

PRIMO PIANO

Generali, identikit del nuovo cda

Il gruppo Generali ieri ha pubblicato sul proprio sito il parere di orientamento agli azionisti su dimensione e composizione del consiglio di amministrazione per il triennio 2022-2024, approvato lo scorso 16 febbraio dall'attuale board. Il prossimo consiglio dovrà avere delle caratteristiche ben precise. In primo luogo dovrà avere un numero non superiore a 15 membri (ma è probabile che resti a 13), con grandi requisiti di curriculum, e dovrà avere una "componente chiaramente maggioritaria di indipendenti" (attualmente al 60%) al fine di garantire "una significativa incidenza nell'assunzione delle decisioni consiliari".

Il parere di orientamento, non vincolante, indica anche le caratteristiche dell'aspirante amministratore delegato (per il quale il cda ha proposto la conferma di quello attuale, Philippe Donnet) e del futuro presidente. Per quanto riguarda il ceo, si richiede "consolidata competenza professionale, maturate preferibilmente come amministratore delegato presso gruppi internazionali paragonabili a Generali"; mentre per la figura del chairman si richiede tra le altre cose "autorevolezza ed esperienza in cda di società quotate e complesse", e "consolidata reputazione sul mercato italiano e internazionale".

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Sara Assicurazioni ha solide basi per affrontare le incertezze del futuro

Nella convention dedicata alla rete agenziale, il management ha parlato dei risultati raggiunti negli ultimi cinque anni e delle prospettive future, in un anno che da un lato potrebbe sancire la fine della pandemia, ma che dall'altro è già segnato da eventi drammatici e tensioni economiche e finanziarie

Sara Assicurazioni ha le "spalle larghe", nonostante il contesto geopolitico e finanziario che porterà certamente a qualche problema sui mercati. "Guardiamo al futuro con ottimismo e prudenza anche se non è facile fare previsioni, in una giornata peraltro così drammatica". A dirlo è il direttore generale **Alberto Tosti**, in occasione della convention dedicata agli agenti che fa il punto sulla salute della compagnia, partendo dai numeri e dai risultati ottenuti. La convention, ancora in streaming per le limitazioni causate dalla pandemia, si è tenuta nel giorno dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, un atto drammatico dalle conseguenze umane, politiche ed economiche molto gravi. "La guerra – ha continuato Tosti, riferendosi al contesto economico – impatterà sul rilancio italiano ed europeo. Il nostro secondo business è la finanza, perciò ci aspettiamo dei contraccolpi". E tuttavia il gruppo Sara ha cominciato il 2022, l'anno che potrebbe portarci fuori dal tunnel della pandemia, in salute e con numeri solidi.



Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni

UNA COMPAGNIA COMPLETA

"Abbiamo assunto la postura di una vera compagnia, che non offre il ramo vita solo come prodotto ancillare ai danni, ma che crea valore e sviluppo anche in quel settore. Grazie agli agenti, anche nel vita abbiamo ottenuto risultati straordinari: siamo pronti quindi a modificare i limiti provvigionali per incentivare ancora di più lo sviluppo", ha spiegato Tosti.

I premi lordi di competenza del gruppo nel 2021 sono risultati pari a 819,7 milioni di euro, in aumento del 15,1% rispetto al 2020; il risultato netto consolidato è di 85,4 milioni e la solvibilità si attesta al 292%, contro il 282% del 31 dicembre 2020. (continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK**

Segui la nostra pagina



(continua da pag. 1) Per quanto riguarda la capogruppo Sara Assicurazioni, il risultato netto è stato pari a 63,2 milioni, con una raccolta premi a 622 milioni, in crescita del 2,8% rispetto all'esercizio precedente, "migliore delle aspettative", ha ricordato la compagnia. Il Solvency ratio è molto rassicurante, al 322%. **Sara Vita è cresciuta invece del 73%**, con una raccolta che si è attestata a 215 milioni di euro e ha registrato un risultato netto di 5,1 milioni. Il ratio di solvibilità al quarto trimestre 2021 è pari al 203%.

CINQUE ANNI DI CRESCITA

Ma se i dati del consuntivo sono rassicuranti, è soprattutto sul medio periodo che è possibile apprezzare la decisa accelerazione che Sara ha impresso alla propria crescita.

Nel mercato danni, la raccolta del canale agenti tra il 2016 e il 2021 ha fatto segnare una crescita 15%, contro il 3% della media di mercato. Nello scorporo per sottorami, i rami elementari sono cresciuti del 32%, contro il 13% del mercato; Rca auto e Cvt dell'8%, contro la flessione del 6% del mercato, nonostante il forte calo del premio medio. Il ramo vita è triplicato.

Tosti ha ricordato anche i benefici portati dalle "grandi plusvalenze del portafoglio immobiliare", un lavoro "iniziato dieci anni fa".

A fronte di questi numeri, la compagnia ha realizzato un sondaggio tra gli agenti, per capirne l'umore e l'idea che essi hanno della compagnia. In prima battuta, è emerso il timore che la quota di mercato del canale scenda sotto il 70% dall'oltre l'80% attuale. Secondo Tosti, si tratta di una preoccupazione comprensibile: "nei prossimi anni – ha detto dal salotto della convention – è possibile che la quota di mercato si assottigli, ma a livello di volumi credo che non cambierà molto per gli agenti. Ci sarà una crescita del mercato e i canali alternativi aggrediranno soprattutto altri settori, che non riguardano gli intermediari tradizionali".

