

PRIMO PIANO

Un nuovo ceo in Marsh

Marsh McLennan ha annunciato ieri che John Q. Doyle assumerà il prossimo anno l'incarico di presidente e ceo del gruppo assicurativo. Doyle, 58 anni, prenderà il posto di Daniel S. Glaser, che andrà in pensione alla fine del 2022 dopo essere stato per quasi dieci anni alla guida della società. Doyle era stato nominato a gennaio group president e coo di Marsh McLennan e prima, dal 2017 al 2021, era stato presidente e ceo di Marsh, la società del gruppo specializzata in consulenza e assicurazioni. "John ha il pieno supporto del board", ha commentato il presidente del cda H. Edward Hanway. "Ha portato Marsh a risultati eccezionali, incrementato i profitti e – ha proseguito – in qualità di group president e coo, ha trovato nuovi modi per sfruttare la forza collettiva di Marsh McLennan e avere un impatto ancora maggiore sui nostri clienti, colleghi e comunità". Secondo Hanway, "con la sua leadership, la società è nella posizione ideale per proseguire lungo questo percorso di crescita".

Doyle ha voluto ringraziare "Dan e il cda per il supporto e la fiducia: abbiamo un forte slancio, nonché le capacità e le competenze necessarie per guidare innovazione e crescita, fornire soluzioni utili ai clienti e creare valore per gli azionisti. Non vedo l'ora – ha concluso – di collaborare con i nostri 83mila colleghi per scrivere insieme questo nuovo capitolo".

Giacomo Corvi

MERCATO

Portafogli assicurativi, serve una gestione più dinamica e reattiva

Secondo Edouard Jozan di Allianz Global Investors, stiamo assistendo a una riconfigurazione del mercato che sta facendo cambiare rapidamente gli standard sull'inflazione e sulla curva dei rendimenti ai quali eravamo abituati. Oggi il compito degli asset manager è accompagnare la creazione di nuovi prodotti al confine tra asset tradizionali e unit-linked attraverso la combinazione dei consueti servizi di gestione degli investimenti con protezione, risk management e piattaforme e infrastrutture efficienti

Il ramo vita è il principale motore dei flussi assicurativi italiani. Nel 2021 il settore è cresciuto del 5,9% grazie soprattutto ai prodotti unit e index-linked, che alla fine dello scorso anno hanno raggiunto i 44 miliardi di euro. Risultati importanti che spiccano anche una volta osservati da una prospettiva europea, ma che mettono anche a nudo qualche limite del mercato vita italiano.

A offrire una chiave di lettura sulle possibilità di sviluppo del comparto in Italia è **Edouard Jozan**, head of Allianz insurance asset management di **Allianz Global Investors**, che in questa intervista a *Insurance Daily* spiega quali sono i punti di forza del mercato vita italiano e quali opportunità possono ancora emergere.

"Negli ultimi due decenni – spiega – il mercato italiano delle assicurazioni sulla vita è stato tra quelli in più rapida crescita in ambito europeo, anche se i livelli dei premi per questi prodotti sono ancora inferiori agli altri principali Paesi dell'Europa occidentale. Pochi grandi operatori dominano questo mercato, rendendolo uno dei più concentrati d'Europa".

La dinamica osservabile in Italia "sembra dovuta più alle strategie commerciali sui prodotti unit-linked, al ruolo delle reti di distribuzione e alle specificità del risparmio italiano, strutturalmente poco orientato verso i prodotti vita, che non all'effettivo interesse da parte degli italiani per prodotti di investimento garantiti (previdenziali o assicurativi) nel nuovo contesto di tassi di interesse in crescita, inflazione e investimenti responsabili", afferma Jozan.

Secondo il top manager, la crisi innescata dalla pandemia è stata un vero banco di prova per gli operatori italiani del ramo vita, "che hanno però ampiamente dimostrato la propria solvibilità e la solidità dei propri bilanci, nonostante il bias verso l'esposizione domestica. Ciò – osserva – in media ha penalizzato i fondi propri per il ramo vita italiano e dimostrato la relativa inefficienza del parametro locale di volatility adjustment, inizialmente pensato per ridurre la volatilità dei fondi propri in contesti come questo".

UNA RICONFIGURAZIONE DEL MERCATO

Dopo due anni molto difficili a causa della pandemia, l'Europa sta ora attraversando una nuova fase di incertezza dovuta alla guerra in Ucraina, alla crisi dell'energia e all'inflazione. (continua a pag. 2)



Edouard Jozan, head of Allianz insurance asset management di Allianz Global Investors

(continua da pag. 1)

Secondo Jozan, la crisi pandemica ha combinato diversi parametri di shock sul lato delle attività (azioni, tassi, credito) e su quello delle passività (riscatti, mortalità), "diventando uno stress test tale che il miglior risk manager del mondo non avrebbe saputo progettarne uno migliore".

Stiamo assistendo a una riconfigurazione del mercato "che sta facendo cambiare rapidamente gli standard sull'inflazione e sulla curva dei rendimenti ai quali eravamo abituati, in un contesto di forte stress e incertezza a causa degli effetti dell'invasione russa su energia e materie prime", aggiunge.

Proteggere il bilancio, sottolinea Jozan, è un percorso a lungo termine "fatto di disciplina riguardo agli obiettivi, ma ogni situazione rimane unica. Al di là del mercato italiano, la volatilità delle curve, che è diventata il nuovo standard, impone a tutte le compagnie assicurative di adottare un approccio molto più dinamico e reattivo alla gestione attiva dei portafogli assicurativi e di delegare ancora di più l'Alm, l'ottimizzazione del capitale e gli obiettivi di bilancio ai propri asset manager, al fine di ottimizzare la reattività dei portafogli ai cambiamenti di mercato".

COME ESSERE CONVINCENTI

L'Italia è storicamente un Paese a basso tasso assicurativo, a causa di una limitata percezione dei rischi, influenzata da un certo fatalismo, ma anche da un livello molto carente di educazione finanziaria. Per le stesse ragioni, molti investitori preferiscono tenere la propria liquidità sui conti correnti, senza considerare altri strumenti di investimento molto più redditizi. Quali suggerimenti potrebbero essere utili ai consulenti e ai professionisti italiani per migliorare l'educazione finanziaria di famiglie e imprese? "Il tasso pro capite dei premi nel ramo vita e, in modo correlato, la percentuale di unit-linked tra le polizze vita, sono dovuti più alla struttura degli schemi pensionistici, al quadro fiscale e alle dinamiche di risparmio e reddito, che non alla sola cultura finanziaria", risponde Jozan. Questa motivazione, ammette, "viene talvolta utilizzata in modo non del tutto appropriato dalle compagnie assicurative che mirano semplicemente a far migrare i propri clienti verso i prodotti unit-linked a minore intensità di capitale e a margine più elevato".

Secondo il top manager, il ruolo degli operatori del settore assicurativo è quello di innovare e di porre le garanzie e la protezione dei risparmi al centro della propria offerta, che è poi la loro funzione primaria. "Oggi – afferma – il compito degli asset manager è accompagnare la creazione di questi nuovi prodotti al confine tra asset tradizionali e unit-linked attraverso la combinazione dei consueti servizi di gestione degli investimenti con protezione, risk management e piattaforme e infrastrutture efficienti".

In ultima analisi, aggiunge, per essere convincenti con i clienti "serviranno prodotti innovativi e soluzioni di risparmio che combinino protezione, performance e impatto sostenibile".

L'ASCESA DELLE TEMATICHE ESG

Proprio il tema della sostenibilità, e più in generale i criteri Esg hanno visto crescere significativamente il proprio peso nelle decisioni di investimento nel corso degli ultimi anni. Ma quanto di questo trend viene realmente percepito dai clienti? "La dimensione della sostenibilità nei portafogli assicurativi – risponde Jozan – è ormai imprescindibile. Questa visione è chiaramente condivisa dagli assicurati, dalle compagnie stesse, particolarmente consapevoli dei rischi climatici che gravano sui loro bilanci e delle proprie responsabilità sociali e ambientali, nonché dalle autorità politiche a tutti i livelli, che stanno lavorando attivamente per sviluppare un quadro di riferimento per misurare, classificare, implementare e informare il pubblico, i clienti e le autorità di vigilanza".

Per la prima volta, al di là delle iniziative locali che potevano chiamare a raccolta diverse istituzioni in funzione di un obiettivo comune, le società di assicurazione globali stanno unendo le forze per elevare al massimo gli standard di investimento responsabile e raggiungere la *carbon neutrality*. Jozan cita come esempio la *Net zero asset owner alliance* (Nzaoa), che ha stabilito diversi impegni climatici in accordo con le istituzioni internazionali. "A tale proposito – conclude Jozan – Allianz Global Investors è orgogliosa di lanciare la strategia *Acsem* (*Allianz climate solutions emerging markets debt fund*), che ha l'obiettivo di finanziare la transizione energetica nei Paesi emergenti".



Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Regolamento 51, gli agenti Axa e gli agenti Zurich depositano un ricorso al Tar

L'atto, si legge nella nota degli intermediari, è promosso con lo Studio Bullo-Ranieri Avvocati di Milano ed è autonomo rispetto a quello proposto dal Sindacato nazionale agenti

L'Unione Agenti Axa e il Gruppo Agenti Zurich hanno notificato congiuntamente a Ivass, e depositato al Tar del Lazio, un proprio ricorso contro il Regolamento 51. Il ricorso, si legge nella nota degli intermediari, promosso con lo Studio Bullo-Ranieri Avvocati di Milano e autonomo rispetto a quello proposto dal **Sindacato nazionale agenti**, "si propone di sostenere e rafforzare le associazioni nazionali di categoria nell'attività di contrasto a un'iniziativa che, allo stato, non genererà benefici per i consumatori pur ponendosi, al contempo, in frontale contrasto con gli obiettivi di semplificazione dichiarati dallo stesso istituto di vigilanza".

Uaa e Gaz ritengono che, con la norma regolamentare che impone agli agenti, in caso di conclusione di un contratto Rc auto, di raccogliere e conservare la dichiarazione con la quale il cliente attesta di aver ricevuto le informazioni sui premi offerti dalla impresa, o di aver utilizzato il servizio Preventivass autonomamente, "l'Ivass abbia esorbitato dai propri poteri, costituendo in capo agli intermediari un onere ingiustificato, irragionevole e sproporzionato, che aggrava inutilmente costi e tempi di emissione di ogni singolo contratto Rc auto, pur



Da sinistra: Enrico Olivieri e Alessandro Lazzaro

non arrecando alcun beneficio sostanziale ai consumatori".

Il ricorso sarà discusso nella camera di consiglio il prossimo 18 ottobre. I presidenti delle rappresentanza degli agenti, **Alessandro Lazzaro** (Uaa) ed **Enrico Olivieri** (Gaz), riaffermano con questa iniziativa congiunta "la ferma volontà di proseguire le loro attività di cooperazione e di confronto, con l'obiettivo di generare valore per i propri associati e per i loro clienti".

Fabrizio Aurilia



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

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 27 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 omnicanalale. 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