi di euro in Regno Unito, 3,3 miliardi in Germania e 2,9 miliardi in Francia. Alla base del ritardo, secondo il rapporto, c'è soprattutto la bassa digitalizzazione del settore assicurativo italiano. L'indice, a tal proposito, evidenzia come il rapporto tra compagnie e start up o Pmi innovative in Italia sia ancora in una fase embrionale, sicuramente preliminare rispetto a quanto si registra in altri paesi europei. Negli ultimi 30 mesi, tanto per citare un caso, gli investimenti in start up del settore assicurativo in Italia si sono fermati sotto la soglia dei 120 milioni di euro: in Europa gli impieghi complessivi hanno raggiunto cifre circa dieci volte superiori.

Una spinta alla digitalizzazione

Per raggiungere il traguardo di un miliardo di investimenti entro il 2023, secondo l'IIA, sarà dunque necessario stimolare ulteriormente la digitalizzazione del mercato assicurativo.

Circa il 71% dei player del settore ritiene che ci sia ancora un certo gap tecnico e digitale nelle competenze a disposizione. Tuttavia, una recente ricerca dell'IIA, realizzata in collaborazione con **EY**, ha evidenziato come la priorità per le compagnie assicurative sia ridurre il gap di competenze all'interno della filiera e avviare accordi con partner innovativi per poter competere alla pari nello scenario attuale. Più nel dettaglio, il 45% del campione ha affermato di aver avviato collaborazioni con *tech company*, il 66% ha stretto accordi con enti accademici, il 59% con insurtech e il 34% con acceleratori e incubatori. L'80% degli intervistati ha inoltre dichiarato di percepire le insurtech come un'opportunità per abilitare nuovi prodotti, elaborare nuovi processi e stimolare l'efficienza.

Tecnologie per il cliente

L'82% delle imprese intervistate, secondo i dati raccolti dall'IIA e da Politecnico di Milano, ha definito prioritaria l'innovazione della propria offerta di prodotti e servizi, mentre per il 77% è fondamentale aumentare l'efficienza della propria proposizione commerciale.

Alla base di questa evoluzione c'è soprattutto la consapevolezza che il cliente assicurativo è ormai diventato un cliente digitale: rappresenta il 42% del target di mercato e, secondo le stime dell'associazione, nei prossimi dieci anni l'82% delle persone interessate a prodotti assicurativi avrà le caratteristiche del consumatore digitale, spingendo del 30-40% l'offerta di questo genere di polizze nei prossimi dieci anni. L'innovazione del settore assicurativo, poste queste basi, sarà dunque dettata principalmente dall'evoluzione della domanda che arriva dal mercato.

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.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 21 settembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Lo scenario normativo ed economico richiede una proficua capacità di dialogo tra compagnie e intermediari con l'obiettivo di costruire un rinnovato raggio di azione per seguire le esigenze dei clienti, governare le responsabilità e gestire l'operatività in un'ottica omnicanale. Molte sono le opportunità da cogliere a fronte di una più marcata percezione dei rischi da parte dei clienti e della necessità di proporre un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto, basati su tecnologia, personalizzazione, efficienza. Ma lo sviluppo sarà possibile a patto che gli intermediari sappiano affrontare le nuove sfide, introdotte non solo dalle condizioni di mercato ma anche da una pluralità di competitor di matrice assicurativa e non, facendo leva sulla competenza, sulla conoscenza del cliente e sulla capacità di interpretare il cambiamento in atto.

