

PRIMO PIANO

Generali:
agenti più
produttivi

Generali ha presentato oggi a Milano il nuovo piano industriale al 2021, che prevede, oltre ai target finanziari, il rafforzamento della leadership in Europa, la focalizzazione sui mercati ad alto potenziale e lo sviluppo di una piattaforma globale di asset management.

Il Leone in Italia punterà molto sugli agenti, che dovranno aumentare la produttività del 10-15% al 2021, concentrandosi sullo sviluppo di protezione, prevenzione e assistenza supportata dalla tecnologia, ma anche salute e welfare aziendale.

Il group ceo, Philippe Donnet, ha inoltre annunciato che Generali è pronta a investire dai tre ai quattro miliardi di euro in crescita organica ma anche in operazioni di M&A. I risultati di queste iniziative sono indipendenti dal piano industriale. “La cassa totale disponibile sull’arco di piano – ha spiegato – è di oltre 10 miliardi, di questi quattro o cinque saranno destinati a dividendi, 1,5-2 miliardi alla riduzione del debito e il resto, tre-quattro miliardi, alla crescita. Non abbiamo mai avuto una posizione di capitale simile per puntare sull’espansione – ha sottolineato Donnet – ed è pieno di occasioni in Europa, in molti settori: dal vita al retail all’asset management”.

Per ulteriori approfondimenti, clicca qui. Domani, su questo quotidiano, un ampio resoconto dell’Investor Day.

Fabrizio Aurilia

INNOVAZIONE

Archimede e Net Insurance, via libera
alla business combination

Ieri a Milano è arrivato l’ok dell’assemblea dei soci della Spac fondata da **Andrea Battista**. La fusione per incorporazione darà vita a un player insurtech attivo nella bancassicurazione danni attraverso una piattaforma b2b2c

Via libera alla business combination tra **Archimede**, la Spac fondata nove mesi fa da **Andrea Battista**, e **Net Insurance**, compagnia b2b attiva nel ramo danni specializzata nel creare partnership con clienti dell’area finance. L’assemblea dei soci di Archimede, svoltasi ieri a Milano, ha dato il proprio parere favorevole all’operazione e alle delibere proposte da Andrea Battista. In sede straordinaria, l’assemblea ha dato l’ok al progetto di fusione per incorporazione di Archimede in Net Insurance secondo le modalità indicate nel progetto che era stato approvato dal consiglio di amministrazione dello scorso 18 giugno, quando era stato sottoscritto un accordo vincolante in tal senso.

All’assemblea di ieri è intervenuto il 89,62% del capitale sociale dell’emittente che ha espresso unanime voto favorevole alle delibere proposte, confermando quindi il proprio investimento. Il cda di Net Insurance, riunitosi nella giornata di lunedì, aveva deliberato l’anticipazione dei termini per l’attuazione della fusione mediante costituzione di un deposito a garanzia dei creditori che non abbiano acconsentito all’anticipazione dei termini. “Le somme necessarie ai fini della costituzione di tale deposito – spiega una nota – saranno messe a disposizione da Archimede, con la quale sarà sottoscritto apposito contratto di finanziamento”. Alla luce di ciò e dell’ampissimo consenso manifestato dai soci di Archimede nell’approvare il progetto di fusione, la previsione è che la business combination possa essere portata a compimento entro la fine dell’anno.

LE TAPPE DEL PERCORSO

Parlando ai soci, Battista ha ripercorso le tappe del progetto, illustrando il modello di business derivante dalla business combination. Archimede è nata lo scorso 21 febbraio, presentandosi come la prima Spac (special purpose acquisition company) dedicata al settore assicurativo. Il primo passaggio chiave del percorso della società è stato fatto il 16 aprile, con l’avvio formale del processo di quotazione all’Aim di **Borsa Italiana**. (continua a pag. 2)



L’intervento di Andrea Battista,
presidente esecutivo di Archimede

INSURANCE REVIEW
È SU LINKEDIN

Segui la pagina

INSURANCE
REVIEW

in

(continua da pag. 1) Già allora tra gli obiettivi del progetto si parlava di “rafforzamento e crescita profittevole” nel segmento di riferimento della compagnia che sarebbe nata con la business combination, da raggiungere attraverso “una piattaforma di bancassicurazione danni indipendente, una capacità di servizio distintiva verso reti di distribuzione assicurativa innovativa e un pieno impiego dell’innovazione insurtech in tutti i processi aziendali”. Il secondo passaggio fondamentale è avvenuto il 18 giugno, quando era stato sottoscritto il già citato accordo quadro vincolante sulla business combination fra le due società, e Battista era stato nominato ceo di Net Insurance. I dettagli dell’operazione ricalcavano quanto già convenuto nella lettera di intenti, per dare vita a una public company in cui nessun socio verrà a detenere una partecipazione superiore al 20% del capitale, e nessun azionista potrà detenere una partecipazione tale da consentirgli il controllo dei voti in assemblea. Il flottante dovrebbe attestarsi invece attorno al 60%. L’accordo siglato prevede inoltre che alcuni soci di Net Insurance acquisiscano una partecipazione pari al 30% meno un’azione della società stessa, mentre l’acquisto della partecipazione avverrà attraverso la cessione del 30% delle azioni di Net a favore di Archimede, per un corrispettivo complessivo di 9,3 milioni di euro. Gli ultimi passaggi sono stati l’approvazione dell’Ivass all’operazione, arrivata il 18 ottobre, e il parere favorevole dell’assemblea di Net Insurance, lo scorso 19 novembre, con l’approvazione da parte dell’83% circa dei soci. “Abbiamo portato a termine nei tempi previsti tutte le tappe che ci eravamo prefissati”, ha detto Battista, che poi ha aggiunto: “forse su una cosa mi sono sbagliato: ritenevo che lo sviluppo e l’accelerazione dello scenario di business su cui l’operazione si era impostata”, cioè il forte sviluppo della bancassicurazione danni e dell’insurtech, “sarebbe avvenuto a 12/24 mesi, mentre sta avvenendo in un orizzonte di 3/6 mesi. E questa per noi è una buona notizia”.



IL BUSINESS MODEL

“Insurtech inside – ha spiegato Battista – è uno dei nostri motti. E Net insurance è stata individuata come il veicolo più adatto allo sviluppo dell’operazione bancassicurativa. Il nostro piano, infatti, non è costruito come un’operazione specifica di insurtech, ma come un’operazione fondata su prodotti e servizi tradizionali che vengono via via innovati ibridando il canale tradizionale con quello digitale”.

“La nostra mission – ha spiegato Battista – è quella di costruire la prima piattaforma b2b2c nei rami danni, facendo leva su un track record manageriale specifico nell’avvio di piattaforme aperte e indipendenti di bancassurance, sulla conoscenza di reti di distribuzione assicurative innovative, e valorizzando le opportunità offerte dalla tecnologia”. Una volta realizzata la business combination, il piano di sviluppo e integrazione di Archimede in Net Insurance si muoverà su quattro fronti: ottimizzazione del business esistente, sviluppo della bancassicurazione danni, sviluppo del canale retail-broker danni, e innovazione digitale in chiave insurtech. Il progetto industriale prevede la costruzione di un sistema di prodotti di protezione standardizzati e a buona tenuta tecnica. Le principali linee di offerta sono i finanziamenti e cessione del quinto, la protezione e lo small business. Per il momento Battista non ha voluto fare nomi riguardanti i player con cui saranno siglati accordi di distribuzione: “siamo al lavoro, forse entro fine anno potremo fare i primi annunci. Posso però dire che il mondo del brokeraggio sta guardando con interesse alla nostra proposta”.

GLI OBIETTIVI AL 2022

Battista ha quindi mostrato il quadro di sintesi degli obiettivi di piano al 2022. Per quanto riguarda i premi lordi contabilizzati, il target è di 150 milioni di euro, con 20 milioni di spese generali e 14 milioni di risultato tecnico netto. Il combined ratio è previsto all’82%, “beneficiando del remixing di portafoglio verso linee di business caratterizzate da loss ratio inferiori al business corrente di Net Insurance”, ha precisato Battista. Inoltre si prevede di arrivare a un utile netto di 15 milioni, con un piano di investimento superiore ai 20 milioni, un patrimonio netto di oltre 100 milioni, un Roe al 15% e soprattutto un Solvency II ratio superiore al 200%.

IL NUOVO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Il cda di Net ha definito la composizione della lista dei consiglieri che saranno proposti all’assemblea dei soci di Net convocata all’esito della fusione. Della lista fanno parte **Luisa Todini** (presente ieri in sala e in pole per la presidenza), **Andrea Battista**, **Francesca Romana Amato**, **Renato Giulio Amato**, **Mayer Nahum**, **Roberto Romanin Jacur**, **Laura Santori** e **Matteo Carbone**: quest’ultimo, già founder di Archimede, continuerà a essere presidente dell’innovation advisory board.

“Questa approvazione – ha detto Battista – è un punto di partenza, piuttosto che di arrivo. È il presupposto che condurrà l’impresa che nasce dalla fusione tra Archimede e Net Insurance a rafforzare e sviluppare accordi distributivi con partner di primario standing e a diversificare il business mix, esplorando attrattivi e profittevoli segmenti di offerta. L’operazione odierna – ha concluso Battista – prova che, anche in un contesto volatile, oggettivamente complesso e finanche avverso, il fattore critico di successo è l’armoniosa e coerente combinazione di tre elementi: la qualità del progetto industriale, lo standing della compagine sociale e la chiarezza comunicativa”.

COMPAGNIE

Helvetia lancia la bancassicurazione digitale

Partnership tra Chiara Assicurazioni e Yolo per ampliare e diversificare l'offerta assicurativa per i consumatori online delle banche

I clienti delle 25 banche partner del gruppo **Helvetia** potranno sottoscrivere i prodotti assicurativi senza recarsi allo sportello. È il risultato dell'accordo tra **Yolo**, l'intermediario completamente digitale, e **Chiara Assicurazioni**, compagnia del gruppo Helvetia specializzata nella bancassicurazione danni. Grazie alla partnership, sarà possibile ampliare e diversificare l'offerta assicurativa per i consumatori digitali, attraverso soluzioni efficaci e semplici da acquistare su base on-demand, in totale autonomia. Utilizzando gli strumenti di digital banking (internet o app), i clienti delle banche avranno infatti accesso alla piattaforma di Yolo e

alle soluzioni assicurative messe a disposizione da Chiara Assicurazioni quali, ad esempio, la protezione degli animali domestici e del tempo libero (tra cui sci e viaggi). Per Yolo, l'accordo costituisce un nuovo importante passo di espansione all'interno del mercato assicurativo in continuo cambiamento. "Mettiamo a disposizione le nostre competenze insurtech per realizzare un'offerta di protezione tagliata su misura per il nuovo consumatore digitale" ha detto **Gianluca De Cobelli**, co-founder e ceo di Yolo. Per Helvetia, la partnership con Yolo si inserisce nella strategia Helvetia 20.20, che pone l'innovazione e la digitalizzazione al centro dello sviluppo della compagnia. "Puntiamo a crescere ulteriormente nel mercato italiano, costruendo partnership strategiche con le banche e accompagnandole nel disegno e nell'implementazione di un customer journey realmente efficace e innovativo anche in ambito assicurativo" ha commentato **Fabio Carniol**, amministratore delegato di Chiara Assicurazioni e di Helvetia Vita



Fabio Carniol, amministratore delegato di Chiara Assicurazioni e di Helvetia Vita

ha commentato **Fabio Carniol**, amministratore delegato di Chiara Assicurazioni e di Helvetia Vita, che scommette sull'esperienza di Yolo nel marketing digitale per coinvolgere i clienti, stimolando il loro interesse per le coperture assicurative anche attraverso strumenti per l'analisi dei rischi.

Alessandro Giuseppe Porcari

INIZIATIVE

Nuovo protocollo antifrode tra Ivass, Ania e Procure della Repubblica

A sottoscriverlo sono gli uffici di Lecce, Brindisi e Taranto



Umberto Guidoni, responsabile auto di Ania

Nuovo protocollo d'intesa in materia di frodi assicurative. **Ivass** e **Ania** lo hanno sottoscritto con la Procura di Lecce e con le Procure di Brindisi e di Taranto.

Il protocollo, ultimo di una serie cui l'associazione delle imprese sta dedicando molta attenzione negli ultimi anni, "disciplina e agevola – secondo quanto si legge in una nota congiunta tra Ania, Ivass e Procura della Repubblica – la collaborazione e lo scambio d'informazioni tra i soggetti firmatari, al fine di rendere più efficace e tempestiva l'azione di prevenzione e contrasto delle frodi assicurative e di accelerare i tempi della giustizia".

Le Procure avranno accesso, quindi, alla **Banca dati sinistri**, all'**Anagrafe testimoni** e all'**Anagrafe danneggiati**, mentre Ivass potrà fornire a richiesta le informazioni dell'**Archivio integrato antifrode (Aia)**. Le imprese, dal canto loro, si impegnano ad attivare "uno o più referenti" e ad acquisire e comunicare alle Procure le informazioni di interesse investigativo di cui siano in possesso.

Secondo **Umberto Guidoni**, responsabile auto di Ania, "la possibilità per le Procure di accedere alle banche dati dell'Ivass produrrà due effetti positivi: renderà più efficace l'attività antifrode delle imprese e sarà un deterrente per chi vuole intraprendere azioni speculative".

Ivass, infine, plaude all'accordo sottoscritto e "al forte coordinamento tra soggetti pubblici e privati".

F.A.

PERITI

Aipai ha aggiornato lo statuto

L'assemblea straordinaria dell'associazione ha anche approvato una norma transitoria che permette l'iscrizione ai professionisti provenienti da Assit e Anpre

Aipai, la più antica associazione dei periti non motor, ha modificato il proprio statuto. L'aggiornamento, approvato nel corso di un'assemblea straordinaria, il 16 novembre, è stato apportato per adeguarlo alle norme di cui alla legge quadro e normativa Uni. L'assemblea ha inoltre valutato una mozione contenente una *norma transitoria* (valida fino al 31 dicembre 2019) per l'ammissione di nuovi soci, pensata per consentire l'aggregazione del maggior numero possibile di professionisti del settore peritale non motor, "a parziale modifica di quanto stabilito nello statuto e nel regolamento di Aipai, visto che le associazioni peritali identificate dall'assemblea di cui al seguito sono **Assit e Anpre**", scrive l'associazione in una nota.

Cosa prevede la norma transitoria

Secondo la norma transitoria potranno entrare a far parte di Aipai come socio senior i professionisti provenienti da Assit e Anpre "che dimostrino di aver svolto per un periodo non inferiore a 25 anni l'attività peritale e di essere iscritti da 15 anni a una delle associazioni identificate. Analogamente – spiega Aipai – verrà inserito quale socio senior chi è iscritto da almeno otto anni a una delle associazioni identificate e che svolge l'attività peritale da almeno 16 anni se diplomato, 13 anni con laurea breve, 11 anni con laurea magistrale, sempre che abbia superato un esame, secondo i criteri previsti dalla propria associazione, o supererà un esame previsto dallo statuto di Aipai per la qualifica richiesta". Sarà considerato titolo sufficiente l'aver conseguito la certificazione di 2° livello alla norma Uni 11628. Potranno entrare con il ruolo di socio effettivo i professionisti di Assit e Anpre che dimostrino di aver svolto per

un periodo non inferiore a otto anni l'attività peritale e di essere iscritti da almeno otto anni a una delle associazioni identificate.

Analogamente verrà inserito quale socio effettivo chi è iscritto da almeno due anni a una delle associazioni identificate e che svolge l'attività peritale da almeno otto anni se diplomato, cinque anni se in possesso di laurea breve, tre anni con laurea magistrale, e abbia superato un esame, secondo i criteri previsti dalla propria associazione, o su-

pererà un esame previsto dallo statuto di Aipai. Sarà considerato titolo sufficiente l'aver conseguito la certificazione di 1° livello alla norma Uni 11628. Infine, i professionisti provenienti da Assit e Anpre non in possesso dei requisiti richiesti potranno accedere all'associazione come socio junior.

L'assemblea, inoltre, ha disposto una norma transitoria per il consiglio direttivo: "se nel 2019 faranno ricorso alla normativa precedente (solo con riferimento ai soci inseriti nella categoria senior ed effettivi) un numero di professionisti superiore al 50% dei soci Aipai senior ed effettivi al 31/12/2018, il consiglio direttivo di Aipai è impegnato a dare le dimissioni entro 60 giorni dal superamento di detta soglia rimanendo comunque in carica fino alla prima assemblea dove saranno tenute le elezioni del nuovo consiglio direttivo, che in deroga allo statuto di Aipai e solo per una volta in detta occasione, prevedrà una votazione con un numero massimo di tre preferenze. In occasione della successiva assemblea ordinaria il nuovo consiglio direttivo metterà all'ordine del giorno la proposta di modifica del nome dell'associazione". I soci che avranno utilizzato la norma transitoria sono eleggibili anche se non sono passati i cinque anni di permanenza in associazione richiesti dallo statuto di Aipai.

"L'augurio è che la disponibilità mostrata dai soci di Aipai venga favorevolmente accolta dai colleghi appartenenti alle altre associazioni", conclude la nota dell'associazione.



© iStock - iStock



Aurelio Vaiano, presidente di Aipai

B.M.

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

blue
is underwriting

“

SU MISURA,
PER DAVVERO.

”

INSURANCE Daily

● MERCOLEDÌ 21 NOVEMBRE 2018 N. 1443

blue
is underwriting

AGENZIA
DI SOTTOSCRIZIONE
RC PROFESSIONALE,
D&O E CYBER



Willis
Towers
Watson

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**

*Moderà 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
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
Marcello Zacchetti, head of insurance analytics di Cattolica Assicurazioni*

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

*Moderà 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
Scarica il programma completo