

PRIMO PIANO

Cat nat, un mezzo rinvio

Difficilmente l'obbligo di assicurazione contro le catastrofi naturali per le imprese italiane potrà scattare entro il termine previsto del 1° gennaio 2025: a prescindere dalle ipotesi di rinvio che sono state ventilate e poi subito smentite nelle scorse settimane, ci sono infatti dei tempi tecnici che richiederanno uno slittamento di fatto dell'entrata in vigore della disposizione almeno fino ai primi mesi del prossimo anno. Lo ha fatto ben capire ieri Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania, parlando dell'atteso decreto attuativo che dovrà essere redatto di concerto dal ministero dell'Economia e dal ministero dell'Imprese e del made in Italy, a margine della "Giornata del Credito" organizzata da Anspc a Roma. "Ancora non è arrivato, lo aspettiamo", ha affermato. "Noi sappiamo che il decreto è abbastanza chiuso – ha proseguito – poi però ha i suoi tempi amministrativi".

Nel dettaglio, la presidente di Ania ha evidenziato che "c'è la possibilità di partire a gennaio", specificando tuttavia che "il decreto contiene in sé una proroga, nel senso che dice che entra in vigore 90 giorni dopo la sua pubblicazione". Insomma, ha concluso, ci sarà eventualmente "un roll-out naturale: se non sarà dicembre, sarà gennaio o febbraio, ma ci siamo".

Giacomo Corvi

CONVEGNO

Intermediari, come costruire una relazione di valore

Il comparto dei rischi è alla ricerca di un rapporto trasparente ed efficace con il cliente: una sfida complessa a fronte dell'elevato aumento dei prezzi delle polizze. Di questo e molto altro si è discusso all'evento di Insurance Connect, cui hanno presenziato oltre 200 addetti ai lavori, ieri a Milano

Oltre 200 persone hanno partecipato ieri al tradizionale appuntamento di **Insurance Connect** dedicato al mondo della distribuzione assicurativa. Di scena all'Hotel Meliá di Milano e interamente condotto e moderato dal direttore **Maria Rosa Alaggio**, il convegno ha riunito come ogni anno agenti, broker, manager di compagnie, rappresentanti delle istituzioni, esperti della materia e figure apicali delle diverse associazioni di categoria e delle rappresentanze aziendali in un confronto molto vivace, a tratti aspro, su tutti i temi più caldi del momento: l'evoluzione del rischio, lo sviluppo dell'offerta, l'innovazione tecnologica, la produzione normativa (a cominciare dal decreto attuativo sull'obbligo di assicurazione contro le catastrofi naturali per le imprese), il rapporto fra compagnie e intermediari e la relazione con la clientela in uno scenario di mercato che, a seguito dell'inflazione e dei grandi sinistri che si sono verificati lo scorso anno, ha visto le imprese del settore promuovere profonde pulizie di portafoglio e ampie revisioni delle polizze. Caso ha voluto che ieri, proprio nel vivo dell'evento, arrivasse la notizia della procedura d'infrazione avviata dalla Commissione Europea contro l'Italia per alcuni inadempimenti in merito al recepimento della **Idd** ([qui la news completa](#)). A testimonianza del fatto che quello della distribuzione assicurativa resta un settore in rapida e continua evoluzione.

FOCUS SU INTERMEDIARI E CLIENTI

L'evento si è aperto con la presentazione dell'osservatorio sulla distribuzione assicurativa curato da **Scs Consulting** insieme a Insurance Connect. Giunto alla sua decima edizione, il rapporto mostra un mercato che si sta sempre più focalizzando sulla relazione fra intermediario e cliente.

Come illustrato da **Giorgio Lolli**, manager di Scs Consulting, il settore si trova oggi ad affrontare sfide impegnative, come il cambiamento climatico e la digitalizzazione. Per superarle, si punta soprattutto su tre elementi: qualità e ricchezza del dato per strutturare un'offerta in linea con i bisogni del cliente; pressione commerciale per tradurre questa offerta in una vendita; e infine il ricorso all'intelligenza artificiale per supportare, ma non sostituire, il lavoro di agenti e broker.

