

PRIMO PIANO

Uk, verso nuove regole

Il governo britannico è pronto a sbloccare "decine di miliardi di sterline" del settore assicurativo per rilanciare l'economia attraverso nuovi investimenti in infrastrutture. A dirlo è stato John Glen, segretario economico del Tesoro, durante la cena annuale dell'Association of British Insurers (Abi). "La regolamentazione dell'Unione Europea non ha più valore per noi – ha proseguito – e il governo è determinato a risolvere la situazione adattando la disciplina prudenziale sugli assicuratori alle nostre peculiarità".

Secondo i sostenitori della Brexit, la revisione della regolamentazione potrebbe costituire il primo banco di prova della libertà ottenuta con l'uscita dall'Unione Europea. Glen ha affermato che ad aprile verrà posto in consultazione un documento che prevederà una riduzione del margine del rischio per le compagnie vita. "Questo annuncio è un passo in avanti per generare un pacchetto di nuovi investimenti nel Regno Unito, senza compromettere gli elevati standard di protezione degli assicurati di cui disponiamo", ha commentato Charlotte Clark, direttore della regolamentazione dell'Abi. Secondo una stima dell'associazione, la revisione e la riduzione dei requisiti di rendicontazione potrebbero sbloccare un capitale complessivo di 95 miliardi di sterline.

Giacomo Corvi

MERCATO

Utili, produttività, clienti: il rischio irrilevanza per il settore assicurativo

Più di dieci anni di tassi d'interesse bassi, le pressioni sui prezzi, i nuovi competitor, le piattaforme digitali, la crescita troppo lenta della domanda organica, la pandemia. Soverchiate dalle sfide e dalle tensioni globali, le compagnie rischiano di diventare semplici fornitrici di polizze per gli intermediari

Il settore assicurativo fa fatica a produrre utili. Difficile crederlo per osservatori poco attenti o per chi si ferma alle cifre (spesso record) che ogni anno presentano le singole compagnie di tutto il mondo. Eppure è così, almeno secondo il *Global Insurance Report* di **McKinsey**, la prima edizione della pubblicazione che mette nel mirino il settore assicurativo globale e che si concentra sulla creazione di valore e sulle sfide che il comparto dei rischi deve affrontare.

Gli ultimi due anni, ricordano gli analisti, sono stati caratterizzati dalla più peculiare recessione a memoria d'uomo. Nel 2020, la pandemia di Covid-19 ha innescato una recessione economica globale inizialmente più acuta della cosiddetta Grande depressione. Quando i programmi di sostegno dei governi hanno preso forma, la recessione ha però rapidamente battuto in ritirata, portando a una forte ripresa economica nel 2021. Di conseguenza, anche i mercati finanziari hanno fatto "un giro sulle montagne russe".

URGENZE PIÙ URGENTI

L'impatto sul settore assicurativo è stato notevole: nel 2020, la crescita dei premi è rallentata a circa l'1,2%, contro oltre il 4% medio all'anno tra il 2010 e il 2020, mentre i profitti sono diminuiti di circa il 15% rispetto al 2019. Il calo è stato più marcato nell'area Asia-Pacifico (-36%) ed è stato trainato in particolare dal settore vita. I dati preliminari suggeriscono che la crescita dei premi e degli utili avrà un rimbalzo nel 2021, soprattutto nelle regioni in cui la campagna vaccinale ha reso nuovamente possibili molte attività.

McKinsey ricorda, comunque, che anche prima del 2020, il settore assicurativo aveva dovuto affrontare sfide importanti. "Ora – si legge nel report – questi problemi hanno assunto un'urgenza ancora maggiore". (continua a pag. 2)



© nito - Fotolia



INSURANCE CONNECT È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1)

UN SETTORE CHE PERDE

Secondo la società di analisi, ci sono fattori strutturali che stanno mettendo a repentaglio la crescita del settore: in primis i tassi di interesse bassi, che fanno pressione sugli asset basati sugli spread, come appunto il ramo vita. Poi ci sono le pressioni sui prezzi, guidate dalla trasparenza delle tariffe, dalla presenza sul mercato di nuovi competitor e di opzioni di copertura a basso costo, tensioni che in alcuni mercati sono aggravate dalle piattaforme digitali. Il terzo punto critico è a livello della domanda organica, che cresce troppo lentamente nei mercati maturi. Quest'ultimo aspetto è particolarmente preoccupante, perché la crescita nelle economie sviluppate deriva principalmente dall'aumento dei prezzi piuttosto che dal volume o dai nuovi rischi coperti. Il risultato? Il settore assicurativo potrebbe presto perdere rilevanza.



NELLA LOTTA PER IL CLIENTE...

Le compagnie sono alle prese con una "continua lotta per il cliente". Un ruolo ambiguo, partner ma anche temutissime concorrenti, lo stanno giocando le insurtech che stanno anche guidando l'innovazione digitale nel settore, attraendo investimenti globali che sono cresciuti dal miliardo di dollari del 2004 ai 7,2 miliardi del 2019 fino al raddoppio nei successivi due anni: 14,6 miliardi nel 2021. Più del 40% delle insurtech è concentrato sui segmenti marketing e distribuzione della catena del valore assicurativo, consentendo di risolvere i punti deboli di questo snodo, attraverso un'esperienza cliente migliorata che potrebbe però rappresentare una minaccia competitiva per gli operatori tradizionali. "Un'esperienza digitale distintiva per i clienti, da parte dei nuovi competitor o degli operatori storici – ricordano da McKinsey –, sarà il prerequisito per una crescita sostenuta". Sulla distribuzione, quindi, si gioca gran parte della partita: l'approccio tradizionale di molti assicuratori, cioè presidiare, se non possedere, l'intera catena del valore, sarà messo a dura prova. La scelta sarà formare partnership o pensare a investimenti enormi per tenere il passo.

... STANNO VINCENDO GLI INTERMEDIARI

Secondo McKinsey, negli ultimi cinque-dieci anni, i veri vincitori nel settore assicurativo sono stati gli intermediari, e ancora di più i broker. Fatte le dovute proporzioni e le peculiarità nazionali e settoriali, secondo gli analisti, sono loro ad aver attirato maggiormente l'attenzione degli investitori. I rendimenti sono molto più elevati rispetto ad altri segmenti industriali e le società di private equity stanno investendo. Nel 2019, ad esempio, **Cvc Capital Partners** ha investito nel broker **April**, mentre il fondo statunitense **Gtcr** ha investito in **AssuredPartners**.

Giacché gli assicuratori non controllano i loro canali di distribuzione così strettamente come fanno altri settori finanziari con le loro reti d'intermediazione, le compagnie potrebbero correre il rischio ancora maggiore di diventare puri fornitori, mentre gli intermediari mantengono il modello di relazione con il cliente. "La rivoluzione digitale – ammonisce McKinsey – è forse l'ultima possibilità per gli assicuratori di prendere il sopravvento in questa lotta per il cliente".

TAGLIO DEI COSTI: RISULTATO DELUDENTE

Anche un'altra strategia messa in campo dalle compagnie rischia di rivelarsi poco vantaggiosa. Stiamo parlando del taglio dei costi. Sebbene molti assicuratori abbiano intrapreso programmi di risparmio da molti anni, i risultati complessivi non sono stati incoraggianti, perché i miglioramenti della produttività sono stati limitati. Tra il 2014 e il 2019, gli indici di spesa sono diminuiti per il 45% degli assicuratori danni globali (con importanti variazioni tra le regioni): per molti, però, i ratio non si sono mossi o sono addirittura aumentati. "Questo è un risultato deludente – scrivono gli analisti – per un settore che ha comunicato così tanto sulla necessità di migliorare la propria produttività".

UN NUOVO RUOLO PER L'ASSICURAZIONE

Insomma, dopo aver combattuto queste battaglie, il risultato è un Roe globale del settore assicurativo praticamente fermo.

Le sfide sono tante e complesse. I leader assicurativi, ricordano gli analisti, stanno vivendo un momento unico e devono affrontare diverse questioni strategiche fondamentali: devono creare più valore per gli azionisti, sbloccando la domanda latente e migliorando l'esperienza del cliente. Devono riguadagnare slancio per migliorare la produttività e contemporaneamente re-immaginare una proposta convincente per attrarre talenti e trattenerli, senza considerare che la pandemia ha creato nuove abitudini lavorative, più o meno sane, ma con cui le organizzazioni devono fare i conti. E infine, c'è la sfida più grande, che chiama in causa collettivamente gli assicuratori: cioè riformulare il ruolo e lo scopo dell'assicurazione nella società.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Ga-Gi, il consiglio direttivo promuove la giunta e il presidente

In vista del congresso di Monopoli, il bilancio degli ultimi tre anni di mandato. Cirasola ha espresso preoccupazione per le vicende legate al board del gruppo Generali

Il consiglio direttivo del **Ga-Gi**, il gruppo agenti di **Generali Italia**, ha espresso "apprezzamento e approvato all'unanimità le azioni e l'attività svolta dal presidente **Vincenzo Cirasola** e dalla giunta esecutiva", come si legge in un comunicato del gruppo agenti.

In vista del congresso di Monopoli, che si svolgerà i prossimi 17 e 18 giugno, la giunta ha ricordato "tutta una serie di successi importanti" che hanno caratterizzato questi ultimi tre anni di mandato.

Il presidente Vincenzo Cirasola si è detto lusingato della fiducia e dell'apprezzamento espresso. "Lavorare in un clima di fiducia e stima – ha sottolineato – consente a tutti noi una maggiore forza e determinazione per negoziare in modo positivo, e i risultati lo confermano". Ha elencato poi il lavoro ancora da fare: esistono dei problemi da risolvere nel campo dei sinistri, sul fronte assuntivo e informatico, e quindi la giunta continuerà a lavorare per migliorare questi aspetti. C'è però "preoccupazione" per la partita che si sta giocando nel board del gruppo Generali: "chiediamo chiarezza su quello che sarà il futuro della centralità del ruolo di noi agenti", ha dichiarato Cirasola.

Mandato unico è fiore all'occhiello

Tornando all'attività dell'ultimo triennio, il consiglio direttivo del Ga-Gi ha ricordato le trattative per il mandato unico, pilastro dell'unificazione delle reti di Generali Italia e frutto di una lunga trattativa iniziata nel 2016 e conclusasi con l'approvazione durante il congresso straordinario del primo aprile 2019. "Esso – si legge nella nota – rappresenta il fiore all'occhiello di questo triennio perché ha consentito agli agenti associati al Ga-Gi di aumentare la redditività complessiva".



Vincenzo Cirasola, presidente del Ga-Gi



Altro accordo importante è stato l'accordo dati che, secondo il Ga-Gi, ha fatto da "apripista nel mercato di una serie di accordi simili, basati sulla contitolarità dei dati tra agenti e compagnia". Recentemente, rivendica il Ga-Gi, l'accordo è stato accettato anche dagli altri gruppi agenti della galassia Generali che vi hanno aderito, segno della validità del documento.

Lo sciopero, la pandemia, i target

"Avvedutezza" e "coesione" sono state rivendicate dal Ga-Gi anche nella vicenda di quello che viene descritto come lo "storico sciopero" delle agenzie del 18 novembre 2019. Iniziativa presa per evidenziare "le disfunzioni informatiche" e che ha portato alla chiusura del "93% delle agenzie per una giornata intera". La strategia, dicono dal gruppo, si è poi rivelata "vincente, visto che oggi le disfunzioni non sono più ascrivibili a una situazione patologica, ma fisiologica".

Ma ci sono state anche partite difficili, dove il Ga-Gi ha giocato un ruolo a protezione degli iscritti, come nel caso delle nuove disposizioni di **Ivass** in merito alla direttiva **Idd**, oppure durante la grave crisi pandemica, con interventi straordinari a fondo perduto, "unici del mercato". Anche in merito al fondo pensione del Ga-Gi, che è stato messo in liquidazione, "sono stati preservati i versamenti degli agenti che non hanno dovuto subire nessuna falcidia", si legge nel comunicato.

Infine, la giunta esecutiva ha portato avanti una "negoziatura positiva sulla trattativa in merito ai target commerciali segnando – conclude la nota – un aumento degli incentivi, così come un aumento della redditività grazie a payout complessivi in aumento nonostante l'imperversare della pandemia".



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