



PRIMO PIANO

Una rete globale per Bhsi

Berkshire Hathaway Specialty Insurance (Bhsi) ha annunciato l'espansione della propria rete mondiale per includere uffici propri e partner del network in grado di offrire ai clienti di Bhsi polizze assicurative valide localmente in 170 Paesi nel mondo. La branch di assicurazioni specialty di Berkshire Hathaway offre programmi multinazionali in tutte le linee di attività, compresi i rami degli immobili commerciali, danni, professionisti e dirigenti, fidejussioni e salute e incidenti.

“È con grande piacere – ha spiegato David Valzania, responsabile dell'attività multinazionale di Bhsi – che diamo il benvenuto nella famiglia Bhsi a un gran numero di partner eccellenti in tutto il mondo. Ciascuno di questi operatori condivide i valori di Bhsi, con un allineamento in termini di gamma di prodotti, attenzione per l'eccellenza del servizio alla clientela e l'impegno verso la filosofia *claims is our product*”.

Berkshire Hathaway Specialty Insurance, spiega una nota della compagnia, “ha completato un processo rigoroso di ricerca, valutazione e due diligence per selezionare gli assicuratori partner che meglio rappresentano il marchio e i clienti Berkshire Hathaway”. Le polizze emesse dai partner del network sono garantite dalla solida posizione finanziaria di Bhsi.

Beniamino Musto

MERCATO

L'urgenza di un'alleanza verde tra settore pubblico e privato

Sostenibilità e nuovi modelli di sviluppo al centro della due giorni dell'Insurance Summit, il grande evento organizzato da Ania nell'ambito della presidenza italiana del G20 e in preparazione alla Cop26, la conferenza sul clima che si terrà a Glasgow dal 31 ottobre al 12 novembre

Tantissimi i temi dell'Insurance Summit, organizzato da **Ania**, che ha coinvolto il settore assicurativo globale, **Ivass**, **Eiopa** e importanti esponenti delle istituzioni italiane ed europee.

Il summit, aperto e chiuso da **Maria Bianca Farina**, presidente di Ania, ha ricalcato il programma della presidenza italiana del G20, articolato intorno al trinomio *People, Planet, Prosperity* che mira a individuare soluzioni e azioni comuni per “prendersi cura del pianeta e delle persone”, come ha spiegato il presidente del consiglio **Mario Draghi**. Con la definizione di “one health”, si intende quindi “preservare la sicurezza umana, animale e ambientale” assicurando “una forte ripresa economica che sia al contempo inclusiva e sostenibile”.

IL SETTORE IN PRIMA FILA

Obiettivi “perfettamente in linea con la mission del settore assicurativo”, ha detto Farina in apertura, parlando di “un settore che ha la consapevolezza di svolgere un ruolo di primo piano per la crescita economica e per una transizione sostenibile, nella sua accezione più ampia, non solo ambientale ma anche sociale e finanziaria”. L'industry è in prima linea sui temi degli investimenti sostenibili, del cambiamento climatico, cui si legano gli eventi catastrofici, e di un nuovo sistema di welfare, spinto dalla demografia.

“L'industria assicurativa a livello mondiale, con oltre 30mila miliardi di dollari di asset gestiti – ha ricordato Farina – ha la capacità e l'interesse a investire in attività sostenibili e di lungo termine. Può contribuire, quindi, a finanziare la transizione verso economie a emissioni zero, efficienti sotto il profilo delle risorse e più sostenibili”. La recente emissione da parte della Commissione Europea di 250 miliardi di *green bond* è una nuova occasione per il settore, a patto che il framework di vigilanza prudenziale non risulti “penalizzante per gli investimenti di medio e lungo termine”.

IL RITORNO DEL MULTILATERALISMO

Come si diceva, tantissimi gli interventi e i relatori che si sono alternati durante le due giornate. A partire dal ministro dell'Economia (ed ex presidente di Ivass) **Daniele Franco**, che ha parlato dell'importanza del “rilancio dello spirito multilaterale del G20, cruciale per la principale sfida globale, cioè il climate change”.

In aprile è stato aggiunto il pillar per il clima nel framework del G20, mentre in luglio è stato lanciato il nuovo schema per l'investimento verde e sociale: “sono sforzi fatti nel segno del multilateralismo”, ha ribadito Franco.

(continua a pag. 2)



Maria Bianca Farina, presidente di Ania



(continua da pag. 1)

Ma non è abbastanza, perché senza il settore privato la transizione verde non può realizzarsi. Il comparto assicurativo può contribuire con il proprio ruolo di assicuratore e di investitore, ma, è opinione di tutti, serve al più presto una tassonomia degli investimenti green. L'Europa può essere all'avanguardia nel settare degli standard globali di disclosure sulla sostenibilità.

IL RISCHIO DI RISCHI INASSICURABILI

Riguardo alla sostenibilità, questa volta intesa come solidità dei bilanci assicurativi, il presidente di Ivass, **Luigi Federico Signorini**, ha elogiato la proposta della Commissione di includere nella standard formula di Solvency II i rischi legati al cambiamento climatico. "Da anni – ha ricordato – il settore assicurativo sta discutendo di protection gap in un contesto di mitigazione del rischio climatico. Dal 2022 l'Ivass farà indagini annuali e specifiche su questo tema". Per un ruolo più marcato del settore assicurativo, anche Ivass sposa la necessità di uno schema obbligatorio pubblico-privato contro le catastrofi naturali: "è giusto – ha detto Signorini – esplorare questa opzione anche per l'Italia".

Il cambiamento climatico è al primo posto tra le preoccupazioni degli assicuratori, come ha confermato **Philippe Donnet**, group ceo di **Generali**: "è molto importante capire – ha detto – che non saremo in grado di offrire soluzioni solide se il clima si aggraverà. I rischi degli eventi catastrofici sono destinati ad aumentare, non esiste un luogo totalmente sicuro: se non siamo in grado di controllare gli eventi, le assicurazioni non saranno più in grado di assorbire i rischi".

I TANTI NODI REGOLAMENTARI

Ma così com'è avvenuto per Solvency II, ha sottolineato **Alberto Corinti**, consigliere di Ivass, durante la seconda giornata dell'Insurance Summit, occorre "un'evoluzione profonda della cultura di vigilanza e non è un processo veloce". La nascita del *Climate training alliance*, un portale di training sul rischio climatico, che sarà attivo per tutti regolatori europei, rappresenta "un passo concreto".

Occorre aumentare il livello di disclosure sui green bond, che al momento sono ancora molto onerosi, e introdurre il concetto di "default Esg", come ha proposto **Matteo Del Fante**, ad e dg di **Poste Italiane**, contestualmente alla richiesta che nella revisione della standard formula di Solvency II non ci siano "elementi di prociclicità, così da favorire l'investimento a lungo termine".

La buona notizia, però, ha detto **Isabella Fumagalli**, head of **Bnl Bnp Paribas** Private banking & wealth management, è che "la liquidità c'è", anche per l'accumulo delle risorse durante la pandemia. "Non è vero – ha continuato – che fare investimenti sostenibili vuol dire rinunciare ai rendimenti: oggi gli strumenti esistono, ma vanno incentivati nell'interesse della collettività".

CAMBIA IL CLIMA, OCCORRE FARE DI PIÙ

A chiusura del summit, due panel su cambiamento climatico e welfare integrativo, in cui hanno parlato alcuni dei top manager del settore assicurativo italiano. A proposito di climate change, **Giacomo Gigantiello**, ceo di **Axa Italia** ha spiegato che siamo a un punto di svolta e che "c'è bisogno di un approccio che veda una maggiore collaborazione tra pubblico e privato, affinché si possa contribuire a un'accelerazione rispetto a iniziative individuali che non possono avere la stessa portata".

Sulla stessa lunghezza d'onda **Luca Filippone**, dg di **Reale Mutua**, che ha sottolineato come l'Europa abbia la possibilità di avere un "leadership verde sia valoriale, sia di sviluppo", grazie a interventi decisivi sulla tassonomia e sul rating degli strumenti Esg. Venendo alle questioni italiane, anche Filippone, è però convinto che "l'unico strumento utile contro le catastrofi naturali sia uno schema assicurativo obbligatorio pubblico-privato".

SALUTE: UN NUOVO MODELLO CONDIVISO

La collaborazione tra settore pubblico e industry è essenziale altresì nel campo del welfare, anche se le compagnie sono chiamate a fare di più. "Se guardiamo al mercato salute – ha argomentato **Alessandro Castellano**, ad di **Zurich Italia** – il mercato è ancora delle collettive. Non si è arrivati a sviluppare qualcosa di più attrattivo. Le nostre reti si scontrano con i retaggi culturali e il tema della prevenzione dovrebbe trovare una dimensione più mutualistica".

Infine, secondo **Paolo De Santis**, chief health & welfare di **Generali Italia**, c'è un tema di effettivo coordinamento pubblico-privato: "per trasformare il settore – ha detto – è necessario lavorare insieme, con percorsi condivisi diagnostico-assistenziali definiti dallo Stato, ma in cui il mondo dei rischi abbia un ruolo preciso in un modello di gestione di questi percorsi".



Philippe Donnet, group ceo di Generali



INTERMEDIARI

Gli intermediari e il governo dell'innovazione

L'ultima edizione dell'Osservatorio di CGPA Europe fotografa un canale distributivo uscito rafforzato dall'esperienza del coronavirus. Adesso però, come emerso durante la presentazione del rapporto, non bisogna abbassare la guardia ma occorre affrontare le nuove sfide della professione

Gli intermediari sono usciti più forti dalla pandemia. È forse questo il primo dato che salta all'occhio dall'ottava edizione dell'Osservatorio Europeo degli Intermediari Assicurativi, studio curato da **CGPA Europe** e presentato ieri in un evento svoltosi presso Palazzo Parigi a Milano. "È un risultato sorprendente: gli intermediari si sono rafforzati e hanno rimarcato la loro centralità nel processo di distribuzione assicurativa", ha affermato **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia di CGPA Europe, nelle battute iniziali dell'evento. Adesso, ha proseguito, "è necessario mantenere e valorizzare questa posizione".

Per farlo, Sapigni si è detto convinto che è fondamentale essere informati e restare al passo con le ultime novità di mercato. L'Osservatorio è uno strumento che si propone, attraverso lo studio comparato di diversi mercati europei, proprio questo obiettivo. E un altro strumento è **CGPApp**, la nuova app della compagnia. "Abbiamo voluto mettere a disposizione degli intermediari un supporto che fosse funzionale, semplice e utile, senza essere invasivo", ha commentato **Erika Gilioli**, responsabile comunicazione della compagnia. L'app dispone di una ricca offerta formativa e informativa, con articoli, notizie e strumenti utili tanto per l'aggiornamento professionale quanto per la prevenzione dei rischi professionali e reputazionali dei professionisti dell'intermediazione assicurativa. "Ci proponiamo di raggiungere tutti gli intermediari", ha aggiunto Gilioli. L'app è gratuita, non richiede

alcuna registrazione e può essere scaricata da Apple Store e Google Play.

Il valore dell'innovazione

Il contenuto dell'Osservatorio è stato illustrato da **Massimo Michaud**, coordinatore del **CESIA**. Punto di partenza della sua riflessione è la crucialità del settore assicurativo per l'economia globale. "La raccolta premi in tutto il mondo ha già superato la soglia dei 7.000 miliardi di dollari", ha affermato.

L'Italia occupa l'ottavo posto nella classifica dei mercati più ampi, cosa che ne fa, ha aggiunto Michaud, "un mercato importante".

E gli intermediari, come visto, hanno superato anche la prova della pandemia. Adesso però non bisogna abbassare la guardia. Michaud si è soffermato soprattutto sulla concorrenza dei nuovi operatori tecnologici, le cosiddette *insurtech*. "Nei primi sei mesi del 2021 gli investimenti globali in *insurtech* sono arrivati a 7,3 miliardi di dollari, delineando una tendenza al raddoppio sull'anno precedente", ha osservato.

(continua a pag. 4)



Lorenzo Sapigni, rappresentante generale per l'Italia di CGPA Europe

ARAG

Tutela legale.
Vivi pienamente.

**Superbonus 110%: un'opportunità
per i professionisti del settore.**

Ma attenzione ai rischi.

Polizza ARAG Tutela Legale Professionista.

E i tuoi clienti lavorano protetti e tranquilli.

www.arag.it





(continua da pag. 3)

L'ingresso di nuovi operatori, posti questi numeri, è dunque inevitabile. E gli intermediari devono affrontare questa sfida abbracciando quella stessa innovazione che adesso può fare paura. Per Michaud ci sono soltanto due modi: allearsi con chi ha già l'infrastruttura tecnologica o costruirsi in casa i sistemi di cui si ha bisogno. "L'intermediario del futuro dovrà essere in grado di gestire e governare strumenti che potranno consentirgli di migliorare il proprio lavoro", ha concluso.

La sfida della Pog

Un'altra sfida è posta dalla normativa e in particolare dalla Pog, tema su cui si è soffermata la prof.ssa **Patrizia Contaldo** del **Centro Studi Baffi-Carefin**. Contaldo ha evidenziato che il rapporto con la mandante è fondamentale nella gestione della Pog. Dall'indagine realizzata dal centro studi sono emersi tre modelli di gestione: uno "fortemente direttivo", uno "collaborativo" e un altro definito "autonomia supportata".

In questo contesto, ha affermato, "l'intermediario è chiamato a trovare una sua identità", una sorta di equilibrio che possa bilanciare la conformità al modello di gestione stabilito dalla compagnia e una certa indipendenza professionale. La sfida è senza dubbio complessa. E, secondo Contaldo, deve essere affrontata insieme ai gruppi aziendali e alle rappresentanze di categoria. "Gruppi e associazioni hanno la forza di dialogare alla pari con le compagnie, forniscono le necessarie cautele agli intermediari e possono essere un volano per il rinnovamento dei modelli gestionali di agenzia", ha osservato Contaldo.

Contro l'eccesso di burocrazia

L'evento si è concluso con una tavola rotonda moderata da **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata, in cui hanno avuto la possibilità di confrontarsi tutti i protagonisti dell'intermediazione assicurativa.

Il dibattito si è aperto sulla scia dell'intervento precedente, con un confronto fra rappresentanze e associazioni di primo livello sulla gestione degli oneri burocratici. E, più nel dettaglio, sugli effetti negativi che un eccesso di burocrazia può avere sul servizio al cliente. **Domenico Fumagalli**, consulente di **Sna**, è partito dalla vittoria del ricorso al Tar del Lazio sul Provvedimento 97 di Ivass per poi analizzare tutti i tavoli aperti con il regolatore. "Siamo fiduciosi, anche perché lo stesso presidente dell'Istituto si è detto pronto ad alleggerire il carico burocratico sugli intermediari", ha commentato. Per **Roberto Arena**, vice presidente di **Anapa Rete ImpresAgenzia**, la normativa ha fallito in quello che doveva essere il suo obiettivo primario: aumentare la tutela al cliente. "Non serve a nulla mettere firme se prima non si ha un'informazione chiara: credo – ha affermato – che dovrebbe esserci una



Un momento della tavola rotonda

maggior semplificazione". Tavoli aperti anche per i broker. **Luca Franzi De Luca**, presidente di **Aiba**, ha illustrato i temi del confronto in corso con le compagnie, in particolare quelli relativi ai supporti tecnologici idonei a sostenere l'intermediario nell'assolvimento degli oneri burocratici. "Il dialogo con le compagnie – ha detto – è fondamentale per avviare un percorso di partnership in una situazione di hard market dettata anche dagli oneri burocratici". Per **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**, "le piattaforme digitali saranno utili soltanto se aiuteranno a trovare il contratto migliore per il cliente: se ci fermiamo soltanto al prezzo, serviranno a ben poco".

In dialogo con le compagnie

Il dialogo è serrato anche al livello delle rappresentanze aziendali. **Pierguido Durini**, presidente del **Gruppo Agenti Helvetia**, ha parlato dei risultati ottenuti grazie al positivo rapporto con la propria mandante. "La compagnia – ha detto – ci ha dato la possibilità di caricare sulla sua piattaforma tutti i documenti necessari alla sottoscrizione di una polizza, rendendo così di fatto il processo di vendita totalmente digitale". **Laura Puppato**, vice presidente di **Agjit**, si è invece soffermata sul ruolo dei gruppi agenti in "tre ambiti: gestione delle tematiche della professione, collaborazione alla creazione di prodotti e formazione. Penso – ha aggiunto – che il nostro lavoro, unito a quello delle rappresentanze nazionali, possa consentire di affrontare bene anche una situazione complessa come quella attuale".

Posizione analoga anche per **Ennio Busetto**, presidente dell'**Associazione Agenti Allianz**. "Ci siamo confrontati con la compagnia per riuscire a semplificare il nostro lavoro, e abbiamo ottenuto risultati positivi", ha affermato. "La collaborazione è importante perché dobbiamo essere partner nel miglioramento del servizio alla clientela: credo che sarà questo – ha concluso – quello che alla fine farà la differenza".

Giacomo Corvi

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



RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:15

Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano



Se la pandemia ha solo accelerato il percorso di revisione della gestione tecnica e del rinnovamento dell'Rc auto, il settore assicurativo dovrà dimostrare, in prospettiva, una sempre maggiore vicinanza al cliente e capacità di generare profitto in questo ambito. L'andamento del comparto auto risulta pertanto condizionato da alcuni pilastri su cui strutturare strategie e politiche commerciali: capacità di gestire i rischi, di operare in un'ottica di mutualità e crescente tutela del consumatore, di personalizzare l'offerta assicurativa. Il contributo della tecnologia resta fondamentale per il settore, che punta alla qualità delle informazioni, all'evoluzione del servizio, all'agilità dell'interazione con il cliente, a partire dalla fase di sottoscrizione fino alla liquidazione del sinistro. L'obiettivo è costruire nuovi scenari per l'Rc auto, una nuova era della centralità del cliente che per le compagnie, impegnate a ricercare fonti di modernità e risposte alla mobilità in evoluzione, dovrà comunque continuare a fare i conti con le criticità normative, la richiesta di convenienza tariffaria da parte del cliente e, soprattutto, la necessità di distinguersi dal resto del mercato.

Il convegno si propone di analizzare:

- I trend innovativi dell'Rc auto
- Le leve per competere: informazioni, efficienza tecnica, customer experience
- Il concetto di tutela e mutualità, tra prezzo, innovazione, integrazione dei servizi
- L'Rc auto nella percezione del cliente
- Il ruolo della tecnologia nelle fasi di controllo dei rischi, contrasto alle frodi, gestione dei sinistri, centralità del servizio
- Gli sviluppi della telematica e dell'intelligenza artificiale per la gestione del Ramo auto
- Il valore aggiunto dell'Insurtech
- Nuova mobilità e connected car: cosa cambia per compagnie e clienti?
- Personalizzazione e pricing nell'Rc auto
- Iniziative per coniugare rigore tecnico e modernità

ISCRIVITI ALL'EVENTO CLICCANDO QUI

Main sponsor



Official sponsor





CONVEGNO

4 NOVEMBRE 2021 | 9:00 - 16:15

RC AUTO, TUTELA E MODERNITÀ PER IL CLIENTE

PROGRAMMA

- | | | |
|---------------|---|---|
| 09.00 – 09.30 | ■ | REGISTRAZIONE |
| 09.30 – 10.00 | ■ | VERSO UNA NUOVA ERA PER IL RAMO AUTO?
- Giuseppe Franco, partner di Boston Consulting Group
- Roberto Serena, responsabile flotte auto di Generali Italia
- Andrea Tracogna, dean Mib Trieste School of Management |
| 10.00 – 10.20 | ■ | STIMA DANNI AI: ALLA RICERCA DI UN PERCORSO TOUCHLESS
- Fernando Pernigo, regional vice president for Western Europe, the Middle East, North Africa and Turkey di Solera |
| 10.20 – 10.40 | ■ | SCENARI E PROPOSTE PER LA NUOVA MOBILITÀ
- Gian Franco Baldinotti, direttore marketing e sviluppo danni di Vittoria Assicurazioni
- Davide Cervellini, chief insurance & data officer di Telepass e ceo di Infoblu |
| 10.40 – 11.00 | ■ | QUANDO IL PREVENTIVO È BASATO SULLO STILE DI VITA
- Federica Anastasia, responsabile marketing di Linear
- Sergio Tusa, sales director di Cambridge Mobile Telematics |
| 11.00 – 11.30 | ◆ | Coffee break |
| 11.30 – 12.45 | ■ | Tavola Rotonda – CONCILIARE EFFICIENZA TECNICA, INNOVAZIONE, MUTUALITÀ: QUALI CAMBIAMENTI VENGONO PERCEPITI DALLA CLIENTELA?
- Antonio De Pascalis, capo del servizio studi e gestione dati di Ivass
- Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
- Maurizio Hazan, avvocato di THMR
- Francesco La Gioia, ceo del Gruppo Helvetia Italia
- Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni |
| 12.45 – 13.00 | ◆ | Q&A |
| 13.00 – 14.00 | ◆ | Pausa pranzo |
| 14.00 – 14.20 | ■ | INSURTECH, L'INNOVAZIONE PER L'RC AUTO
- Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio fintech & insurtech del Politecnico di Milano |
| 14.20 – 14.40 | ■ | PRICING EVOLUTO PER UN MONDO CHE CAMBIA: L'INDICATORE CLIMATE RISK DI CRIF
- Filippo Sirotti, senior director - offering development - Insurance Market Crif-Italy |
| 14.40 – 15.00 | ■ | PROBLEMATICHE E SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEL PRICING NELL'RC AUTO
- Mariangela Grieco, head of actuary di Axa Assicurazioni
- Roberto Landi, direttore tecnico auto di Sara Assicurazioni |
| 15.00 – 15.20 | ■ | COME MIGLIORARE L'EFFICIENZA NELLA LIQUIDAZIONE DEL SINISTRO |
| 15.20 – 16.20 | ■ | Tavola Rotonda – LA COMPETITIVITÀ NELLA GESTIONE DEI SINISTRI: DALLE INFORMAZIONI ALLA QUALITÀ PER COMPAGNIE E CLIENTI
- Giuliano Basile, responsabile claims di Generali Italia
- Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso di Intesa Sanpaolo Assicura
- Edoardo Cirelli, head of mass & claims transformation di ConTe.it
- Norberto Odorico, chief claims officer di UnipolSai |
| 16.20 – 16.30 | ◆ | Q&A |





10 Insurance Connect



INSURANCE CONNECT AWARDS

MILANO, 30 NOVEMBRE 2021

INSURANCE CONNECT compie 10 anni e festeggia questa ricorrenza istituendo gli **INSURANCE CONNECT AWARDS**, l'assegnazione di premi alle eccellenze del settore assicurativo che si sono distinte nel 2021 per strategie competitive, lungimiranza e innovazione, progetti e iniziative innovative, evoluzione dell'offerta, capacità di vicinanza al cliente.

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo: <https://bit.ly/candidatura-IC>

Per info: awards@insuranceconnect.it

SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO