

## PRIMO PIANO

### Apollo si prende Athene

Apollo Global Management assume il controllo di Athene Holding, società che il fondo statunitense aveva creato all'apice della crisi finanziaria. Con la fusione Apollo crea un conglomerato finanziario con una capitalizzazione di mercato da 29 miliardi di dollari. Come noto, Apollo è (e lo sarà ancora per poche settimane) la controllante di Amissima Assicurazioni, rilevata nel 2015 da Carige e ceduta ad Hdi Assicurazioni; della cessione non fa parte Amissima Vita, che quindi è ancora in mano al fondo americano.

Apollo, che già aveva il 35% di Athene, ha pagato 11 miliardi di dollari per assumerne il controllo. Ogni azione ordinaria di Athene in circolazione sarà scambiata con 1,149 azioni ordinarie Apollo. Al closing dell'operazione, previsto per gennaio 2022, gli attuali azionisti di Apollo possederanno circa il 76% della società e gli azionisti di Athene circa il 24%.

L'accordo creerà una società con un valore di mercato pro-forma di 29 miliardi di dollari, che fornirà prodotti e servizi nel settore degli investimenti e dei servizi pensionistici. Secondo il co-fondatore di Apollo, Marc Rowanil, con questa mossa la società avrà "un allineamento totale" per ottimizzare la propria strategia "e allocare il capitale in modo efficiente".

**Beniamino Musto**

## RICERCHE

### Insurtech, un giro d'affari di oltre 500 miliardi di dollari

**Secondo un recente rapporto di Juniper Research, a tanto ammonterà nel 2025 il contributo a livello globale delle start up prestate al mondo delle assicurazioni: l'8% dei premi complessivi sarà generato proprio da queste società**

Le insurtech sottoscriveranno nel 2025 premi assicurativi per 556 miliardi di euro a livello globale. Il giro d'affari del settore, fermo nel 2020 a 250 miliardi di euro, crescerà del 123%. E le start up prestate al mondo delle assicurazioni arriveranno a coprire l'8% dei premi emessi in tutto il mondo. Insomma, stando ai numeri del rapporto *Insurtech: the new insurance model*, pubblicato recentemente dal centro di ricerca britannico **Juniper Research**, il mercato delle insurtech è pronto a esplodere.

La parte del leone continuerà a farla l'America settentrionale, culla di start up divenute in breve tempo importanti player del mondo delle nuove assicurazioni: circa la metà dei premi emessi a livello globale nel 2025, secondo la ricerca, sarà localizzato proprio negli Stati Uniti e in Canada. Dietro, con circa un quarto del mercato ciascuna, si piegheranno l'Europa occidentale e l'area che comprende Cina ed Estremo Oriente. Molto più distanziati, invece, la restante regione dell'Asia e del Pacifico, il subcontinente indiano, l'Europa orientale, l'America latina, l'Africa e il Medio Oriente.

#### CUSTOMER EXPERIENCE VS PREZZO

A dettare la crescita del settore, secondo il rapporto, saranno soprattutto le nuove esigenze della clientela. E, in particolare, una sempre più marcata attenzione alla customer experience. Il successo delle insurtech, scrivono i ricercatori, "è dato dal fatto che lo scopo della tecnologia si allinea perfettamente con la nuova teoria che attanaglia il settore assicurativo: la customer experience è il fattore che determina maggiormente la scelta del cliente". Le insurtech, in questo contesto, stanno facendo benissimo il loro dovere. "Le insurtech – si legge nel rapporto – stanno migliorando la customer experience in due modi: rendono le interazioni con la clientela più semplici ed efficienti e, in secondo luogo, valorizzano il prodotto assicurativo facendo una sottoscrizione più accurata e offrendo strumenti di intelligenza artificiale che possano guidare l'assicurato nel processo di gestione sinistri".



