

## PRIMO PIANO

### Assicurazioni, i conti in Europa

Nel 2017 gli assicuratori europei hanno generato una raccolta premi superiore ai 1200 miliardi di euro e investito oltre 10100 miliardi nell'economia, confermandosi il principale investitore istituzionale europeo. Francia, Germania, Italia e Regno Unito coprono l'80% degli investimenti europei. Questi alcuni dei dati resi disponibili da Insurance Europe nel suo annuale rapporto sull'assicurazione europea.

Il settore assicurativo europeo rappresenta il 30% del mercato globale, in linea con i numeri di Asia (33%) e Nord America (31%); i premi vita pesano per il 32%, quelli danni per il 28%.

La raccolta vita ha raggiunto 710 miliardi di euro mentre quella danni si è fermata a 371 miliardi, cui vanno sommati i 132 miliardi del settore salute. La crescita è stata generalizzata: la raccolta totale è aumentata del 4,7% rispetto al 2016, quella vita del 5%, P&C del 4,4% e salute del 3,9%.

È cresciuta anche la penetrazione delle assicurazioni rispetto al Pil: il dato, molto eterogeneo, varia dallo 0,9% della Lettonia al 12,2% del Regno Unito.

Ma quanto restituisce il settore agli assicurati? Le compagnie europee nel 2017 hanno pagato 1022 miliardi di euro tra sinistri e benefici agli assicurati, in aumento dell'8,6% rispetto al 2016.

Fabrizio Aurilia

## COMPAGNIE

### Cattolica scommette nelle specialty lines: nasce CattRe

**Il gruppo veronese dà vita a un riassicuratore per rischi non tradizionali, iniziativa prevista dal piano industriale 2018-2020. Il top management del gruppo ha presentato ieri a Milano tutti i dettagli di questa nuova società**

Era stato preannunciato a gennaio, nel corso della presentazione del piano industriale 2018-2020. Ora è diventato realtà. Il gruppo Cattolica ha ufficialmente lanciato una nuova società riassicurativa dedicata alle linee di rischio non tradizionali. La newco si chiama CattRe, ed è nata dall'acquisizione della lussemburghese CP-BK Reinsurance, avvenuta lo scorso 3 ottobre. L'operazione, definita "unica nel panorama dell'assicurazione europea continentale", avviene nell'ambito del cantiere di rilancio del settore danni non auto "come leva strategica per consentire al gruppo di apprezzare i mercati dei rischi speciali", ha spiegato l'amministratore delegato del gruppo, Alberto Minali. Il numero uno di Cattolica era presente ieri a Milano assieme a tutto il top management del gruppo alla presentazione ufficiale di CattRe, di fronte a una folta platea in cui spiccavano nomi di primo piano del brokeraggio italiano.



Da sinistra: Valter Trevisani, Alberto Minali e Nazareno Cerni

Il numero uno di Cattolica era presente ieri a Milano assieme a tutto il top management del gruppo alla presentazione ufficiale di CattRe, di fronte a una folta platea in cui spiccavano nomi di primo piano del brokeraggio italiano.

#### I LLOYD'S DI VERONA

Il progetto *specialty lines* è una tra le principali iniziative del piano industriale 2018-2020 di Cattolica. Il modello di business prevede che CattRe riassicuri i premi raccolti dalle diverse managing general agencies (Mga) che verranno costituite e/o acquisite, ovvero agenzie con competenze specialistiche che operano in mercati di nicchia dove sono richieste competenze tecniche estremamente specialistiche e servizi tecnologicamente avanzati. Le Mga sono sostanzialmente differenti dalle tradizionali agenzie assicurative, in quanto rappresentano un modello leggero ed efficiente per entrare in mercati specifici. Tali agenzie saranno controllate dalla holding finanziaria Estinvest, società presieduta da Marco Ramadoro e partecipata al 100% da Cattolica. A regime, le Mga potranno sottoscrivere rischi per conto di società assicurative anche diverse da Cattolica. (continua a pag. 2)

8 NOVEMBRE 2018

MILANO | 9.00 - 17.00 | Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61



Convegno

**RC AUTO,  
PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ**

Iscriviti cliccando qui

Scarica il programma

Insurance  
Connect

(continua da pag. 1)

Il modello riferimento, quello dei Lloyd's di Londra, è evidente, e il direttore generale di Cattolica, Valter Trevisani, non lo nasconde: "CattRe – ha detto – è la trasposizione in Europa continentale di un modello simile a quello dei Lloyd's. Credo che il parallelismo sia particolarmente calzante e che rifletta la filosofia di tutti quelli che hanno partecipato e collaborato alla realizzazione di questa iniziativa".

## LA PRIMA MGA: SATEC

CattRe "ha la vocazione di creare, acquisire o partecipare underwriting agencies che sono gli strumenti operativi dedicati a intercettare i rischi", ha spiegato Nazareno Cerni, vice direttore generale e direttore danni non auto di Cattolica. A oggi, il gruppo Cattolica ha perfezionato l'acquisto della sua prima Mga: Satec, società che opera da anni in linee di business speciali come spazio, aviation, riassicurazione catastrofale e, a partire da quest'anno, nei settori marine, rischi sportivi e property. Alla guida di questa società c'è Davide Gilli. Oltre a Satec è stata acquistata anche Meteotec, player operante nel business dei rischi meteorologici, che sarà partecipata indirettamente da Cattolica per il tramite di Satec. In Satec sono presenti attualmente nove divisioni: *Rischi spaziali*, con sede a Venezia; *Aviazione*, con sede a Roma; *Meteo contingency* e *rischi special*, con sede a Venezia; *Global Re* (dedicata alla sottoscrizione di contratti di riassicurazione catastrofale) con sede a Londra; *Marine insurance*, con sede a Genova; hanno invece sede a Milano le divisioni *Property risk*; *Sport & leisure events*; *Liability risk* (dedicata agli affari di Rc di aziende con fatturato superiore ai 150 milioni di euro); *Surety & bonds* (cauzioni). A breve saranno lanciate nuove linee sottoscrittive nel settore dei rischi cyber, Rc professionale, D&O, travel & mobility insurance, mentre altre sono ancora in fase di definizione.

## LA FASE INIZIALE DI UN LUNGO PERCORSO

Nel suo intervento, l'ad Alberto Minali ha definito il lancio di CattRe come "un tassello importante del piano industriale perché ci permette di contraddistinguere il posizionamento di Cattolica. Il nostro gruppo – ha spiegato – non vuole solo sottoscrivere business retail, e con questo progetto punta a occupare un ambito di rischi che necessitano di una precisa capacità sottoscrittiva e che richiedono grande qualità di analisi". Minali vuole fare di Cattolica "una realtà più innovativa, il che significa due cose: fare cose nuove e fare meglio le cose che già si fanno", e per questo "stiamo cambiando il nostro business model e anche l'approccio culturale". Per il numero uno di Cattolica, bisogna "recuperare il valore della tradizione dell'underwriting per capire molto meglio le esigenze dei nostri clienti, riappropriarci dei rischi che in questo momento vengono impacchettati e portati sul mercato di Londra: sfruttando anche la Brexit, noi vogliamo ricattare questi rischi e portarli in casa nostra". Con CattRe, da qui al 2020, Cattolica non punta nell'immediato a realizzare ampie quote di valore, ma mira piuttosto a posizionarsi in maniera distintiva nel mercato assicurativo. "In questo momento – ha ribadito Minali – è molto importante gettare le basi per una crescita che vedrà la sua massima espansione nel nostro successivo piano industriale".

## NON SOLO MOTOR

Tornando a citare il piano industriale al 2020, il dg Valter Trevisani ha ricordato le tre leve identificate per raggiungere i suoi obiettivi: la crescita profittevole, l'eccellenza tecnica e l'innovazione, fortemente supportata dal data management, "cioè il carburante per l'identificazione degli elementi di distintività che vogliamo inserire nella nostra proposition".

(continua a pag. 3)

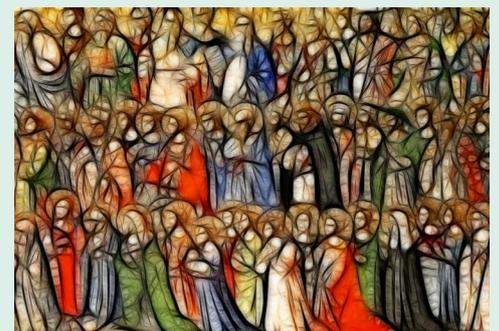


Un momento dell'intervento di Alberto Minali

## Buona Festa di Ognissanti

Giovedì 1° novembre e venerdì 2 novembre *Insurance Daily* non uscirà: la redazione di **Insurance Connect** si ferma in occasione del ponte per la festa di Ognissanti. Le pubblicazioni riprenderanno regolarmente lunedì 5 novembre. Breve pausa anche per il portale *Insurance Trade* che tornerà a essere aggiornato sempre il 5 novembre, sebbene gli articoli, le interviste, i video e tutti i contenuti del sito web resteranno, come sempre, a disposizione dei lettori.

La redazione di *Insurance Connect* augura a tutti i lettori di trascorrere serenamente questa festività.

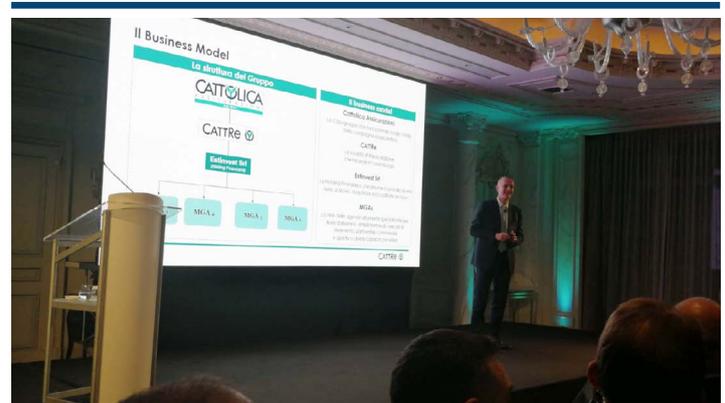


(continua da pag. 2)

Trevisani ha ricordato che al momento "una parte consistente del volume di premi di Cattolica è generato dal motor", business che sta attraversando una fase in cui la competizione e l'evoluzione del settore lasciano intravedere per i prossimi anni volumi e margini in discesa. "Ecco allora – ha spiegato – che si impone la necessità di rafforzare il nostro posizionamento nell'ambito dei segmenti non auto. Ed è quindi in questo contesto che si inquadra il progetto CattRe".

#### LUSSEMBURGO, NUOVA PATRIA DELLA RIASSICURAZIONE

Per Nazareno Cerni, il dispositivo formato da CattRe ed Estinvest rappresenta "uno strumento assolutamente innovativo per il mercato italiano e continentale per la sottoscrizione di rischi specialistici. Abbiamo cercato di creare un ambiente che ci permettesse di affrontare questi rischi. Da qui la scelta di dar vita a uno strumento riassicurativo basato in Lussemburgo". Il Granducato, ha ricordato Cerni, sta diventando una piazza riassicurativa sempre più importante, tanto che alcuni riassicuratori hanno deciso di spostarsi dalla Svizzera verso il Lussemburgo. "È uno Stato con un rating significativamente più importante rispetto a quello italiano e ha un ambiente internazionale che permette di muoversi in quello che è il suo ambiente naturale", ha evidenziato il vice dg di Cattolica sottolineando come CattRe sia "uno



Nazareno Cerni presenta il business model di CattRe

strumento leggero e con un'infrastruttura aperta ed estremamente focalizzata per gestire le specialty lines". Le risorse umane sono la chiave del successo in questa particolare tipologia di business, e le Mga "hanno le persone che noi consideriamo migliori. La nostra struttura mette a disposizione gli strumenti (di capitale, di informatica etc) lasciando all'underwriter il compito di sottoscrivere gli affari migliori per rispondere alle esigenze dei clienti", ha concluso Cerni.

**Beniamino Musto**

**ROMA 14 Novembre 2018**

**2° CONGRESSO  
ORDINARIO NAZIONALE**

# EVOLUTION

**CLICCA QUI PER  
SCARICARE IL PROGRAMMA**

**CLICCA QUI  
PER REGISTRARTI**

**Iscrizione gratuita  
e aperta a tutti gli Agenti  
anche se non iscritti  
ad Anapa Rete ImpresAgenzia**



## RICERCHE

# Il lavoro agile conquista le grandi imprese

**Via le scrivanie, dentro poltrone e aree relax. Gli imprenditori italiani abbracciano lo smart working con l'obiettivo di migliorare l'efficienza dei propri dipendenti. Una rivoluzione che ridisegnerà il sistema di relazioni umane all'interno delle aziende, comprese le compagnie di assicurazione**

Un cambiamento che incide sulle aziende, sui lavoratori e sull'intero sistema produttivo del Paese. Il lavoro agile si sta affermando in Italia e già oggi coinvolge quasi mezzo milione di italiani (il 12,6% del totale degli occupati), in crescita del 20% rispetto al 2017. I dati sono dell'Osservatorio *Smart working* del Politecnico di Milano, che il 30 ottobre ha presentato i risultati dell'indagine 2018. **Fiorella Crespi** e **Marcello Corso**, rispettivamente direttore e responsabile scientifico dell'Osservatorio, hanno mostrato come in prima linea nel cambiamento ci siano le grandi imprese. Il 56% del campione considerato ha dichiarato di avere adottato modelli di lavoro che introducono flessibilità del luogo e orario lavorativo, e promuovono la responsabilità sui risultati. Si tratta di un vero e proprio boom, con un incremento in un anno di 20 punti percentuali. L'8% delle grandi imprese dichiara di voler introdurre progetti il prossimo anno, a cui si aggiunge un 2% che ha dichiarato di aver realizzato qualche iniziativa di smart working informale. Immobilismo invece si registra sul fronte delle Pmi: solo l'8% ha progetti strutturati, mentre il 16% informali. Ciò che ancora lascia perplessi è l'alto numero di piccole e medie imprese che sono ancora totalmente disinteressate a questo modello di lavoro: sono il 38%. Infine, la ricerca ha mostrato l'impatto della legge 81/2017 sulla pubblica amministrazione. Se l'82% delle grandi imprese aveva già introdotto e pensato al lavoro agile, indipendentemente dall'intervento della politica, la Pa ha avuto una piccola scossa, con l'8% degli enti pubblici che ha avviato un progetto strutturato, di cui più della metà è stato attuato in risposta alla riforma. Non è abbastanza, perché nonostante la legge imponga il cambiamento, più di due amministrazioni su tre hanno dichiarato che l'introduzione del lavoro agile nel prossimo futuro è solo probabile o incerta; il 7% è persino disinteressato.

### Contratti personalizzati

La ricerca è stata oggetto di discussione e confronto all'interno di due tavole rotonde che hanno coinvolto importanti protagonisti dello smart working in Italia. Ogni impresa ha



presentato il progetto che vede coinvolta tutta la propria struttura. Si è parlato di un meccanismo virtuoso, in cui la conciliazione della vita privata con la vita lavorativa è solo un aspetto secondario rispetto all'obiettivo di aumentare la produttività dell'azienda. Confondere lo smart working con il lavoro da casa è un pericoloso limite, perché si rischia di non far emergere le reali potenzialità per un'impresa. Il centro dell'innovazione è in realtà la ridefinizione di tutto il sistema di relazioni all'interno dell'azienda, sia gerarchicamente, tra dipendenti e il rispettivo direttore, sia tra i lavoratori dello stesso team, sia nella collaborazione tra i diversi team. Si tratta infatti di un contratto personalizzato, in cui le parti si accordano reciprocamente per condividere degli obiettivi. In questa logica, diventa fondamentale riprogettare gli uffici: meno scrivanie individuali, più aree relax, poltrone e armadietti personalizzati dedicati a tutti i lavoratori agili. Così l'azienda diventerà un luogo di incontro e condivisione, in uno scenario dove *agile* sarà semplicemente il lavoro di tutti.

**Alessandro Giuseppe Porcari**

### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 31 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

## Convegno

8 NOVEMBRE 2018

MILANO | 9.00 - 17.00

| Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

## RC AUTO, PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

- 09.00 - 09.30 – Registrazione
- 09.30 - 09.50 – **Evoluzione del mercato auto e impatti sul settore assicurativo**  
*Marco Lanzoni, responsabile mercato finanza di Scs Consulting*
- 09.50 - 10.10 – **Trasparenza, una priorità verso i consumatori**  
*Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass*
- 10.10 - 10.30 – **La sfida della mobilità del futuro**  
*Francesco Leali, coordinator progetto Masa (automotive smart area), Università di Modena e Reggio Emilia*
- 10.30 - 10.50 – **L'Rc auto del futuro**  
*Giacomo Lovati, amministratore delegato di Alfa Evolution Technology, di Pronto Assistenza Servizi, di Linear Assicurazioni e direttore insurance e telematic services di UnipolSai*
- 10.50 - 11.10 – **Efficienza e innovazione nella gestione dei sinistri: l'impiego delle reti neurali**  
*Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group*
- 11.10 - 11.30 – Coffee break
- 11.30 - 11.50 – **Regolamentazione, cosa resta da fare?**  
*Umberto Guidoni, responsabile servizio Auto di Ania*
- 11.50 - 12.20 – **Le compagnie tra innovazione e ricerca di rigore tecnico**  
*Daniela DiAgostino, responsabile prodotti e tariffe auto di UnipolSai  
Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan  
Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia*
- 12.20 - 12.40 – **Come la telematica aumenta la sicurezza sulle strade e migliora i processi delle compagnie**  
*Massimo Braga, vice direttore generale di Lojack*
- 12.40 - 13.00 – Q&A
- 13.00 - 14.00 – Pranzo
- 14.00 - 14.20 – **La mobilità nell'era della sharing economy**  
*Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa  
Paola Corna Pellegrini, amministratore delegato e direttore generale di Allianz Partners in Italia*
- 14.20 - 14.40 – **Sicurezza per le auto intelligenti**  
*Michele Latronico, sales area manager di Glassdrive*
- 14.40 - 15.00 – **I rischi della black box**  
*Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza – cyber security advisor*
- 15.00 - 15.20 – **Gestione sinistri: il servizio come valore competitivo**  
*a cura di Sogesa*
- 15.20 - 15.40 – **Antifrode: l'importanza dei protocolli con le procure**  
*Carlo Caponcello, avvocato generale presso la Procura Generale di Catania  
Luigi Tambone, studio legale Tambone  
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*
- 15.40 - 16.00 – **Così cambia il contrasto alle frodi**  
*Luca De Lorenzo, responsabile antifrode di Amissima Assicurazioni  
Lorenzo Fiori, responsabile antifrode aree speciali di Reale Group  
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni*
- 16.00 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Operatività e qualità nella gestione dei sinistri**  
*Introduzione - Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania  
Nicola Bajona, head of express & direct claims di Zurich Italia  
Barbara Buralli, direttore sinistri di Intesa Sanpaolo Assicura  
Alberto Guidi, chief claim officer di Cattolica Assicurazioni  
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco  
Dario Vullo, direttore sinistri di Verti*
- 17.00 – Chiusura lavori

Main sponsor:

**GLASSDRIVE**  
UNIPOLSAI



**kubris**  
KIREY GROUP

**Lo/Jack**

**SCS**  
CONSULTING

**Sogesa**  
SMART CLAIMS MANAGEMENT

Official sponsor:

**AFI · ESCA**  
ASSICURAZIONE

**AON**  
Empower Results®

**ITALCLAIM**

**KUBE**  
PARTNERS

**msa**  
multi serass

**SA**

**Solepa** Italia

Light sponsor:

**RGI**

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo



29 NOVEMBRE 2018 - MILANO

## SOLUZIONI PER LA CRESCITA PROFITTEVOLE

The Westin Palace,  
Piazza della Repubblica, 20

9.00 - 13.10

Chairman Maria Rosa Alaggio  
*Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.20 – Registrazione

09.20 - 09.40 – **Apertura e introduzione**

*Alessandra Gambini, responsabile Insurance Consulting and technology di Italia Willis Towers Watson*

09.40 - 10.00 – **INTERVISTA: Crescita profittevole e scenario di riferimento**

*Alberto Minali, amministratore delegato del gruppo Cattolica*

10.00 - 10.50 – **TAVOLA ROTONDA – Reinventando l'industria: trasformazione digitale e nuovi modelli di business**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review*  
*Fabio Carsenzuola, amministratore delegato e direttore generale di Europ Assistance*  
*Matteo Cattaneo, head of Innovation & corporate strategy di Reale Group*  
*Alberto Dominici, chief operating officer di Bene Assicurazioni*  
*Roberto Manzato, chief insurance officer di Poste Vita*  
*Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance*

10.50 - 11.20 – Pausa caffè

11.20 - 12.00 – **Il ruolo della tecnologia per la gestione dei clienti, della produzione e del risk management**

*Renzo Giovanni Avesani, chief risk innovation officer del gruppo Unipol*  
*Luigi Barcarolo, direttore insurance analytics and business architecture del gruppo Cattolica*  
*Francesco Daboni, responsabile Danni, insurance consulting and Technology Italia di Willis Towers Watson*  
*Gianmarco Tosti, Italy country manager & head of corporate risk broking di Willis Towers Watson*

12.00 - 12.40 – **TAVOLA ROTONDA – Finance transformation: dalla compliance al vantaggio competitivo**

*Moderata Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review*  
*Alessandra Gambini, responsabile insurance consulting and technology, Italia di Willis Towers Watson*  
*Massimo Romano, head of group integrated reporting del gruppo Generali*  
*Alberto Vacca, chief business and investment officer di Aviva Italia*  
*Gianantonio Villani, head of planning & controlling, Bicc and finance transformation di Allianz Italia*

12.40 - 13.00 – **INTERVISTA: Digitalizzazione e trasformazione del business assicurativo**

*Andrea Battista, presidente esecutivo di Archimede Spac*

13.00 - 13.10 – **Chiusura lavori**

*Alessandro Santoni, south west divisional leader di Willis Towers Watson*

13.10 - 14.00 – Pranzo

Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo