

PRIMO PIANO

Zurich, un 2021 da record

Il gruppo Zurich ha archiviato il 2021 mettendo a segno una delle migliori performance degli ultimi anni. L'utile operativo del gruppo sale del 35% a 5,7 miliardi di dollari, così come, analogamente, l'utile netto sale del 36% a 5,2 miliardi di dollari, raggiungendo livelli che non si vedevano dal 2007. La crescita è stata registrata in tutti i segmenti, in particolare nell'assicurazione commerciale che "ha beneficiato di un underwriting disciplinato, di prezzi più elevati e di un aumento di nuovi affari", spiega una nota del gruppo svizzero.

Il business danni ha ottenuto il miglior combined ratio degli ultimi 15 anni e un aumento dei ricavi a doppia cifra rispetto al 2020, con i premi lordi sottoscritti a oltre 40 miliardi di dollari, e una forte crescita dei premi lordi contabilizzati nel ramo commerciale (+12%) e nel ramo retail e Pmi (+8%). Complessivamente, l'utile operativo del comparto sale del 50% a 3,1 miliardi di dollari.

Per quanto riguarda il settore vita, l'utile operativo sale del 27% a 1,8 miliardi di dollari, grazie ai maggiori ricavi da commissioni e ai risultati degli investimenti, nonché alla riduzione dei sinistri.

Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Facile.it Partner, obiettivo crescita

Dopo un anno positivo come il 2021, la rete di consulenti di Facile.it punta a sviluppare ulteriormente il giro d'affari. Due gli obiettivi principali, come spiega il direttore Igor Tunesi a Insurance Daily: ampliamento del network dei collaboratori e allargamento dell'offerta di prodotto

Il 2021 è stato un anno positivo per Facile.it Partner. La rete di consulenti assicurativi di Facile.it ha chiuso l'esercizio con premi per oltre 110 milioni di euro, in rialzo a doppia cifra su base annua, e un tasso di mantenimento del portafoglio superiore al 70%. La provvigione per i consulenti del network si è attestata tra il 15 e il 24%. E la società ha finalmente portato il catalogo prodotti al di là dei tradizionali confini del settore auto. Tutti elementi che spingono Igor Tunesi, direttore di Facile.it Partner, sentito telefonicamente da Insurance Daily, a dire che "il 2021 è stato un anno di fondamentale sviluppo per Facile.it Partner".

Tunesi parte dalle tante sfide che il network ha dovuto affrontare nell'anno appena trascorso. "Abbiamo tenuto due convention digitali e abbiamo organizzato fra giugno e ottobre 11 incontri sul territorio: a ciò – spiega – si aggiunge poi l'acquisizione del gruppo di intermediazione assicurativa Tcs, che ci ha consentito di accrescere ulteriormente il portafoglio e di assimilare nuove competenze utili allo sviluppo del nostro business".

LA SFIDA DELLA PANDEMIA

Parlare delle sfide del 2021 significa inevitabilmente parlare anche della pandemia di Covid-19. "L'emergenza sanitaria ha colpito un po' tutti e non posso negare che anche noi, almeno nei primi momenti, abbiamo dovuto riorganizzare il lavoro per far fronte alla situazione", ricorda Tunesi. "La rete – prosegue – ha tuttavia risposto benissimo alle difficoltà: nel corso dell'anno ho visitato almeno 100 sedi, a cui se ne aggiungono oltre mille visitate dal team di referenti commerciali di Facile.it Partner, e abbiamo potuto constatare che erano tutte pronte ad accogliere la clientela in perfetta sicurezza".

Anche l'andamento di business ha resistito agli ostacoli della pandemia. "Fortunatamente – dice – possiamo contrarre su una piattaforma informatica proprietaria, chiamata Shark, che consente agli intermediari di gestire l'intero processo di vendita in un unico ambiente digitale: così facendo, i nostri consulenti hanno potuto rimanere presenti sul mercato e di proseguire le trattative da remoto, limitando i contatti con la clientela al solo momento della finalizzazione del contratto". Il risultato, come visto, è che le attività sono andate avanti e la rete distributiva è riuscita a realizzare performance molto positive. "Anche i numeri preliminari per questo mese di gennaio sono molto incoraggianti", dice Tunesi.

DIGITALIZZAZIONE E PRODOTTI

L'innovazione tecnologica resterà per la società una delle principali linee di sviluppo. "Abbiamo un vantaggio competitivo sul mercato e abbiamo il dovere di coltivarlo", afferma Tunesi. (continua a pag. 2)



Igor Tunesi, direttore di Facile.it Partner

(continua da pag. 1)

“Stiamo lavorando – prosegue – per snellire tutte le procedure gestionali di pre e post vendita, che sappiamo essere un punto nevralgico dell’attività dei nostri collaboratori”. Nel dettaglio, Tunesi rivela che saranno apportati miglioramenti all’app e alla piattaforma per garantire così alla rete dei consulenti più tempo per svolgere il loro lavoro e per gestire gli adempimenti burocratici in maniera sempre più autonoma, dando loro la libertà di scegliere se appoggiarsi o meno al team di back-office della società.

Altro elemento fondamentale della strategia della società è poi l’allargamento del catalogo prodotti, trend già avviato nel corso del 2021. “Attualmente – dice Tunesi – possiamo offrire alla clientela, oltre alle tradizionali soluzioni auto, anche coperture nell’ambito degli infortuni, della casa, della famiglia e delle attività professionali”. A breve, aggiunge, sarà “disponibile anche un prodotto di tutela legale”. L’obiettivo della società, che al momento collabora con 14 compagnie assicurative, è quello di garantire alla rete distributiva un’offerta di prodotti in grado di soddisfare tutte le esigenze di protezione della clientela.

OBIETTIVI PER IL 2022

La speranza del management della società è che la rete distributiva possa migliorare nel 2022 la positiva performance dello scorso anno. “Ci proponiamo di superare abbondantemente la soglia delle 350mila polizze motor e di collocare almeno 15mila soluzioni negli altri rami assicurativi”, afferma Tunesi.

Per farlo, la società punta ad ampliare la rete di consulenti. Attualmente il network, fra accordi di primo e secondo livello, è composto da circa 3.400 professionisti: l’obiettivo per Facile.it Partner è arrivare a 4.000 entro la fine dell’anno. “Stiamo predisponendo 12 open day su tutto il territorio nazionale per entrare in contatto con i professionisti del settore e presentare loro la nostra offerta di soluzioni e tecnologie”, spiega Tunesi. “La nostra proposta – aggiunge – si compone di un catalogo prodotti che si fa ogni giorno più completo, nonché di una dotazione tecnologica che consente all’intermediario di gestire in un unico ambiente digitale quello che solitamente viene fatto con quattro diverse piattaforme: una per la preventivazione, una per il salvataggio del preventivo, una per l’archiviazione documentale e una, infine, per il pagamento della polizza”. Soffermandosi su questo punto, Tunesi porta l’esempio del gruppo Tcs. “Abbiamo dato continuità all’attività aziendale, dedicando un team specifico proprio all’integrazione dei sistemi, e abbiamo messo a disposizione della società uno strumento tecnologico che ha consentito un efficientamento dei tempi e delle risorse: siamo pienamente soddisfatti – dice – di questa operazione, che ci sta garantendo tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati prima dell’acquisizione”.

DIECI ANNI DI ATTIVITÀ

Il 2022 non sarà un anno come tutti gli altri per Facile.it Partner: quest’anno, la rete di consulenti assicurativi di Facile.it festeggerà i suoi primi dieci anni di attività. E li festeggerà tentando di coinvolgere il più possibile il network di professionisti nel suo percorso di crescita. “Stiamo predisponendo piani di incentivi che speriamo possano stimolare le attività dei nostri collaboratori e, di conseguenza, anche lo sviluppo di Facile.it”, spiega Tunesi.

In fondo a questa strategia c’è, insomma, la convinzione che gli intermediari assicurativi svolgano ancora un ruolo cruciale nel mercato italiano. “L’intermediario resta una figura fondamentale per il settore delle polizze, e lo sarà sicuramente anche nei prossimi dieci anni”, osserva Tunesi. “Lo scenario di rischio – prosegue – cambierà moltissimo nei prossimi anni, ma resto dell’idea che il cliente avrà sempre bisogno di un consulente in grado di accompagnarlo nell’analisi e nel soddisfacimento delle sue esigenze di protezione: il settore della mobilità, per esempio, sarà sicuramente diverso da come lo conosciamo, ma già oggi, anche grazie all’esperienza della pandemia, è possibile scorgere una nuova domanda di protezione, nell’ambito della salute o della tutela della propria famiglia, che sarà possibile soddisfare solamente con il contributo dei professionisti del settore. In questo ambito – conclude – ci impegniamo a offrire ai nostri consulenti le tecnologie migliori e le soluzioni più adatte per i bisogni della clientela”.



Giacomo Corvi

LIBRI

Sanità, responsabilità, rischio e danno dopo due anni di pandemia

Un nuovo volume, curato da **Maurizio Hazan, Federico Gelli, Daniela Zorzit e Fidelia Cascini**, affronta tutti i temi legati alla salute, e i relativi profili assicurativi, alla luce degli impatti sulla società di Sars-CoV-2

Si intitola *Responsabilità, rischio e danno in sanità – La sicurezza delle cure dopo la pandemia di Covid-19*, il nuovo libro curato dall'avvocato **Maurizio Hazan**, storico collaboratore di **Insurance Connect**, insieme a **Federico Gelli, Daniela Zorzit e Fidelia Cascini**.

Il volume, edito da **Giuffrè**, affronta, analizza e approfondisce tutti i possibili risvolti giuridici, legali, legislativi e i relativi profili assicurativi dei concetti di responsabilità, rischio, danno, contenzioso e colpa, alla luce dei cambiamenti e degli impatti portati dalla pandemia in questi anni. Sono affrontate quindi anche le novità legate allo sviluppo delle tecnologie digitali applicate alla sanità, come la telemedicina, l'analisi dei dati e la privacy.

Il libro, che con le sue quasi 1200 pagine si candida a diventare un nuovo punto di riferimento per i cultori della materia, ospita i contributi di importanti personalità ed esperti: oltre ai già citati curatori, compaiono come autori e autrici, tra gli altri, il magistrato **Giacomo Travaglini**; **Riccardo Cesari**, consigliere di **Ivass**, e ordinario di Metodi matematici per l'economia e le scienze attuariali e finanziarie dell'Università di Bologna; **Paolo Crea**, magistrato contabile e vice procuratore generale della Procura Lazio della Corte dei conti; gli avvocati **Marco Rodolfi**,

Stefano Taurini, **Filippo Martini** e **Olga Gaeta**; **Luca Bolognini**, avvocato, socio fondatore di **Ict-ic – Ict legal consulting** e presidente dell'**Istituto italiano per la privacy e la valorizzazione dei dati**.

La prefazione è a cura di **Walter Ricciardi**, professore, presidente della **World federation of public health associations** e consigliere del ministro della Salute, volto notissimo e tra i protagonisti del racconto di questi anni in compagnia del virus Sars-CoV-2.

"Il Covid-19 ha rivelato



la sconcertante fragilità del nostro Paese, la nostra vulnerabilità, la nostra incapacità di cooperare, di coordinarci e di lavorare e agire insieme", scrive **Ricciardi** nella prefazione, facendo emergere, però, anche "il meglio e il peggio" delle persone. "Medici e infermieri trattati come eroi da alcuni e come terroristi da altri, giornalisti seri e responsabili da una parte e guitti in cerca di audience dall'altra, politici seri e interessati al bene pubblico a fronte di avventurieri interessati solo al proprio destino, scienziati seri e rigorosi a fronte di altri vanesi e approssimativi, persone raziocinanti e responsabili contro soggetti stupidi e pericolosi per sé e per gli altri".

La pandemia può rappresentare un punto di rottura, ma "è necessario cambiare la rotta", continua **Ricciardi**, anche riprendendo in mano le questioni legate a una maggiore sicurezza delle cure e a una migliore gestione del rischio, con l'obiettivo di ridurre la sinistrosità in sanità. C'è da rinsaldare la "fragile relazione di fiducia tra il professionista e il paziente", oltre che incidere sui costi del sistema sanitario nazionale. Ma anche dal punto di vista giuridico c'è molto da fare: ad esempio, abbattere il costo della litigiosità, "una grave patologia di sistema", così come quelli della cosiddetta medicina difensiva.

Di questo, e di molto altro si discute nel volume: un libro importante, da cui ripartire.

F.A.





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
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
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

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

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