

PRIMO PIANO

Hdi cresce e si rafforza

Nei primi sei mesi dell'anno, Hdi Assicurazioni ha realizzato una raccolta premi di 957 milioni di euro, in crescita del 20,7% rispetto ai 793 milioni dell'esercizio precedente. Balzo in avanti dei rami vita che, totalizzando 570 milioni di raccolta, registrano un incremento del 28,8%, valore che si affianca al +10,5% dell'aumento dei premi lordi sottoscritti nei rami danni, a 387 milioni di euro.

Notevoli i numeri su redditività e solidità della compagnia, a partire dal combined ratio danni, pari a 88,8% con una significativa riduzione di 7,9 punti percentuali rispetto al 96,7% registrato nel primo semestre 2023; il loss ratio si riduce di 7,8 punti percentuali attestandosi a 59,8% e anche il cost ratio è in miglioramento al 29,1%.

Il Solvency ratio, calcolato secondo la Standard formula con l'utilizzo degli Usp (undertaking specific parameters), risulta pari al 202,8% con un aumento di 7,8 punti rispetto al 31 dicembre 2023.

Infine, gli investimenti si attestano a quota 6.573 milioni di euro, in riduzione di 175 milioni rispetto a dicembre dell'anno scorso.

"Nonostante perduri una situazione globale complessa e delicata", ha detto l'ad Roberto Mosca, Hdi registra "un incremento dei volumi, in linea con gli obiettivi di crescita di medio termine".

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Rischi cat nat, Axa Italia incontra il territorio

Il nuovo appuntamento del ciclo "Cambiamenti Climatici: prevenire e mitigare il rischio" organizzato dalla compagnia e dedicato alla regione Emilia-Romagna. Obiettivo dell'iniziativa, contribuire alla consapevolezza sui rischi e sulle strategie di prevenzione che è possibile adottare

L'Italia è uno dei paesi più fragili d'Europa sotto il profilo della vulnerabilità strutturale, specie se si considera la crescita delle catastrofi naturali avvenuta negli ultimi anni. Ciononostante, restiamo fortemente sotto-assicurati: solo il 6% delle abitazioni è coperto contro terremoti e alluvioni. E per quanto riguarda le imprese, tolte le grandi aziende che rappresentano l'1% del tessuto produttivo, le restanti hanno una copertura media pari al 5%. Sono proprio questi dati ad aver spinto **Axa Italia** a organizzare il ciclo di incontri *Cambiamenti Climatici: prevenire e mitigare il rischio - Axa incontra il territorio*, la cui seconda tappa si è

tenuta venerdì scorso a Cervia, uno dei luoghi simbolo delle conseguenze del cambiamento climatico dopo le alluvioni del 2023 e di nuovo in stato di emergenza in queste settimane.

A oggi in Italia quasi il 95% dei comuni è a rischio frane, alluvioni o erosione costiera, e oltre l'80% delle abitazioni civili è esposto a un livello di rischio medio-alto. A questo vanno aggiunti gli effetti dirompenti del cambiamento climatico: le catastrofi naturali sono aumentate del 16% da inizio 2023 (378 eventi meteorologici estremi in un anno) e i costi hanno superato i 16 miliardi di euro (+22% vs 2022), un record a livello europeo secondo l'**Ivass**. L'evento, organizzato col patrocinio dell'**Ania**, ha un duplice obiettivo: "da un lato diffondere la cultura della prevenzione e mitigazione del rischio con approcci scientifici e dall'altro coinvolgere tutti gli attori del territorio, istituzioni locali, associazioni di categoria, imprese e cittadini", ha affermato **Chiara Soldano**, ceo del gruppo assicurativo Axa Italia.

FOCUS SULL'EMILIA-ROMAGNA

In questo nuovo appuntamento, il gruppo ha presentato un focus scientifico sul grado di rischiosità futuro della regione Emilia-Romagna realizzato da **Axa Climate**, società che vede impegnati un team di 20 esperti in scienza, climatologia e data science. Al centro della ricerca, tre ambiti di rischio prioritari: inondazioni, erosione costiera e temperature estreme. Sulle inondazioni, particolarmente impattata risulta la parte settentrionale della regione, con livelli di alluvione previsti nel 2050 che potrebbero raggiungere i quattro metri al confine, specie intorno al fiume Po. Per ciò che attiene all'erosione costiera, al centro delle preoccupazioni c'è Ravenna, con una riduzione di alcune spiagge di circa 50 metri entro il 2050. Passando infine all'allarme caldo, in alcune aree si prospettano fino a 20 giorni l'anno in cui le temperature percepite all'ombra saranno maggiori dei 40 gradi, entro i prossimi 25 anni: un fenomeno senza precedenti.

PREVENIRE MEGLIO CHE CURARE

Axa ha voluto porre l'attenzione sulle possibili azioni di prevenzione e mitigazione di questi rischi: da misure in ottica di sensibilizzazione o di revisione dei piani di emergenza e di business continuity, fino a potenziali misure di adattamento delle infrastrutture e delle attività aziendali. (Continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) A confronto sul tema, per condividere le esperienze di chi ha vissuto sulla propria pelle gli effetti del cambiamento climatico e suggerire proposte concrete in termini di sensibilizzazione e di adattamento, istituzioni nazionali e locali, associazioni di categoria, imprese del territorio e agenti. “La gestione dei rischi climatici richiede una pianificazione e una protezione assicurativa che non sono ancora sufficientemente sviluppate in Italia”, ha commentato **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di Ania. “È fondamentale costruire un sistema basato sulle partnership tra pubblico e privato, come avviene già in altri paesi, per tutelare in modo adeguato e sostenibile i cittadini e le imprese”.

M.S.

IVASS

L'Ivass porta la cultura assicurativa nelle scuole

L'iniziativa “Assicurati il futuro: Ivass Roadshow” è rivolta agli studenti delle secondarie di secondo grado e mira ad aumentare la consapevolezza dei giovani sulle tematiche della protezione

Assicurati il futuro: Ivass Roadshow è il titolo dell'iniziativa dell'Istituto di vigilanza per portare la cultura assicurativa direttamente nelle aule scolastiche. L'iniziativa, si legge in una nota dell'**Ivass**, riguarda le scuole secondarie di secondo livello (per partecipare basta inviare un'email a settore.eduass@ivass.it).

Nel corso di due ore (distribuite tra test e quiz interattivi) gli studenti potranno imparare a conoscere cosa è un'assicurazione, a cosa serve, a cosa fare attenzione quando si acquista una polizza, quali diritti e quali obblighi comporta e come tutelarsi se qualcosa non va nel verso giusto. Con *Ivass Roadshow*, l'Istituto punta ad “ampliare l'offerta formativa anche in vista dell'introduzione, a partire da quest'anno, dell'educazione assicurativa nei programmi scolastici di educazione civica”, spiega l'Autorità.

L'iniziativa mira anche a far familiarizzare i giovani con il linguaggio del mondo assicurativo: un linguaggio “tecnico e non facilmente comprensibile”. Imparare a conoscere “le parole e il loro significato li aiuta a comprendere opportunità e rischi, a capire la loro stessa propensione al rischio, a decidere con consapevolezza”, si legge nella nota.

L'Ivass ha già diffuso i quaderni didattici che gli insegnanti possono utilizzare a scuola per affrontare i temi assicurativi e ha anche pubblicato le *Guide in parole semplici*, un utile supporto per quanti vogliono capire come funzionano le assicurazioni, le compagnie assicurative, le polizze più diffuse.

L'iniziativa, partita in Veneto, sarà in questi giorni a Catania (presso l'Istituto superiore De Felice Giuffrida Olivetti), e a Potenza (al Liceo scientifico statale Galileo Galilei).

B.M.



**INSURANCE
CONNECT
AWARDS 2024**

Milano
27 novembre 2024
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:
<https://bit.ly/ICAwards24>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO

RICERCHE

Auto elettriche, calano le immatricolazioni in Europa

Uno studio eReadiness di PwC Strategy& conferma la scarsa diffusione del fenomeno in Italia, tra i fanalini di coda nel continente nel percorso di transizione alla e-mobility. Nonostante questo, oltre il 90% dei possessori di veicoli elettrici nel nostro paese si dichiara soddisfatto del proprio mezzo

Nei primi otto mesi del 2024, l'Europa ha registrato un calo delle immatricolazioni di auto elettriche Bev (battery electric vehicles) e Phev (plug-in hybrid electric vehicles): la quota di mercato del segmento si è infatti fermata al 19,2%, contro il 21,4% dell'anno precedente. Forti anche le differenze a livello territoriale nel percorso di transizione alla e-mobility. Se i paesi del nord, come Norvegia, Svezia e Olanda, si confermano leader, con una quota di immatricolato elettrico tra il 45% e il 90% rispetto al totale delle vendite, l'Italia resta tra i fanalini di coda (come già accaduto lo scorso anno), con una quota del 7,2% ad agosto 2024, in calo rispetto all'8,6% dello stesso periodo dell'anno precedente. In generale, ad oggi le immatricolazioni di vetture elettriche nell'Unione Europea sono state inferiori di circa il 35% rispetto alle previsioni da essa formulate nel 2021. È quanto emerge dalla quinta edizione dello studio eReadiness di PwC Strategy&, che ha indagato le intenzioni di acquisto di oltre 17mila consumatori provenienti da 27 paesi.

Chi sono i consumatori

Come nelle precedenti edizioni, i consumatori intervistati sono stati raggruppati in tre gruppi: i proprietari di veicoli elettrici (EV Owners), chi si dichiara intenzionato ad acquistare un veicolo entro i prossimi cinque anni (EV Prospects) e gli scettici (EV Sceptics). Il profilo degli EV Owners in Italia conferma la tendenza evidenziata negli ultimi anni, con l'età media in aumento e il reddito medio in calo, a dimostrazione di come il mercato si stia progressivamente aprendo anche a fasce di popolazione meno abbienti.

Oltre il 90% dei possessori di veicoli elettrici nel nostro paese si dichiara soddisfatto del proprio mezzo, apprezzando in particolare i minori costi operativi, l'esperienza di ricarica e di guida. La ricarica avviene in casa o in ufficio in oltre il 70% dei casi, grazie alla maggiore disponibilità di spazi di parcheggio privato rispetto alla media della domanda, e cresce la potenza dell'infrastruttura di ricarica pubblica (che supera i 22 kW nel 52% dei casi rispetto al 42% dello scorso anno).

I Prospect sono per la prima volta in calo, a vantaggio di una crescita significativa del numero degli scettici (+7 p.p.), segno di maggiore incertezza dei consumatori e di un netto rallentamento dell'interesse nei confronti della transizione



elettrica. L'autonomia ancora limitata, i lunghi tempi di ricarica e il costo dei veicoli rispetto alle motorizzazioni tradizionali si confermano come principali barriere all'adozione.

L'Italia in ritardo nella transizione

L'eReadiness index di PwC Strategy& è un indicatore di sintesi che misura il livello di maturità rispetto al percorso di transizione verso la mobilità elettrica di massa. A livello globale, tra le 27 nazioni oggetto dello studio, la Norvegia si posiziona come il paese più maturo per la transizione, mentre per ultimo si posiziona il Giappone. L'Italia si colloca tra gli ultimi posti in Europa, nonostante un buon miglioramento rispetto all'anno precedente. Il nostro paese continua a registrare un divario rispetto ai principali paesi europei in termini di infrastrutture di ricarica pubblica, con 1,4 punti di ricarica ogni 1.000 veicoli (rispetto ai 7,6 della Norvegia e ai 2,6 della Germania) e 0,45 punti di ricarica sopra i 150kW in proporzione ai chilometri di autostrada (rispetto agli 11,4 della Norvegia e ai 1,9 della Germania). Tra i fattori che penalizzano la posizione dell'Italia, si evidenziano anche un'offerta ancora limitata in termini di modelli full electric e un costo di ricarica non pienamente competitivo se paragonato a quello dei combustibili fossili.

M.S.

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

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio 19, 20149, Milano



Gestione dei dati, omnicanalità e approccio phygital. Ma anche conoscenza del mercato e di prodotti complessi, da gestire nel rispetto della normativa e affrontando quotidianamente tutti i problemi legati alla redditività. Sono queste le sfide più importanti che condizionano l'attività degli intermediari, chiamati anche a ripensare l'organizzazione operativa, gestionale e tecnologica in funzione delle strategie delle compagnie e delle peculiarità interne, senza mai perdere di vista quanto viene richiesto loro dalla clientela nonostante le politiche tariffarie a volte sfidanti. In questa complessità sta evolvendo la professione dell'intermediario, ogni giorno alla ricerca di opportunità per coltivare una relazione di valore con il cliente ibrido, ma al contempo un rapporto sempre più fondato sulla vicinanza, la prossimità, la consulenza, la personalizzazione. Affrontare il futuro significa pertanto per gli intermediari sviluppare competenze e capacità di cogliere il cambiamento per circoscrivere il perimetro in cui distinguersi dalla concorrenza. E per fare tutto questo servono investimenti, strumenti tecnologici, soluzioni assicurative adeguate e formazione continua.

Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Insurance Trade

Il convegno si propone di analizzare:

- *Agenti e broker: assetti di mercato e ruolo nella distribuzione assicurativa*
- *Le risposte del settore assicurativo all'evoluzione dei rischi e delle esigenze di protezione di cittadini e aziende*
- *New business e proattività commerciale: aree di crescita e strumenti disponibili*
- *Limiti e ostacoli allo sviluppo dell'offerta assicurativa e della redditività degli intermediari*
- *Il ruolo della tecnologia e il contributo dell'intelligenza artificiale*
- *Il dialogo con la compagnia: i risultati dei tavoli di lavoro tra intermediari e mandanti*
- *Gli investimenti necessari per guardare al futuro (tecnologia, formazione, riorganizzazione delle strutture aziendali)*

Main sponsor



Official sponsor



PROGRAMMA

09.00 – 09.30
09.30 – 09.50
09.50 – 10.30
10.30 – 10.40
10.40 – 11.00
11.00 – 11.30
11.30 – 13.00

REGISTRAZIONE

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

Presentazione dell'Osservatorio sulla Distribuzione Assicurativa 2024
- Giorgio Lolli, manager di Scs Consulting

TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE, STRUMENTI E OFFERTA PER FAVORIRE LA PROATTIVITÀ COMMERCIALE

- Roberto Anesin, director intermediaries & digital insurance business, member of Executive Committee Arag SE Branch Italy
- Giuseppe Barbatì, deputy chairman and managing director di Acrisure Italia
- Ezio Peroni, responsabile Distribution di Alleanza

INSURTECH: IL VALORE DI UNA NUOVA PIATTAFORMA DIGITALE PER GLI INTERMEDIARI

- Matteo Fabiano, responsabile operativo di Italnext
- Alessandra Meli, amministratrice delegata di Plurima

OPERATIVITÀ E SVILUPPO: QUALI NUOVE RESPONSABILITÀ PER GLI INTERMEDIARI?

- Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe – Rappresentanza generale per l'Italia

Coffee break

TAVOLA ROTONDA – ASSICURARE CITTADINI E AZIENDE: GLI INTERMEDIARI TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ

- Claudio Belletti, chief commercial officer di UnipolSai
- Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa
- Claudio Demozzi, presidente di Sna
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Roberto Novelli, capo dell'ufficio Segreteria di Presidenza e del Consiglio di Ivass
- Flavio Sestilli, presidente di Aiba
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

Lunch

DIALOGO CON LA COMPAGNIA, TAVOLI DI LAVORO E RIORGANIZZAZIONE DELLA RETE AGENZIALE

- Pierangelo Colombo, presidente del Gruppo Agenti Allianz Viva
- Mariagrazia Musto, presidente di Asap (Associazione Agenti Professionisti)
- Stefano Passerini, presidente del Gruppo Agenti Hdi

LA COMPONENTE DI SERVIZIO ED ASSISTENZA COME TRATTO DISTINTIVO DELL'AGENTE

- Federico Bernabei, sales manager intermediari assicurativi di AXA Partners Italia
- Guido Dell'Omo, business leader retail di AXA Partners Italia

TAVOLA ROTONDA – EVOLUZIONE DEI RISCHI E RUOLO DEGLI INTERMEDIARI, RISPOSTE A VALORE AGGIUNTO PER IL MERCATO ITALIANO

- Davide Anselmo, general manager per l'Italia di Qbe
- Mario Cipriano, presidente di Uea
- Emanuela Mantini, chief commercial officer del Gruppo Helvetia Italia

TAVOLA ROTONDA – OMNICANALITÀ E CENTRALITÀ DEGLI AGENTI: COME E DOVE INVESTIRE?

- Alberto Bonomo, amministratore di X Consulting
- Ennio Busetto, presidente dell'Associazione Agenti Allianz
- Michele Colio, head of distribution marketing e customers di Zurich Italia
- Massimo Levati, direttore commerciale agenti di Axa Italia
- Laura Puppato, vice presidente di Agit – agenti Groupama Italia
- Federico Serrao, presidente del Gruppo Agenti Generali Italia
- Enzo Sivori, presidente di Agenti UnipolSai Associati (Aua)
- Simone Tarchiani, direttore rete agenziale di UnipolSai



CONVEGNO

3 OTTOBRE 2024 | 9:00 - 17:00

INTERMEDIARI E CLIENTI, UNA RELAZIONE DI VALORE

Main sponsor



Official sponsor



ISCRIVITI CLICCANDO QUI

SCARICA IL PROGRAMMA COMPLETO