INSURANCE REVIEW  
È SU LINKEDIN

Segui la pagina

INSURANCE  
REVIEW

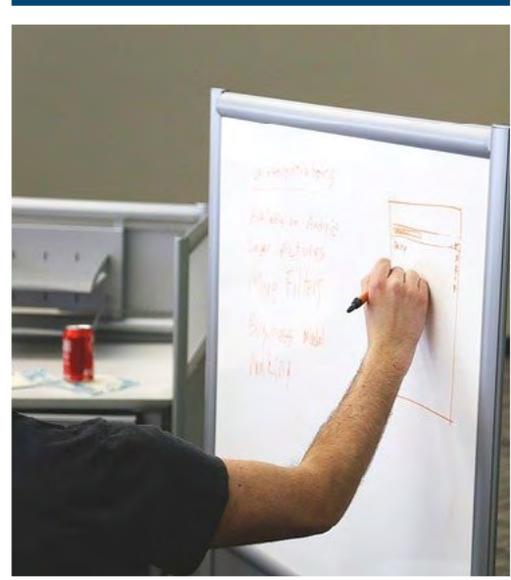
in

L'entità del premio, ossia quello che è un tempo poteva essere visto come il principale fattore di scelta, sembra passato in secondo piano. Resta una variabile fondamentale, ma la ricerca sottolinea che oggi "la differenza di tariffa fra compagnia e compagnia è minore rispetto che in passato: i tassi di interessi sono bassi in tutto il mondo e sembra che lo resteranno anche nel prossimo futuro, offrendo meno possibilità di manipolare i prezzi entro margini ragionevoli per consentire un generale e vicendevole abbassamento dei prezzi". Dunque, se proprio non è possibile strappare una tariffa più vantaggiosa, tanto vale cercare la soluzione che offre il servizio migliore. E poco importa al cliente se a offrirla è una start up.

## POSSIBILITÀ PER GLI OPERATORI TRADIZIONALI

Il rapporto paragona l'impatto delle insurtech a un terremoto per gli operatori tradizionali. "La minor lealtà dei consumatori, la discesa dei prezzi dettata dalla concorrenza e la spinta digitale provocheranno una scossa sismica nel settore assicurativo nei prossimi cinque anni", si legge nella ricerca. Ecco perché il rapporto consiglia agli operatori tradizionali del mercato di utilizzare le soluzioni insurtech per migliorare la qualità delle interazioni con la clientela creando modelli data-driven. In caso contrario, c'è il serio rischio di perdere quote di mercato a favore di innovativi e digitali fornitori di servizi assicurativi.

I ricercatori, a tal proposito, hanno voluto stilare una classifica delle 20 compagnie assicurative tradizionali che si stanno maggiormente distinguendo per la digitalizzazione del proprio modello di business. Al primo posto si colloca **Ping An**, seguita da **Axa** e **Munich Re**, mentre ai piedi del podio si fermano **Humana** e **Allianz**. "Questi operatori hanno sviluppato strategie per inserire il modello delle insurtech nel proprio processo di business e per intraprendere un percorso di digitalizzazione, fornendo un esempio di come gli operatori tradizionali potrebbero trarre vantaggio dalle insurtech", si legge nelle battute conclusive del rapporto. Certo, anche nell'eccellenza, ci sono delle differenze: Ping An ha annunciato che investirà ogni anno un miliardo di dollari nello sviluppo di insurtech.



Giacomo Corvi

## COMPAGNIE

# Allianz X investe 75 milioni di dollari nella fintech WeLab

L'investimento sarà decisivo per finanziare lo sviluppo della piattaforma tecnologica della start up



**Allianz X**, l'unità d'investimento digitale di **Allianz**, ha partecipato al round di finanziamento della fintech **WeLab**, start up con sede a Hong Kong, con un investimento di 75 milioni di dollari, aggiungendo così un'altra società al suo portafoglio di imprese innovative asiatiche.

L'investimento di Allianz X, si legge in una nota del gruppo di Monaco, sarà determinante per finanziare l'ulteriore espansione di WeLab e, in particolare, per consentire lo sviluppo della sua piattaforma tecnologica. L'impegno di Allianz X segna anche l'inizio di una cooperazione strategica, nell'ambito della quale entrambi i partner intendono sviluppare congiuntamente prodotti e soluzioni digitali (wealth management, ecc.). Dopo il consolidamento a Hong Kong, è prevista una successiva espansione al resto della Greater Bay Area, con i suoi 72 milioni di abitanti, in Indonesia e nei mercati del sud-est asiatico, in una fase successiva.

In linea con la strategia di crescita di Allianz in Asia, Allianz X ha già effettuato diversi investimenti nella regione. Questi includono investimenti nella società di telemedicina **Halodoc**; **99.co**, broker immobiliare digitale in rapida crescita nel sud-est asiatico; e **GoJek**, società digitale che offre una vasta gamma di servizi sulla sua piattaforma, dalle corse in taxi alla consegna di cibo e ai pagamenti mobile.

Fabrizio Aurilia

## Rischi catastrofali lontani da una soluzione

**Il 62% delle aziende afferma di conoscere la propria esposizione a eventi naturali estremi, ma la maggioranza di esse utilizza solo coperture generiche. Strumenti più avanzati, come l'analisi del rischio, la prevenzione e le cat-nat, sono conosciuti e utilizzati da pochissimi, mentre i cat bond risultano sconosciuti anche al settore assicurativo**

È noto che l'Italia ha un territorio molto esposto ai rischi catastrofali e altrettanto poco coperto dal punto di vista assicurativo. Nonostante l'evidenza di un rischio in crescita (83 miliardi di dollari nel 2020) e le difficoltà di diffusione di polizze specifiche cat-nat, gli strumenti assicurativi utilizzati sono ancora di tipo tradizionale e non sembrano prendere spazio forme di protezione alternative. In particolare, prodotti come i cat bond sembrano non rientrare nelle possibili soluzioni per le compagnie. I catastrophe bond sono obbligazioni con cui viene trasferito il rischio di un evento catastrofico eccezionale da un soggetto che li emette a un altro che viene remunerato per sostenere questo rischio, rappresentano quindi una soluzione finanziaria che, a differenza delle coperture assicurative, può fruttare un vantaggio economico. In realtà, nel nostro Paese l'utilizzo di tali sistemi deve ancora fare i conti sia con vincoli giuridici che ne possono limitare la diffusione, sia con l'assenza di standard e linee guida che potrebbero, al contrario, facilitarla. Dalla survey realizzata da Anra con Università degli Studi di Milano, Università di Parma e Università degli Studi di Firenze, emerge tuttavia una scarsa conoscenza del prodotto, non solo tra i potenziali clienti, ma anche tra gli operatori assicurativi. L'82% delle società del settore che hanno partecipato alla survey afferma di non essere a conoscenza delle caratteristiche dei cat bond emessi o di non poterle divulgare, e quasi la metà degli assicuratori afferma inoltre di non avere familiarità con lo strumento o lo ritiene complicato da comprendere e da offrire ai clienti.



### Polizze all-risk preferite dalle aziende

In realtà, le aziende a cui il sondaggio è stato rivolto sembrano mostrarsi sensibili al tema del rischio catastrofale: quasi il 62% afferma di essere consapevole della propria esposizione e circa il 40% ritiene di essere vulnerabile su più fronti. A preoccupare le imprese sono in particolare rischio idrogeologico, terremoti e alluvioni, nonché tutte le conseguenze economiche che ne derivano: il 22% delle società intervistate ha dichiarato di aver subito danni catastrofali che hanno causato una perdita diretta tra i 5 e i 10 milioni di euro (17%) o addirittura superiore ai 50 milioni di euro (10,4%).

Per proteggersi da questi rischi, la maggioranza delle aziende ricorre alle coperture assicurative (60%), mentre è ancora bassa (17%) la percentuale di quelle che hanno deciso di adottare strumenti come l'analisi dei rischi, la prevenzione delle perdite con ritenzione del rischio residuo o che hanno previsto piani per garantire la business continuity. Tra le aziende che si avvalgono di coperture assicurative, la quasi totalità (96%) ha adottato polizze all-risk o multirischio, proteggendo in particolare i rischi property (79%), l'interruzione di attività (52%) e il casualty (34%).

#82  
marzo 2021

## 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](http://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](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

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

**SANITÀ DO**

ATTUALITÀ

**20** INNOVA  
LAB

assicurativo,  
tassello  
caico

Rischio climat  
un indice ne  
gli impatti fin

### 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 9 marzo di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577