

PRIMO PIANO

Bper, ops su PopSondrio

Altra mossa a sorpresa nel risiko bancario in Italia. Altra mossa a sorpresa che, dopo il triangolo fra Mps, Mediobanca e Generali, finisce per coinvolgere un altro colosso del mercato assicurativo. Questa volta il protagonista è Unipol. Ieri sera Bper Banca ha lanciato un'offerta pubblica di scambio sulla totalità delle azioni ordinarie di Banca Popolare di Sondrio: entrambi gli istituti, com'è noto, vedono come primo azionista proprio il gruppo guidato da Carlo Cimbri, con una quota rispettivamente del 19,8% (potenzialmente 24,6% attraverso swap) e del 19,7%.

L'ops, nel dettaglio, prevede un rapporto di concambio di 1,45 azioni di nuova emissione di Bper per ogni titolo esistente di Popolare di Sondrio, con un prezzo implicito di 9,527 euro per azione e un premio pari a circa il 6,6% rispetto al valore del titolo registrato lo scorso 5 febbraio e al 10,3% rispetto alla media ponderata degli ultimi tre mesi. In caso di adesione totalitaria all'offerta, l'operazione avrebbe un valore complessivo di 4,3 miliardi di euro. Bper punta a raggiungere una partecipazione del 50% in Popolare di Sondrio in modo da poter assumere una posizione di controllo sull'istituto. Se poi dovesse arrivare al 90%, ha già annunciato l'intenzione di procedere al delisting del titolo. Per la news completa clicca qui.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Il valore degli agenti per ridurre il gap di protezione italiano

Si è svolta ieri a Milano la convention annuale di Anapa, a cui hanno partecipato intermediari, compagnie e autorità di vigilanza. L'appuntamento è stato dedicato quest'anno al tema delle nuove tecnologie, AI in primis, e alla necessità (spinta anche dai nuovi obblighi di legge) di ridurre la sottoassicurazione italiana. Sullo sfondo, la richiesta di ritornare, con chi ci sta, al tavolo con Ania per il rinnovo dell'Ana

Come abbiamo ormai imparato, la pandemia ha rappresentato per il mercato assicurativo uno spartiacque. Nel mondo post-Covid è apparso sempre più evidente quanto gli intermediari fisici siano centrali per le strategie delle compagnie. Ma la categoria non può adagiarsi: il mondo continua a cambiare, segnato rischi più complessi da gestire (vedi cat nat) e tecnologie più pervasive (AI in primis). Se vogliono conservare la propria forza, le reti fisiche devono evolvere imparando ad adattarsi al nuovo contesto per giocare un ruolo fondamentale nel provare a invertire la dinamica di sottoassicurazione del nostro paese, dove gran parte dei rischi che gravano su famiglie e Pmi risultano non protetti. Con queste riflessioni sullo sfondo ha preso il via la convention nazionale di **Anapa Rete Impresagenzia**, intitolata *Proteggere il Paese*. Il valore degli agenti, tra AI e nuove regolamentazioni.



Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa

ANAPA ALL'ANIA: RINNOVIAMO L'ANA CON CHI CI STA

L'appuntamento, a cui ha partecipato un numeroso pubblico presente ieri all'Hotel Gallia di Milano, si è aperto con l'intervento del presidente dell'associazione, **Vincenzo Cirasola**, il quale ha esordito parlando del nuovo obbligo assicurativo per le imprese sulle cat nat. "Per noi agenti professionisti di Anapa questa nuova legge obbligatoria non è solo un'opportunità di sviluppo di business, ma anche una sfida operativa che comporta un aumento delle attività post-vendita. Saremo chiamati a offrire maggiore assistenza ai clienti in caso di sinistro. Per questo – ha aggiunto Cirasola – chiediamo alle compagnie di prevedere anticipi sui risarcimenti per gli assicurati colpiti da eventi catastrofali, anche quando non esplicitamente previsti dai contratti".

Il passaggio successivo è stato sulle nuove tecnologie come l'AI, dove i dati ricoprono un ruolo essenziale. E proprio sul nodo della gestione dei dati dei clienti si è interrotta la trattativa per il rinnovo dell'Accordo nazionale agenti, scaduto nell'ormai lontano 2006. L'associazione chiede all'**Ania** di riaprire il tavolo "coinvolgendo le sigle sindacali disponibili, senza rifugiarsi dietro il pretesto del o tutti o nessuno". Nel frattempo, ha aggiunto, Anapa chiede alle compagnie di favorire l'introduzione di accordi integrativi temporanei per l'adozione della "rivalsa a tasso zero", almeno per un periodo limitato, e propone "una modalità di adempimento che preveda la corresponsione di interessi ridotti rispetto all'attuale 3%".

