

PRIMO PIANO

I prossimi obiettivi di Allianz

Si alza il sipario sui nuovi obiettivi finanziari di Allianz per i prossimi tre anni. Il gruppo assicurativo tedesco ha tenuto questa mattina a Monaco di Baviera il Capital Markets Day nel corso del quale il board of management ha comunicato al mercato gli obiettivi a medio termine e i prossimi target al 2027.

La società prevede di raggiungere nel triennio un utile per azione in crescita a un tasso del 7-9%, un ritorno sul capitale proprio di almeno il 17%, una generazione di capitale operativo Solvency II di 24-25 punti percentuali nel 2027, e una rimessa di cassa netta cumulativa di oltre 27 miliardi di euro negli anni 2025-2027. Come politica di gestione del capitale modificata, Allianz si impegna a un total payout ratio di almeno il 75% in media.

“Lifting Ambitions – ha spiegato il group ceo di Allianz, Oliver Bäte – si concentra sul rafforzamento dei nostri motori di creazione di valore e sul renderli ancora più resilienti. Il nostro obiettivo per questa prossima fase – ha aggiunto – sarà tradurre il successo della nostra strategia incentrata sul cliente, già evidente nella forza del nostro marchio leader e negli eccellenti livelli di soddisfazione del cliente, in una crescita sostenibile ed efficiente in termini di capitale ancora più elevata per i nostri azionisti”.

Beniamino Musto

MERCATO

L'assicurazione nel 2025: ottimismo, nonostante tutto

Il Global Insurance Report di McKinsey traccia le prospettive del settore, alla ricerca di una crescita redditizia nel ramo danni e di un nuovo equilibrio per i prodotti del comparto vita, che dovranno adattarsi alle mutevoli esigenze dei consumatori

Viviamo un'epoca particolarmente incerta, dicono in molti. Altri invece sostengono che tutte le epoche lo sono, a modo loro. Il quadro macroeconomico è contraddittorio: l'inflazione resta una preoccupazione e sui tassi d'interesse c'è sempre il timore di sentir risuonare un campanello d'allarme. La fiducia dei consumatori resta volatile, anche se il ciclo economico sembra aver toccato il punto più basso della curva, ma l'instabilità geopolitica rimane tra le peggiori minacce percepite per la crescita globale, mentre i modelli commerciali stanno cambiando sotto la spinta del protezionismo che avanza.

Nonostante quest'incertezza il *Global Insurance Report 2025* di **McKinsey** trova terreno fertile per l'ottimismo. Il report, diviso in tre capitoli, *ramo danni retail*, *ramo danni corporate* e *settore vita*, identifica le migliori opportunità per “catturare una crescita redditizia” mentre i player del mercato navigano in questo panorama mutevole.

IL DIVARIO TRA ECONOMIE SVILUPPATE ED EMERGENTI

Tra il 2022 e il 2023, i premi assicurativi P&C delle *personal lines* sono cresciuti a livello globale del 9,5% a 1,1 trilioni di dollari, superando il Pil nominale di mezzo punto percentuale; tuttavia i premi lordi sottoscritti come quota del Pil nominale sono rimasti al di sotto dei livelli pre-pandemia e il gap di protezione tra economie mature ed emergenti si è ampliato. La crescita del settore nei mercati sviluppati è stata in gran parte guidata dagli aumenti delle tariffe, il che indica, sottolineano gli analisti di McKinsey, un'espansione limitata del mercato verso nuovi rischi.

Contemporaneamente l'accessibilità economica alle assicurazioni è emersa come un argomento significativo in alcuni mercati, tra cui gli Stati Uniti, proprio a causa dell'aumento dei prezzi delle attività collegate, come il costo delle riparazioni e l'aumento della frequenza sinistri, soprattutto nelle aree molto esposte al rischio fisico. A questo contesto si è sommato l'aumento dei costi di riassicurazione.

Tra queste sfide, McKinsey identifica delle opportunità per le compagnie per innovare, aumentare le coperture e far crescere la rilevanza del settore assicurativo a livello globale. Diversi paesi in America Latina e Asia sono potenziali “serbatoi di crescita”, giacché le loro condizioni economiche potrebbero evolvere rapidamente consentendo una maggiore diffusione delle coperture assicurativa e facendo crescere la rilevanza del settore.

COME RIPENSARE LA CATENA DEL VALORE

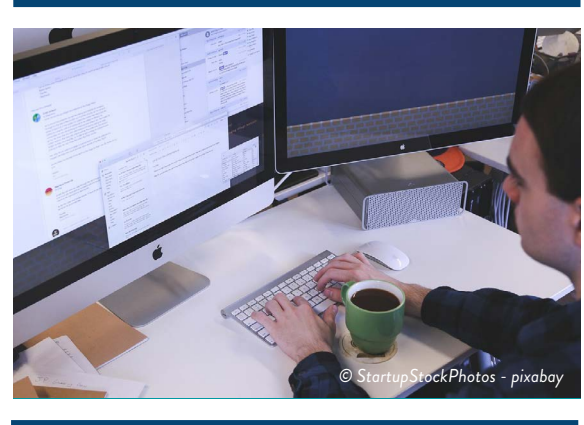
Altra spinta allo sviluppo verrà dall'invecchiamento della popolazione globale e dall'evoluzione dei modelli di acquisto dei clienti, che offrono alle compagnie la possibilità di ripensare le proprie capacità e le offerte. (continua a pagina 2)



(continua da pagina 1) Un capitolo importante riguarda la distribuzione che “si sta avvicinando sempre di più al cliente man mano che i player integrano le assicurazioni in acquisti diversi di beni e servizi”, si legge nel report.

I nuovi modelli di mobilità costringeranno le imprese a ripensare i loro approcci alla distribuzione, ai prezzi, alla progettazione dei prodotti e alla gestione sinistri, tutto questo mentre con l'aumento del rischio fisico il mercato dovrà investire in nuove capacità per aiutare a gestire, mitigare e trasferire il rischio correlato alle catastrofi naturali.

Infine, per quanto riguarda la tecnologia, le ultime evoluzioni, in particolare l'intelligenza artificiale e l'intelligenza artificiale generativa, consentiranno ai player di ripensare e innovare tutta la catena del valore assicurativo.



COMMERCIAL P&C: CRESCITA OLTRE GLI AUMENTI DELLE TARIFFE

Le linee di business P&C commercial globali hanno continuato a registrare una forte crescita nonostante i recenti segnali di ammorbidimento del mercato. I premi sono aumentati in media dell'8% l'anno negli ultimi cinque anni, mentre il combined ratio medio per il settore ha registrato una tendenza al ribasso fino a toccare il 91% (stima) nel 2023. “Quasi tutta questa crescita è stata guidata da premi più elevati ma gli assicuratori devono ora concentrarsi su come catturare una crescita costante e redditizia nel contesto di un mercato in continua evoluzione”, scrivono gli analisti.

Sebbene sia importante il dove effettivamente operano gli assicuratori, la maggior parte delle loro performance finanziarie è guidata dal come vi operano: è una dinamica che si applica globalmente sia agli anni di soft sia a quelli di hard market, sebbene fattori come le differenze regionali possano portare a eccezioni. McKinsey invita a “non sottovalutare una strategia di portafoglio efficace”, e contemporaneamente ricorda ai player che l'execution è ancora più importante e che “gli assicuratori dovrebbero raddoppiare le proprie capacità nelle loro principali linee di business per ottenere una crescita redditizia”. (continua a pagina 3)

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più



(continua da pagina 2)

RAMO VITA: UN PANORAMA IN EVOLUZIONE

Il settore vita è forse quello da cui ci si può attendere un'evoluzione più imprevedibile. È stato un anno di segnali contrastanti, inaspettati, tra incertezza e sorprendenti rialzi per il comparto vita e previdenza.

Se da un lato le condizioni macroeconomiche sono risultate inaspettatamente resilienti, favorite dal Pil globale in crescita in termini reali, inflazione in costante calo e mercati azionari in positivo, dall'altro non tutte le linee di prodotto e le aree geografiche sono riuscite a beneficiarne: "e sebbene ci siano stati momenti positivi, il settore nel complesso sta lottando per rimanere rilevante", sottolineano gli analisti di McKinsey.

Eppure le opportunità ci sono, in mezzo a significative sfide. Il mercato dell'assicurazione vita sta vivendo un periodo di rimodellamento, causato dall'invecchiamento della popolazione globale e dalla concentrazione della ricchezza tra la generazione X e i pensionati. I cambiamenti della società e negli stili di vita (meno matrimoni, tassi di fertilità più bassi e più famiglie con doppio reddito) "stanno sfidando il modello tradizionale delle assicurazioni", precisa il report, ma le medesime mutazioni rappresentano "un'opportunità per polizze più flessibili che si adattano a strutture familiari non tradizionali".

Per identificare, pianificare e sfruttare al meglio queste e altre opportunità, concludono gli analisti, i player del mercato devono sviluppare sistemi che affrontino la crescita in modo olistico, promuovere un'innovazione senza vincoli, incentrata sulle esigenze del cliente e sulle nuove conoscenze e competenze, e, infine, cambiare mentalità e cultura della leadership.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Assicurazioni, novità dal governo

Confermato ieri lo slittamento dell'obbligo di sottoscrivere una polizza contro le catastrofi naturali. Spunta poi l'ipotesi di nuovo prelievo da 400 milioni di euro per banche e compagnie



Disco verde dal governo allo slittamento dell'obbligo per le imprese di sottoscrivere una polizza assicurativa contro le catastrofi naturali. L'entrata in vigore della disposizione, introdotta con l'ultima legge di Bilancio e inizialmente prevista per la fine di quest'anno, scatterà il 31 marzo 2025: le imprese, ancora in attesa del decreto attuativo che dovrà essere redatto di concerto dal ministero dell'Economia e delle finanze e dal ministero delle Imprese e del made in Italy, avranno così tre mesi di tempo in più per prepararsi alla novità.

Il via libera allo slittamento è arrivato ieri sera, con l'approvazione del Consiglio dei Ministri al decreto Milleproroghe. Il rinvio, stando a quanto riportato da varie agenzie di stampa, non sarebbe tuttavia l'unica novità in vista per le assicurazioni. In un vertice di maggioranza sarebbe stata infatti ventilata anche l'ipotesi di un prelievo da 400 milioni di euro per banche e assicurazioni. La misura, caldeggiata dalla Lega, servirebbe a finanziare lo schema di quella che fonti giornalistiche hanno già ribattezzato "un'Ires premiale": uno sconto del 3-4% sull'aliquota ordinaria del 24% sugli utili di impresa per le aziende che reinvestono i profitti e creano stabili posti di lavoro. Secondo varie testate giornalistiche, i settori bancario e assicurativo avrebbero saputo della novità a cose fatte, manifestando sorpresa e disappunto.

La misura, se approvata, troverebbe spazio nella prossima legge di Bilancio. L'intervento si aggiungerebbe al prelievo da circa sei miliardi di euro in tre anni sui bilanci di banche e assicurazioni che è stato già previsto nella bozza di manovra varata dall'esecutivo. Il conto per le assicurazioni ammonterebbe complessivamente a 1,75 miliardi di euro: 970 milioni nel 2025 poi 400 milioni nel 2026 e 380 milioni nel 2027.

Giacomo Corvi

#120
dicembre 2024

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

**Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

oppure scarica l'app Insurance Review



Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

RC AUT
A SOSTENI
LA TUTE

PERITI

12 AT

tro periti
ni da
tà naturali

Howden
sviluppi
dai terr

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