Se il mercato oggi cambia, sollecitato da nuove tecnologie, spinta normativa, evoluzione del cliente, pressioni nell'offerta, anche i modelli di business devono adattarsi. Per rivolgersi oggi al cliente serve avere un approccio proattivo, e per attivare la rete su questo punto sono necessarie nuove strategie e strumenti.

(continua a pagina 2)



(continua da pagina 1)

LA CONSULENZA, STILI A CONFRONTO

Se n'è parlato nella tavola rotonda a cui hanno partecipato **Roberto Anesin**, director intermediaries & digital insurance business, member of executive committee di **Arag** in Italia; **Giuseppe Barbati**, deputy chairman and managing director di **Acrisure Italia** ed **Ezio Peroni**, responsabile distribution di **Alleanza**.

La prima evidenza emersa è la necessità individuare i target e modellare di conseguenza lo stile di consulenza; serve avviare una relazione attiva con il cliente, affiancarlo e "stupirlo" per diventare un punto di riferimento nelle esigenze di protezione. Si tratta di instaurare un rapporto personale di qualità, ma anche di creare le occasioni e di avere a disposizione gli strumenti adatti: rientrano in questa visione la strategia degli ecosistemi di servizio e le soluzioni digitali a supporto della trattativa e della gestione del sinistro.

STRUMENTI DEDICATI AL BUSINESS

A seguire, **Matteo Fabiano**, responsabile operativo di **Italnex** e **Alessandra Meli**, ad di **Plurima**, hanno presentato **Plurima by Italnex**, piattaforma con un'unica metodologia assuntiva che Italnex mette a disposizione degli intermediari con cui collabora. Si tratta di uno strumento grazie al quale è possibile quotare, emettere e gestire in modo rapido qualsiasi tipo di polizza. L'obiettivo del progetto è di ridurre gli aspetti amministrativi e contabili per gli intermediari, che non devono più interagire con tanti soggetti diversi e possono così dedicare il tempo risparmiato alla relazione con i propri clienti.

Contemporaneamente la complessità del momento attuale, che si riflette sull'offerta assicurativa, richiede all'intermediario di essere preparato e informato, ha evidenziato, nel suo intervento, **Lorenzo Sapigni** direttore generale per l'Italia di **Cgpa Europe** – Rappresentanza generale per l'Italia, così da gestire il cliente con consapevolezza e utilizzando i corretti strumenti. Sapigni ha concluso il suo intervento con un invito a partecipare all'**Osservatorio europeo degli intermediari assicurativi**, organizzato da Cgpa Europe, che si svolgerà il 24 ottobre prossimo a Milano.

ASSICURARE? SÌ, MA A CHE PREZZO?

È essenziale per il settore salvaguardare la catena relazionale che va dalla compagnia e termina con il cliente che sottoscrive o rinnova la polizza. Come hanno sottolineato i relatori della tavola rotonda, **Assicurare cittadini e aziende: gli intermediari tra problematiche e opportunità**, ne va della credibilità del comparto e della possibilità di ampliare la domanda già molto esigua. Il settore dei rischi è alla ricerca di una relazione con il cliente trasparente ed efficace, ma di fronte all'aumento dei prezzi, questa relazione rischia di entrare in crisi. Ne hanno parlato, in un bel dibattito molto animato, **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** e **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**.

Al centro del confronto i metodi delle compagnie per riformare i portafogli danni non auto dopo le grandi perdite del 2023 legate soprattutto alle catastrofi naturali. Gli intermediari hanno contestato soprattutto la mancanza di confronto e le decisioni "calate dall'alto": come spiegare le logiche di sostenibilità a un cliente, magari storico, che si vede raddoppiare il premio da un anno all'altro o la cui polizza è disdettata unilateralmente? Occorre ampliare le capacità degli intermediari di trasmettere il loro valore distintivo: un valore che, di fronte a un aumento dei prezzi così importante, va reinterpretato. Forse reinventato.

IL DIALOGO TRA LE MANDANTI E AGENTI

I temi al centro del confronto, alla ripresa dei lavori pomeridiani, sono stati il dialogo con la mandante, i tavoli di lavoro e la riorganizzazione delle reti: a discuterne tre presidenti di gruppo agenti accomunati dall'essersi dovuti confrontare con operazioni di M&A. **Mariagrazia Musto**, presidente di **Asap**, ha parlato del percorso che ha portato quest'anno alla fusione tra **Unat** e **Gaag**, un'integrazione frutto di una comune visione del mercato e dell'appartenenza allo stesso modello di mandato (quello dell'agente professionista) di **Generali Italia**.
(continua a pagina 3)



(continua da pagina 2) **Pierangelo Colombo**, presidente del **Gaav**, ha invece raccontato lo stato dell'arte dell'integrazione della rete ex **Aviva** in **Allianz Viva**, compagnia che si è recentemente ampliata con l'ingresso degli agenti **Tua Assicurazioni**. **Stefano Passerini**, presidente del **Gruppo Agenti Hdi**, ha parlato del nuovo corso sotto le insegne di **Hdi Italia** e del rapporto con una mandante che prima dell'ingresso degli intermediari ex **Amissima**, non aveva mai dovuto rapportarsi con un gruppo agenti.

INTERMEDIARI PER I RISCHI EMERGENTI

L'esperienza di **Axa Partners Italia** ha mostrato come la componente di servizio, elemento tangibile per il cliente, sia cresciuta di valore nel tempo: sul punto **Federico Bernabei**, sales manager intermediari assicurativi della compagnia, e **Guido Dell'Omo**, business leader retail, hanno illustrato la crescita del mercato sottolineando come le polizze accessorie siano oggi anche un'occasione di redditività per l'intermediario.

Il rapporto fra intermediari e compagnie si innesta in un panorama di mercato che sta vedendo una rapida evoluzione dello scenario di rischio. Come emerso dal dibattito che ha visto coinvolti **Davide Anselmo**, general manager per l'Italia di **Qbe**, **Mario Cipriano**, presidente di **Uea** ed **Emanuela Mantini**, chief commercial officer del Gruppo **Helvetia Italia**, sono molti i rischi emergenti che i cittadini si trovano oggi ad affrontare: il cambiamento climatico e le catastrofi naturali, come già emerso nel corso del convegno, ma poi anche il cyber risk e fattori di rischio più specifici come la business interruption e la tenuta delle supply chain per le imprese. In questo scenario, come concordato da tutti i relatori, gli intermediari possono e devono ricoprire un ruolo chiave per contribuire a definire un'offerta in linea con i bisogni della clientela: sono loro che stanno sul territorio e sono loro, di conseguenza, che possono recepire le necessità di cittadini



e imprese per portarle poi all'attenzione di chi per mestiere si occupa di definire e strutturare strumenti per il trasferimento del rischio.

INVESTIMENTI E PASSAGGIO GENERAZIONALE

Una lunga e articolata tavola rotonda che ha coinvolto esponenti del mondo agenziale e delle compagnie ha chiuso l'edizione 2024 del convegno intermediari. A intervenire sono stati **Alberto Bonomo**, amministratore di **X Consulting**; **Ennio Busetto**, presidente dell'**Associazione Agenti Allianz**; **Michele Colio**, head of distribution di **Zurich Italia**; **Massimo Levati**, direttore commerciale agenti di **Axa Italia**; **Laura Puppato**, vicepresidente di **Agit**; **Federico Serrao**, presidente del **Gagi**; **Enzo Sivori**, presidente di **Aua**; **Simone Tarchiani**, direttore rete agenziale di **UnipolSai**.

Si è parlato soprattutto di investimenti tesi a rimarcare la centralità delle agenzie in un contesto omnicanale, ma anche della necessità di favorire il passaggio generazionale e ampliare le possibilità di accesso a un mestiere che non può più restare chiuso in una dimensione ereditaria. Opinione comune di tutti gli intervenuti è quella di considerare la tecnologia centrale nelle strategie evolutive delle agenzie e nel calibrare iniziative comuni con le compagnie, con l'obiettivo di permettere all'agente di continuare mantenere una forte capacità di relazione con il cliente.

Come sempre **Insurance Connect** ringrazia gli sponsor del convegno per il loro importante contributo: **Acrisure**, **Alleanza Assicurazioni**, **Arag**, **Axa**, **Cgpa**, **Helvetia**, **Plurima by Italnex**, **Qbe**, **Scs Consulting**, **Ics**, **Acb**, **Wide Group**.

Nei prossimi giorni, su **insuranceconnect.tv**, saranno visibili tutti i video degli interventi dei relatori e delle varie tavole rotonde. Un ampio resoconto, inoltre, sarà pubblicato sul numero di novembre della nostra rivista, **Insurance Review**.

Uno sguardo sul



Notizie tratte da *Business Insurance*, *Commercial Risk*, *Global Risk Manager* (London), *WorkCompCentral*, *Asia Insurance Review* e *Middle East Insurance Review* (Amman)

a cura della redazione

Eurobarometro, il rischio più temuto: gli eventi meteorologici

L'esposizione agli eventi meteorologici estremi è stata indicata in un sondaggio di **Eurobarometro** come il più grande rischio catastrofico per gli europei.

La rilevazione, che aveva come oggetto i rischi catastrofici e la preparazione a tali eventi, ha evidenziato che i cittadini di 17 dei 27 stati membri sono più preoccupati per i rischi legati al cambiamento climatico, tra cui gli incendi boschivi per gli intervistati in Portogallo e Cipro e le inondazioni per i bulgari. Dal canto loro, gli intervistati in Svezia, Danimarca e Repubblica Ceca hanno indicato come loro minaccia numero uno la sicurezza informatica, mentre in Germania il rischio principale sono le tensioni politiche e geopolitiche. In Estonia sono le interruzioni delle infrastrutture critiche la minaccia principale, in Finlandia le emergenze sanitarie. In tutti gli stati membri, due terzi degli intervistati hanno affermato di aver bisogno di maggiori informazioni per prepararsi meglio alle catastrofi in Europa.

Più di un terzo del panel ha affermato che è difficile trovare informazioni rilevanti per aumentare la propria resilienza individuale alle catastrofi.

Aon, nuove nomine in ambito liability

Lo scorso martedì **Aon** ha annunciato la nomina di **Anna Digel** al ruolo di chief broking officer del settore di servizi finanziari, rendendo note inoltre altre promozioni all'interno dell'unità, che comprende le coperture per la responsabilità di amministratori e dirigenti (D&O) e altri rischi di responsabilità dei vertici aziendali. Anna Digel, di base a Washington, è stata in precedenza senior vice president e team leader presso il gruppo di intermediazione. Risponderà a **Tim Fletcher**, ceo del gruppo di servizi finanziari statunitensi di Aon.

Aon ha anche nominato **Collin Breeney** e **Joe Reynolds** co-leader per la regione di New York per il gruppo. Breeney supervisionerà il team commerciale dedicato alle public company, mentre Reynolds guiderà l'attività di intermediazione per il business public company financial institutions. Breeney e Reynolds sono stati in precedenza, rispettivamente, senior vice president e team leader. Risponderanno a **Kary Trocchia**, che è stata recentemente nominata responsabile della regione orientale del gruppo di servizi finanziari di Aon.

Philipp Glanz nominato co-dg di Hdi Risk Consulting

Hdi Global ha nominato **Philipp Glanz** direttore generale della sua unità di ingegneria e specialisti del rischio, **Hdi Risk Consulting**, per lavorare insieme all'attuale direttore generale **Jörg Ohlsen**.

Hdi Risk Consulting ospita oltre 200 ingegneri e specialisti del rischio per i clienti di Hdi Global in tutto il mondo, con competenze in ingegneria elettrica, edilizia, ingegneria meccanica e produzione di veicoli.

"Attingendo alle forti capacità di leadership e all'esperienza combinata di Jörg Ohlsen e Philipp Glanz, l'obiettivo di Hdi Risk Consulting è quello di fornire servizi completamente orientati al cliente, completi ed efficienti", spiega la compagnia in una nota.

Glanz lavora in Hdi da 20 anni e ha trascorso gli ultimi dieci anni come responsabile dell'ingegneria del rischio per l'Asia Pacifico e il Medio Oriente dalla sua base a Sydney, dove rimarrà per assumere il nuovo ruolo presso Hdi Risk Consulting dal primo ottobre.



L'adattamento climatico in Nuova Zelanda

Il comitato per la finanza e le spese del Parlamento della Nuova Zelanda ha esortato il governo a esplorare strumenti di finanziamento per l'adattamento climatico assieme alle compagnie assicurative.

L'organo parlamentare ha pubblicato il suo rapporto finale basato su un'inchiesta interpartitica sull'adattamento climatico. Tra le raccomandazioni del documento c'è la proposta al governo di esaminare l'idea di strumenti di finanziamento proattivi, lavorando al fianco delle compagnie assicurative e delle banche.

Il rapporto, intitolato *Inquiry into Climate Adaptation*, contiene un riepilogo delle raccomandazioni formulate dal comitato. Lo scopo dell'indagine parlamentare è quella di sviluppare e raccomandare obiettivi e principi di alto livello per la progettazione di un modello di adattamento ai cambiamenti climatici per la Nuova Zelanda, per supportare lo sviluppo di politiche e legislazioni in grado di preparare l'adattamento climatico.



© MartyNZ - pixabay

Sompo Japan meno esposta ai rischi azionari

Sebbene **Sompo Japan Insurance** (SJ) sia potenzialmente esposta a rischi azionari derivanti dai consistenti investimenti in azioni giapponesi e dal rischio di sottoscrizione derivante dall'espansione del business assicurativo all'estero, la compagnia ha ampio capitale disponibile. È quanto afferma **AM Best**, secondo cui il piano annunciato dalla società per accelerare la cessione di partecipazioni azionarie strategiche potrebbe potenzialmente ridurre ulteriormente la sua esposizione complessiva al rischio azionario nei prossimi anni.

Per l'agenzia di rating, SJ vanta una comprovata esperienza e solide performance operative, supportata da una crescita costante del reddito da premi e da un rapporto di rendimento medio del capitale proprio quinquennale dell'8,9% (anni fiscali 2019-2023) su base consolidata. Nonostante le maggiori perdite subite nell'assicurazione auto per la sua attività nazionale nel 2023 (anno fiscale conclusosi il 31 marzo 2024), SJ ha registrato un miglioramento dei profitti di sottoscrizione nazionali.

Le attività all'estero di SJ, gestite da **Sompo International Holdings** (Sih), la holding intermedia con sede alle Bermuda afferente a SJ, hanno registrato un miglioramento dell'utile rettificato nell'anno fiscale 2023, trainato da un reddito da investimenti più elevato e da una riduzione delle perdite per catastrofi naturali.

Cyber breach più care a causa dei costi di recupero

Fare fronte agli incidenti informatici sta diventando più caro a causa dei maggiori costi di recupero. Secondo quanto emerge dal report di **Netdiligence**, *Cyber Claims Study 2024*, basato su un'analisi statistica di circa 10.500 claims tra il 2019 e il 2023, il costo medio dei sinistri è aumentato da 211mila dollari nel 2019 a un valore di tre volte superiore: 636mila dollari nel 2022. Il 98% dei sinistri presentati nello studio proveniva da piccole e medie imprese.

La natura complessa dei sistemi informatici di ogni assicurato richiede molto tempo e attenzione da parte di vari fornitori, tra cui servizi di assistenza legale e di ripristino dei sistemi, il che aumenta i costi.

La crescente attenzione da parte degli enti di regolamentazione sta inoltre aggiungendo ulteriori spese legali e altri costi poiché le organizzazioni sono pressate dalla richiesta di maggiori informazioni sugli incidenti informatici.



a company of



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