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

IL PROTECTION GAP NELLE COPERTURE CAT NAT

Il divario di protezione nella copertura dei rischi catastrofali è stato il tema dell'intervento di **Riccardo Cesari**, consigliere di **Ivass**, il quale ha evidenziato "le principali sfide che attendono il mondo agenziale", tra cui l'innovazione del modello di business in un mondo molto complesso, la concorrenza dei nuovi modelli di intermediazione e l'adattamento alle nuove normative. All'interno di questo quadro, ha aggiunto, la norma sull'obbligo di polizza cat nat per le imprese è il primo passo per cercare di colmare quel protection gap, che nella classifica stilata da **Eiopa** ci vede al primo posto in Europa: "l'ammontare assicurato in Italia – ha rilevato – è appena un dodicesimo dell'esposizione al rischio". Cesari ha quindi ripercorso le caratteristiche principali dell'obbligo di legge, ricordando come il decreto attuativo sia ancora in fase di definizione. "Sostenibilità tecnica dal lato dell'offerta e sostenibilità economica dal lato della domanda sono i presupposti per il reale successo della novità assicurativa", ha osservato il consigliere Ivass, aggiungendo che gli agenti "saranno al centro della distribuzione delle coperture assicurative catastrofali e tale attività richiederà una valutazione accurata dei rischi"; in particolare "occorrerà spiegare i prodotti, farne comprendere ambiti di copertura e limiti di operatività. Dovrà essere chiaro per i sottoscrittori – ha evidenziato – cosa e coperto è cosa non lo è nella copertura obbligatoria".

PREPARARSI ALLE NUOVE GRANDI SFIDE

I lavori sono poi proseguiti con due tavole rotonde dedicate ai temi della giornata. La prima, moderata da **Chiara Frigerio**, segretario generale del **Cetif**, è stata aperta dall'intervento di **Giovanni Calabrò**, capo di gabinetto, responsabile del dipartimento affari legali dell'**Agcm**. "L'agente – ha detto – è il principale punto di riferimento per i bisogni assicurativi della maggior parte della popolazione", e il suo ruolo è cruciale "non solo nella formazione del contratto, ma nella fase di esecuzione, cioè nel momento del risarcimento", soprattutto "a fronte di polizze di maggiore complessità", scritte in modo poco decifrabile dalle persone comuni. Secondo **Roberto Arena**, vice presidente di Anapa, gli agenti sono "l'ultimo anello di una catena importante, quello di prossimità, più vicino alla clientela, e dobbiamo continuare nel percorso intrapreso".

Dal punto di vista delle compagnie sono intervenuti quattro importanti top manager. **Bruno Scaroni**, ceo di **Zurich Italia** ha ricordato la decisione della compagnia di chiudere il proprio canale diretto per puntare tutto sulle reti fisiche. "Gli agenti per noi rappresentano una consulenza evoluta e il primo tassello di assunzione del rischio, perché sono sul campo e conoscono il territorio".

(continua a pag. 3)



The banner features a blue background with a grid pattern. On the left, there is an illustration of a yellow figure with a brain-like shape on its head, surrounded by smaller figures. In the center, a large orange button contains the text 'IDEAS & TALKS'. On the right, there are logos for 'BI BUSINESS INSURANCE' and 'Insurance Connect'. The main text is centered in white and orange.

a partner of
BI
BUSINESS
INSURANCE

Insurance
Connect

IDEAS & TALKS

**LA DIMENSIONE COLLETTIVA E MORALE
DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

Quale connotazione e quali funzioni affidare al concetto di umanità applicabile all'AI?

a cura di:
Marco Burattino e Gianluca Zanini

11 febbraio 2025 | 11:00 - 11:15

Per registrarti clicca qui

(continua da pag. 2)

Zurich mette a disposizione degli intermediari “strumenti evoluti come l’AI per supportarli anche nella comprensione dei bisogni assicurativi del cliente”; in questo i dati sono fondamentali e l’auspicio di Scaroni è di “non avere un approccio ideologico al tema”. Su questa linea anche **Enrico San Pietro**, insurance general manager di **Unipol Assicurazioni**, secondo il quale gli agenti “sono centrali e possono esserlo anche in futuro, se compagnia e rete saranno in grado di affrontare insieme le nuove sfide come quella della digitalizzazione”. Il primo passaggio è la fiducia reciproca: “ad esempio sul dato e sul concetto di titolarità in Unipol abbiamo trovato una soluzione di piena condivisione tra agenti e compagnia”. Su queste basi, la sottoassicurazione può rappresentare “una nuova opportunità per il sistema assicurativo per “arrivare a un maggior numero di persone con soluzioni utili. E per poter stimolare l’interesse dei clienti – ha osservato San Pietro – dobbiamo essere in grado di unire la tecnologia alla professionalità dell’agente”. Di questo avviso anche **Massimo Monacelli**, general manager di **Generali Italia**, secondo cui “è in corso un cambiamento sociale in cui le vecchie reti protettive della società cadono”, e sempre più persone “si rivolgeranno agli agenti per le loro esigenze, e lo faranno con un’interazione che sarà più frequente chiedendo una consulenza più profonda. La sfida – ha aggiunto – sarà riuscire a offrire servizi a un numero maggiore di clienti. Questo significa cambiare, adottare nuove tecnologie e strumenti, ripensare il proprio ruolo di agente aumentando la capacità commerciale. La differenza la faranno le persone, il senso profondo che noi diamo al mestiere di assicuratori, promuovendo la cultura assicurativa indipendentemente dagli obblighi di legge”. Gli ha fatto eco **Luca Filippone**, direttore generale di **Reale Group**: “dobbiamo unirli nella capacità di far capire che il nostro è un mestiere meraviglioso che deve tornare attrattivo”. Nella sfida rappresentata dalle nuove tecnologie, Filippone vede all’orizzonte “una fase darwiniana di adattamento”, fermo restando che quando questo processo sarà consolidato “la differenza la faranno sempre le persone”. Da ultimo, il dg di Reale ha citato “la capacità degli agenti di entrare nei mondi collaterali a quello assicurativo, i cosiddetti ecosistemi: un’opportunità notevole che però richiede un ripensamento dei modelli e l’organizzazione delle agenzie”.

DAL TRATTAMENTO DEL DATO ALL’ADOZIONE DELL’AI

La seconda tavola rotonda, moderata da **Paolo Gatelli**, senior research manager del Cetif, è stata dedicata al tema delle nuove tecnologie e dei dati. Ad aprirla l’intervento di **Umberto Guidoni**, co-direttore generale di **Ania**, il quale ha ricordato come la tecnologia non sia un elemento che disintermedia, ma che rafforza l’intermediario. Ma se da un lato “il ruolo dell’agente nell’ecosistema con la compagnia è fondamentale, in una visione complessiva nel rapporto tra le parti”, dall’altro, secondo Guidoni, “il tema dei dati non dovrebbe essere fissato in un contratto nazionale. La contrattazione di primo livello – ha detto – deve avere un ruolo di guida ma non deve ingessare la trattativa che le singole imprese hanno con le loro reti distributive”. E a questo proposito, parlan-

do del rinnovo dell’Ana e rispondendo indirettamente alla richiesta di Anapa di ritornare al tavolo con chi ci sta, Guidoni ha detto che l’Ania si aspetta che “ci possa essere una riapertura della trattativa ma basata su una proposta unitaria e non frammentata”.

Ad analizzare l’importanza dei dati è stato **Antonio Caleri**, associate partner di **Ibm Consulting-Ibm Italia**, secondo cui “non dovremmo parlare di semplici dati, ma di metadati: se i primi sono una foto, i secondi sono un film. I metadati hanno molte informazioni che ci consentono di essere pronti con la risposta e in termini di velocità di evoluzione. Ma i metadati occupano molto spazio, sono costosi e difficili da mantenere. Quindi – ha evidenziato – da questo punto di vista è impossibile non pensare a una gestione condivisa del dato tra intermediari e compagnia”.

Su questi aspetti gli agenti intervenuti hanno mostrato una visione sostanzialmente condivisa. Per **Paolo Iurasek**, vice presidente di Anapa, le agenzie devono ripensare i propri modelli operativi e organizzativi: “gli agenti si evolveranno perché a evolversi saranno in primis i clienti. La necessità sarà di avere intermediari intelligenti e non intermediari artificiali”, ha detto. Secondo **Pierangelo Colombo**, presidente del **Gaav**, “occorre individuare un sistema adattabile a tutte le nostre agenzie, per non lasciare indietro quelle più deboli e aiutarle a evolvere”, e quindi in questo senso la collaborazione con l’impresa non può che essere necessaria. Dal punto di vista di **Mauro Preatoni**, presidente del **Gruppo Agenti Reale** “l’AI probabilmente sarà un grande motore di cambiamento, pertanto bisognerà non farsi trovare impreparati e avere strutture pronte dal punto di vista del mindset e dell’attitudine per poter beneficiare dei suoi vantaggi. Altrimenti – ha aggiunto – l’AI diventerà un motore di diversificazione tra chi ce la farà e chi non riuscirà a sopravvivere”. “Se penso all’AI – gli ha fatto eco **Federico Serrao**, presidente del **Gagi** – penso a dei processi di automatismo, o all’utilizzo nell’analisi delle caratteristiche dei beni da assicurare. Ma per arrivare a ciò – ha aggiunto – è necessaria una formazione di base che ancora non abbiamo. Servono le competenze”. Secondo **Enrico Ulivieri**, presidente del **Gaz**, “quello che stiamo vivendo oggi con l’avvio dell’AI è solo il primo passo” di un cambiamento che sarà epocale. “È chiaro che dobbiamo imparare a usare questi strumenti, ma è fondamentale avere delle regole uniche di primo livello”. E nonostante la contrarietà espressa da Guidoni, Ulivieri parlando “da presidente di gruppo” ha voluto “rimarcare la necessità di avere un accordo collettivo moderno che ci tuteli tutti come categoria”.



Un momento della prima tavola rotonda

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

Assicurazioni, premi in calo

Prosegue (anzi accelera) la flessione dei premi per le polizze assicurative in tutto il mondo. Nel quarto trimestre del 2024, secondo l'ultima edizione del *Global Insurance Market Index* di **Marsh**, le tariffe hanno registrato un calo del 2%. Si tratta della seconda contrazione consecutiva dopo il -1% messo a bilancio nel trimestre precedente: era da sette anni, riporta il broker, che non si registrava una simile flessione. Particolarmente pesante il calo fatto segnare nel Pacifico (-8%) e in Regno Unito (-5%). Stabile invece la situazione negli Stati Uniti, mentre Canada (-2%), Europa (-2%) e Asia (-3%) registrano un andamento sostanzialmente in linea con la performance del mercato a livello globale. In controtendenza soltanto l'America Latina, che nel quarto trimestre del 2024 mette a bilancio uno striminzito (comunque positivo) aumento dell'1%.

La performance globale è stata trascinata al ribasso soprattutto dai business delle financial e delle professional lines (-6%) e da quello delle polizze informatiche (-7%). Male anche il mercato property, che cala del 3% con risultati decisamente negativi per Pacifico (-8%), Stati Uniti (-4%) e Regno Unito (-4%). In positivo invece il settore delle polizze casualty che, dopo il +6% del trimestre precedente, mette a segno un nuovo rialzo del 4%: bene soprattutto il mercato degli Stati Uniti (+7%), così come quello dei Caraibi e dell'America Latina (+5%).

Aon, una trimestrale positiva

Si chiude bene il 2024 del gruppo **Aon**. La società ha comunicato di aver registrato ricavi complessivi per 15,7 miliardi di dollari, in crescita del 17% su base annua. Molto, stando a quanto si legge in una nota del broker, è arrivato dalla recente acquisizione di **Nfp**, che è stata completata lo scorso aprile per un valore di 13 miliardi di dollari: secondo Aon, la società avrebbe garantito un contributo di 2,2 miliardi di dollari nei ricavi annuali del gruppo. Il dato resta comunque solido anche se depurato da tutte le operazioni straordinarie, come appunto l'acquisizione di **Nfp**, e gli effetti delle fluttuazioni valutarie: la crescita organica registra un aumento del 6% su base annua. Positivo anche l'utile netto, arrivato a quota 2,7 miliardi di dollari e rimasto sostanzialmente stabile rispetto al risultato dell'anno precedente.

"Abbiamo chiuso il 2024 con performance solide e risultati straordinari in tutti gli aspetti della nostra strategia", ha commentato **Greg Case**, ceo di Aon. "La realizzazione del nostro 3x3 Plan continua a creare una certa differenziazione nelle modalità di offerta di servizi ai nostri clienti attraverso le divisioni **Risk Capital** e **Human Capital**, entrambe sostenute da **Aon Business Services**: con clienti che navigano in dinamiche di mercato sempre più complesse, la domanda per le nostre soluzioni resta forte. E noi – ha concluso Case – siamo ben posizionati per approfittare di questo slancio anche nel 2025".

Indonesia, slitta l'obbligo di Rca

È stato posticipato il termine per l'entrata in vigore in Indonesia dell'obbligo di sottoscrivere una polizza di responsabilità civile sui veicoli a motore. Lo riferisce la testata locale *Jakarta Globe*, secondo cui **la Otoritas Jasa Keuangan** (Ojk), l'autorità di vigilanza e supervisione del paese, sarebbe tuttora in attesa di un intervento regolamentare da parte del governo. L'entrata in vigore della norma era inizialmente prevista per il mese di gennaio del 2025.

L'obbligo si propone di ridurre il peso finanziario degli incidenti stradali e di promuovere uno stile di guida più sicuro fra la popolazione, garantendo inoltre maggiore protezione e sicurezza per le persone e contribuendo, allo stesso tempo, a promuovere la crescita economica del paese. Adesso bisognerà aspettare l'adozione di un quadro regolamentare governativo per procedere alla vera e propria entrata in vigore della norma.



Violenza politica, polizze più care

Le tensioni geopolitiche e le incertezze economiche potrebbero spingere al rialzo le tariffe per le polizze messe a copertura dei danni legati a fenomeni di violenza politica in Medio Oriente e Africa. È quanto afferma il broker **Gallagher** nell'ultima edizione del suo *Middle East and Africa Insurance Market*.

La società evidenzia tuttavia che il rialzo, a conti fatti, potrebbe rivelarsi piuttosto "modesto". Le misure di risk assessment, per esempio, potrebbero consentire di giungere a una maggiore personalizzazione dei prezzi e di stabilizzare l'andamento delle tariffe nelle zone a basso rischio. Anche la capacità del settore assicurativo dovrebbe "rimanere robusta" in Medio Oriente, grazie soprattutto alla crescente concorrenza di operatori che stanno entrando nel mercato alla ricerca di nuove opportunità di business. La capacità del mercato potrebbe essere ulteriormente ampliata dalla predisposizione di sussidi governativi o di strumenti di riassicurazione.



© Hubert de Thé - pixabay

Ils, un nuovo massimo storico

Le nuove emissioni di *insurance-linked securities* (Ils) avrebbero raggiunto nel 2024 il nuovo massimo storico di 17,2 miliardi di dollari, superando di slancio il precedente record di 16 miliardi di dollari del 2023. Lo riferisce un recente rapporto di **Swiss Re Capital Markets**. Nei primi sei mesi del 2024 si sono contate nuove emissioni per 12,3 miliardi di dollari, più di quanto sia mai stato registrato in passato in un anno intero, eccezion fatta per il 2021 e, come già accennato, il 2023. Dopo la tipica pausa per la stagione delle tempeste negli Stati Uniti, il settore ha ripreso slancio e chiuso l'ultimo trimestre del 2024 con nuove emissioni per 4,4 miliardi di dollari nonostante l'impatto da 50 miliardi di dollari in perdite assicurative provocato, secondo **Swiss Re Institute**, dagli uragani *Helene* e *Milton*.

Il settore continua a essere dominato dai rischi negli Stati Uniti, in particolare dal già citato caso degli uragani, capaci di coprire circa il 60% delle nuove emissioni e più del 90% delle perdite stimate e attese. L'emissione più grande è stata il *Winston Re 2024-1* di **Tower Hill Insurance Group**, che ha fornito una copertura da 400 milioni di dollari per le tempeste in Florida. In crescita anche il settore delle *insurance-linked securities* dedicato al rischio informatico, lanciato ufficialmente alla fine del 2023 e da allora in continuo rialzo: secondo Swiss Re, potrebbe aver dato un contributo decisivo al raggiungimento del nuovo record.

Australia, la polizza auto fa paura

La polizza auto spaventa la popolazione australiana: per il 15% dei cittadini, secondo un recente sondaggio di **Money.com.au**, è tra i conti che genera più timore e preoccupazione. Davanti alla polizza a quattro ruote, in questa particolare classifica della paura, soltanto le bollette energetiche (27%) e le tasse comunali (18%).

La ricerca evidenzia come la polizza auto faccia paura soprattutto alle nuove generazioni, ossia ai giovani che non hanno solitamente un'abitazione di proprietà e, di conseguenza, non devono far fronte a numerose spese fisse: la copertura crea preoccupazione soprattutto fra generazione Z (18%) e *millennials* (17%), mentre l'indice della paura scende in maniera sensibile se si guarda alla generazione X (14%) e ai *boomers* (14%). Secondo l'**Australian Automobile Association**, il prezzo medio annuale di una polizza auto nelle capitali del paese ammonta a poco più di 1.700 dollari statunitensi.



a partner 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 7 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577