Il convegno si propone di analizzare:

- Le questioni aperte per favorire una reale centralità del cliente
- Lo scenario normativo e di mercato: come valorizzare il contributo degli intermediari nella distribuzione assicurativa del nostro Paese
- Le potenzialità di sviluppo di nuovo business
- Operatività, responsabilità e nuove opportunità tra mondo fisico e digitale
- Soluzioni per l'equilibrio economico delle reti distributive
- Il valore del dialogo tra compagnie e intermediari
- L'importanza del concetto di autonomia per agenti e broker
- Tecnologia per nuovi modelli industriali, commerciali e di relazione con il cliente

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

CONVEGNO

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

PROGRAMMA

09.00 – 09.30	■ REGISTRAZIONE
09.30 – 09.50	■ CANALE FISICO E DIGITALE: COME ESSERE DISTINTIVI NELLA CUSTOMER EXPERIENCE? - Giorgio Loli, manager di Scs Consulting - Marco De Carli, co-founder e ceo di Dinn!
09.50 – 10.10	■ PROVVIGIONI PER GLI INTERMEDIARI E VALORE PER I CLIENTI - Igor Tunesi, direttore di Facile.it Partner
10.10 – 10.30	■ INSURTECH, COME LA TECNOLOGIA INNOVA PRODOTTI E PROCESSI - Intervista ad Alberto Minali, amministratore delegato di Revo
10.30 – 10.50	■ GOVERNARE IL PESO DELL'OPERATIVITÀ E DELLE RESPONSABILITÀ - Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia
10.50 – 11.10	■ COMPAGNIE E CANALE AGENZIALE, QUANDO IL DIALOGO È COSTRUTTIVO - Eddy Piedepalumbo, responsabile distribuzione agenzie – direzione marketing e distribuzione del Gruppo Helvetia Italia - Pierguido Durini, presidente del Gruppo agenti Helvetia
11.10 – 11.30	◆ Coffee break
11.30 – 12.45	■ Tavola Rotonda – DISTRIBUZIONE, LE QUESTIONI APERTE PER UNA REALE CENTRALITÀ DEL CLIENTE - Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia - Claudio Demozzi, presidente di Sna - Stefano De Polis, segretario generale di Ivass - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Flavio Sestilli, presidente di Aiba - Luigi Viganotti, presidente di Acb
12.45 – 13.00	◆ Q&A
13.00 – 14.00	◆ Pausa pranzo

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO

CONVEGNO

4 OTTOBRE 2022 | 9:00 - 17:00

GLI INTERMEDIARI TRA EQUILIBRIO ECONOMICO E RICERCA DI COMPETITIVITÀ

PROGRAMMA

14.00 – 14.20	■ COPERTURE PER NUOVI RISCHI - Stefano Sardara, presidente del consiglio di amministrazione e amministratore delegato di Double S Insurance Broker - Angela Rebecchi, general manager di Qbe Europe – Rappresentanza generale per l'Italia
14.20 – 14.40	■ L'EVOLUZIONE DELL'ASSISTENZA AL CLIENTE, DALLA VENDITA AL POST VENDITA - Vincenzo Latorraca, ad di Global Assistance
14.40 – 15.20	■ AGENZIE ALLA RICERCA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO - Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo agenti Allianz Vita (Gaav) - Stefano Passerini, presidente del Gruppo agenti di Hdi Italia - Laura Puppato, vice presidente di Agit - Enrico Olivieri, presidente del Gruppo agenti Zurich
15.20 – 15.40	■ INTERMEDIARI E TECNOLOGIA: UN BINOMIO VINCENTE NEL MODELLO PRIMA - Andrea Balestrino, direttore commerciale di Prima Assicurazioni
15.40 – 16.00	■ QUANDO LA TUTELA LEGALE È UN VALORE AGGIUNTO - Andrea Recchioni, head of distribution di Das Difesa Legale
16.00 – 16.45	■ Tavola Rotonda – COMPAGNIE E INTERMEDIARI: QUALE PROPOSITION PER COMPETERE? - Donato Lucchetta, presidente del Gruppo agenti Cattolica - Mariagrazia Musto, presidente di Unat - Enzo Sivori, presidente di Aua
16.45 – 17.00	◆ Q&A
17.00	◆ Chiusura lavori

ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO