

PRIMO PIANO

Compagnie, l'effetto dei tassi

Le minusvalenze latenti del settore assicurativo italiano ammonterebbero a circa 5,6 miliardi di euro. Le cause di questo dato, riportato da Il Sole 24 ore, che cita a sua volta una stima effettuata recentemente dall'Ania, sono da ricercare nel contesto economico nazionale e internazionale, caratterizzato da tassi di interesse in rapida risalita, inflazione galoppante, crisi energetica e, ovviamente, tensioni internazionali, in primis la guerra d'aggressione della Russia all'Ucraina. Questi fattori hanno avuto impatti molto rilevanti sul portafoglio investimenti del settore assicurativo italiano.

Se confrontiamo lo stesso dato con quello dello scorso 31 dicembre 2021, si scopre che le compagnie italiane facevano segnare plusvalenze nette per oltre 70 miliardi di euro, mentre a fine 2020 erano addirittura oltre 100 miliardi. In meno di un anno, nel corso del 2022, i portafogli hanno dunque perso quasi 76 miliardi di euro.

Per arginare questa dinamica, il governo è peraltro intervenuto con una norma che sterilizza le minusvalenze, così che queste non peseranno troppo sui prossimi bilanci delle società.

Il Sole, infine, cita alcuni esperti che rassicurano sulla situazione, che sarebbe una "reazione meccanica" al rialzo generalizzato dei tassi di 200 punti base.

Fabrizio Aurilia

DALLE AZIENDE

La digitalizzazione dei processi di consulenza per intermediari e clienti

Con un pubblico sempre più a suo agio con gli strumenti informatici, il settore assicurativo può spingere verso una comunicazione multicanale che aiuti gli assicurati nella valutazione dei rischi a cui sono esposti. Il digitale diventa così un supporto alla relazione personale

Prometeia è leader di mercato nel disegno e implementazione di soluzioni a supporto della *global advisory*, ovvero di processi di consulenza evoluta che possono abbracciare numerosi ambiti: da quello assicurativo e previdenziale, a quello finanziario, immobiliare, successorio e aziendale.

In ambito assicurativo, le soluzioni Prometeia si distinguono da sempre per l'approccio centrato sul potenziamento del patrimonio informativo, sulla capacità di analisi dei bisogni e sulla capacità di oggettivarli, ingenerando consapevolezza nella clientela.

Prometeia affianca i propri clienti facendo valere i propri know-how, metodologie ed esperienze attraverso:

- profonda conoscenza del mercato e competenze tecnico-assicurative;
- leadership di mercato nel disegno e implementazione di modelli di servizio innovativi e soluzioni software a supporto dei processi di vendita e consulenza;
- know-how specifico e distintivo riferito a logiche, funzionalità e modalità rappresentative per l'individuazione, quantificazione e sollecitazione dei bisogni di protezione della clientela;
- processi, metodologie e strumenti per la raccolta, armonizzazione, gestione e analisi di dati;
- esperienza consolidata nella modellizzazione dei fenomeni macro e microeconomici e socio-demografici.

Prometeia supporta i clienti in un processo di evoluzione e sviluppo tecnologico, orientato a migliorare i servizi non solo in termini di *customer experience*, ma anche e soprattutto in funzione dell'evoluzione dei bisogni e delle abitudini di clienti sempre più digitali ed evoluti.

È EVOLUTO IL COINVOLGIMENTO DEL CLIENTE

Negli ultimi 10 anni Prometeia ha messo a disposizione dei principali operatori di mercato soluzioni finalizzate alla digitalizzazione dei processi commerciali delle reti assicurative e bancassicurative, attraverso il disegno di modelli e l'implementazione di strumenti a supporto dell'*advisory*.

(continua a pag. 2)



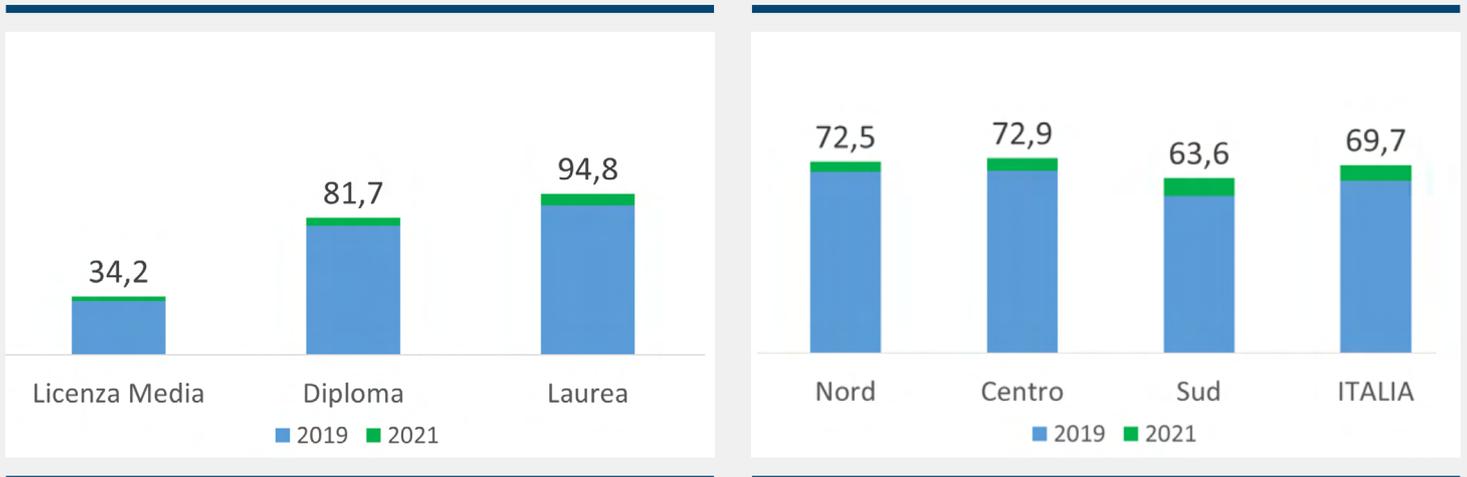
(continua da pag. 1)

Le soluzioni Prometeia si sono sviluppate negli anni secondo un approccio sempre più integrato e omnicanale, prima con il supporto al gestore di relazione e, più recentemente, con la fornitura di strumenti di ingaggio e *self assesment* direttamente rivolti alla clientela.

L'evoluzione normativa da un lato, con l'accento posto sempre di più sulla *customer centricity* e la consapevolezza dei rischi e delle esigenze assicurative da parte del cliente, e la spinta tecnologica dall'altro, complice anche la massiccia e repentina accelerazione del processo di transizione digitale nell'era post pandemia, stanno generando un mutamento dei comportamenti dei clienti, anche in ambito assicurativo.

Dai dati *Istat* emerge un aumento della quota di famiglie digitalizzate (accesso internet e presenza di almeno un computer), anche se con forti differenziazioni per livello culturale e area territoriale.

Graf. Famiglie "Digitalizzate"* - valori %



* per titolo di studio più alto in famiglia e per ripartizione territoriale
Fonte: Istat

Adirittura, se si considera che per navigare sul web gli internauti accedono per circa il 90% tramite smartphone (preferito all'accesso tramite pc, utilizzato dal 45%), i dati probabilmente sottostimano il livello di digitalizzazione della popolazione italiana.

È dunque ormai evidente il processo di innovazione ed evoluzione tecnologica che pervade trasversalmente la società e i diversi settori economici e dunque anche il sistema assicurativo.

STRUMENTI PER FAR EMERGERE LE ESIGENZE DI PROTEZIONE

Recentemente Prometeia ha lanciato nuove progettualità a supporto dei propri clienti nel disegno e la realizzazione di strumenti digitali per l'ingaggio diretto del cliente, sia attraverso app *mobile* che soluzioni *web-based*. Tali strumenti promuovono la diffusione di modelli distributivi virtuosi ed efficienti, da un lato fornendo supporti digitali a clienti sempre più connessi e digitalizzati, dall'altro preservando il fondamentale rapporto di fiducia tipico del canale fisico e di relazione, aumentando l'efficacia commerciale e supportando il cliente con attività e processi di consulenza potenziati dall'uso della tecnologia.

Il percorso di *self assesment* ideato e proposto da Prometeia prevede la realizzazione di una *customer journey* semplice, intuitiva ed efficace, in grado di profilare il cliente in pochi click, restituendo al cliente un vero e proprio check-up assicurativo, una mappatura prioritizzata delle sue aree di rischio e delle sue fragilità, sia in ambito protezione sia investimento. La cifra distintiva del percorso proposto da Prometeia è in particolare quella di supportare il cliente nella valutazione dei suoi rischi potenziali, ovvero evidenziare le sue reali aree di scopertura, sulla base di elementi quali-quantitativi che ne sollecitino una riflessione *oggettiva*, quantificando i gap esistenti e fornendo dati e valutazioni circa i rischi e le conseguenze di possibili eventi avversi. Il patrimonio informativo messo a disposizione da Prometeia si declina a livello territoriale, grazie alla geolocalizzazione del cliente, fornendo così misure e valutazioni strettamente connesse alla sua reale posizione geografica.

(continua a pag. 3)

(continua da pag. 2)

App Prometeia: Percorso di self-assessment in ambito protection (esemplificativo)

Mapping e prioritizzazione aree di rischio



Dati sui rischi legati all'abitazione



Quantificazione del gap in caso di decesso



Quantificazione del gap in caso non autosufficienza



Il processo di consulenza e proposizione dell'offerta assicurativa proposto da Prometeia può avvenire sia in full remote, ovvero in modalità completamente digitale, ma anche in modalità ibrida, cioè attraverso l'attivazione di processi di web collaboration, che consentano di coinvolgere direttamente il cliente e contemporaneamente preservare il rapporto con il gestore di relazione (ad esempio attraverso la condivisione di documenti e informazioni

nell'area riservata, con modalità paper-free e dematerializzate). Tutto ciò consente una proposizione mirata e personalizzata delle soluzioni assicurative, che può concludersi in modalità self oppure realizzarsi con la valutazione e la finalizzazione del proprio gestore di fiducia.

Sonia Grieco,
partner Insurance business line Prometeia

 **INSURANCE
CONNECT
AWARDS**

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

COMPAGNIE

Itas, nel primo semestre calano utile e raccolta

I premi scendono del 7,8% rispetto allo stesso periodo di un anno fa. In miglioramento il combined ratio

Nel primo semestre 2022 il gruppo **Itas** ha registrato un calo della raccolta premi complessiva (compresi i contratti di investimento del comparto vita) con un decremento pari al 7,8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (534,7 milioni euro il volume complessivo al 30 giugno 2022). Tuttavia tale andamento, spiega una nota, "è conseguenza della decisione strategica del gruppo di sospendere il collocamento di nuovi contratti afferenti alle gestioni finanziarie nei rami vita, mentre risulta in crescita la raccolta nel comparto danni (+0,6% in termini omogenei)". In ambito vita il gruppo trentino segnala le performance relative alla raccolta del fondo pensione aperto Plurifonds che ha continuato a registrare andamenti positivi (+6,1%) con numero di iscritti che ha superato le 100 mila unità e masse gestite pari a 1,1 miliardi di euro.

Risulta in calo anche l'utile netto, che nel semestre si ferma a 28,5 milioni (era a 34,5 milioni al 30 giugno 2021), in diminuzione rispetto al 2021 "per effetto principalmente del trend di mercato che ha inciso sulla gestione finanziaria netta per il mercato incremento dei tassi", spiega Itas.

Stabile il solvency ratio del gruppo, che al 30 giugno si attestava al 214% (217% al 31 dicembre 2021). "La riduzione dell'indice, di tre punti percentuali rispetto al dato dell'anno 2021, è legata al mutato contesto finanziario di mercato", commenta il gruppo trentino.

Bene il combined ratio, sceso all'88,4% rispetto al 90,9% del semestre precedente.

Soddisfazione, pur nella complessità del momento, è stata espressa dall'ad e dg di Itas, **Alessandro Molinari**. "La politica di rafforzamento della posizione di capitale - ha spiegato - condotta fin dagli ultimi esercizi, accompagnata da una gestione prudente e da un percorso di rafforzamento tecnico perseguito con costanza, hanno consentito di far fronte alle elevate turbolenze finanziarie dei mercati, salvaguardando la patrimonializzazione e quindi la forza del gruppo". Circa l'andamento industriale nel suo complesso, prosegue Molinari, "va evidenziato che il semestre ha beneficiato di un generalizzato miglioramento tecnico sui rami danni, anche grazie alla minore incidenza di danni da eventi naturali che avevano pesato sui risultati nel semestre precedente. Il gruppo Itas è comunque intervenuto con tempestività nel periziare e liquidare i danni da calamità che stanno comunque pesando sia sul comparto agricolo sia sulle famiglie e imprese colpite dal maltempo".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Fonage, da Covip luce verde al piano di riequilibrio

Via libera ad aumenti delle prestazioni agli iscritti per 70 milioni di euro

La **Covip**, con delibera adottata il 15 settembre scorso, ha approvato le modifiche al piano di riequilibrio del Fondo pensione agenti votate all'unanimità dall'assemblea dei delegati, lo scorso 28 aprile. In attuazione delle modifiche approvate è quindi possibile, senza ulteriori passaggi, corrispondere gli aumenti delle prestazioni agli agenti iscritti, pensionati e attivi, con decorrenza retroattiva dal primo gennaio 2022.

Il piano di riequilibrio modificato prevede l'utilizzo di circa 70 milioni di euro sotto forma di aumento delle prestazioni pensionistiche attuali e future, per un ammontare corrispondente a circa il 35% dell'avanzo del bilancio tecnico attuariale di 193 milioni di euro risultante al 31 dicembre 2021, mantenendo inalterato il riproporzionamento tra prestazioni e contributi versati da ciascun iscritto, realizzato con il precedente piano di riequilibrio elaborato dalla Covip nel 2016.

Francesco Libutti (nella foto) presidente del Fonage, ha espresso "grande soddisfazione, mia personale e dell'intero consiglio di amministrazione per un risultato di grande rilievo, che corona lo sforzo dei consiglieri e della struttura tutta del fondo. Un impegno assunto sei anni fa con gli agenti iscritti e che oggi si concretizza nell'aumento delle prestazioni, reso possibile grazie agli eccellenti risultati di bilancio conseguiti anno dopo anno dall'amministrazione del fondo".



B.M.

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 22 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 omnicale. 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 Lolli, 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