UN 2022 AVVERSO PER L'RCA

Nonostante l'ottimismo, Tosti è stato realista sull'anno in corso. "Temiamo che il 2022 sarà un anno avverso per l'Rca", ha detto senza mezzi termini. Il dg ha ricordato come negli ultimi due anni la frequenza sinistri sia crollata, mentre le previsioni dicono che nel 2022 tornerà ai livelli pre-pandemia. "Tuttavia – ha aggiunto – la competizione sul prezzo non si è arrestata: dal 2019 a oggi, il premio medio è diminuito del 10%". I ricavi in quel ramo varranno "almeno il 10% in meno nel 2022".

Per Sara, inutile nasconderselo, si tratta di una criticità significativa, perché il fatturato della compagnia è composto per il 55% da polizze auto. "Nel tempo – ha argomentato Tosti – i prezzi risaliranno, e comunque Sara è molto solida, è stata previdente e siamo pronti ad affrontare un anno d'incertezza, anche cercando di arrivare a nuovi clienti che cambieranno compagnia".

Per quanto riguarda gli investimenti, invece, occorre tornare al discorso iniziale: l'inflazione è una realtà con cui fare i conti e le incertezze crescono di giorno in giorno anche per via di quello che sta accadendo in Ucraina.

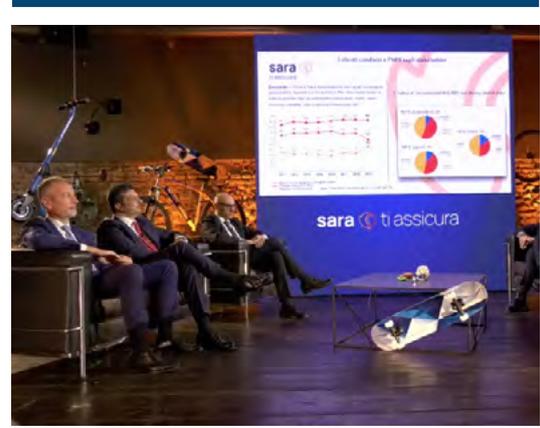
E quindi cosa si chiede agli agenti? Principalmente di usare tutti gli strumenti messi a loro disposizione in questi anni dalla compagnia. "Gli agenti sanno che con la tecnologia potranno aumentare i ricavi, ma bisogna utilizzarla questa tecnologia, uscire dall'approccio tradizionale e conservatore, va fatta formazione anche alle reti dei subagenti. Noi abbiamo una Ferrari, ma dobbiamo saperla guidare e mettere a punto", ha concluso Tosti.

SOLIDITÀ DEL MODELLO DI SVILUPPO E INNOVAZIONE

Alla convention, un evento fatto da tanti momenti, compreso un interessante intervento del ricercatore e divulgatore scientifico **Mario Tozzi**, sono intervenuti con messaggi video anche il presidente di Sara e di **Aci, Angelo Sticchi Damiani; Piergiorgio Re**, numero uno di Sara Vita; e **Rosario Alessi**, presidente onorario di Sara Assicurazioni. I discorsi dei presidenti hanno elogiato il lavoro del management e dei dirigenti, sottolineando soprattutto la stabilità, la solidità dell'impresa e le innovazioni messe a disposizione della rete e dei clienti in questi anni.

A livello operativo, il direttore marketing, **Marco Brachini**, ha ricordato come "la vera sfida sia proprio trasferire al meglio i nostri asset ai clienti attraverso la rete distributiva, per farne percepire la value-for-money". Sulla stessa linea il direttore commerciale **Andrea Pollicino**, che ha fatto notare gli "alti livelli di apprezzamento della rete per i supporti commerciali", e **Luigi Vassallo**, direttore innovazione tecnologica e processi, che ha sottolineato il risultato di un sondaggio esterno tra gli agenti delle compagnie che colloca Sara in testa nell'apprezzamento dei sistemi IT del mercato italiano.

"Abbiamo semplificato i processi assuntivi e la gestione dei sinistri. Occorre solo aumentare un po' l'adozione da parte degli agenti, in una logica di progressivo arricchimento dell'offerta tra prodotti e servizi", ha chiosato il direttore assicurativo **Alberto Cucinella**.



TECNOLOGIE

Insurtech, in Italia arriva Insurello

La start up punta a migliorare la burocrazia dei risarcimenti, aggredendo un mercato da 1,4 miliardi di euro

Insurello arriva in Italia. La start up insurtech, nata nel 2016 in Svezia, ha la missione di "garantire a tutti un equo risarcimento", come dicono dalla società. Dal 2016, Insurello ha aiutato "più di 250mila persone a ottenere oltre 30 milioni di indennizzi assicurativi". L'insurtech punta a semplificare la burocrazia legata all'assicurazione, grazie a un approccio digitale e a un team di esperti. La start up parte da Stoccolma e cresce velocemente, espandendosi prima in Danimarca e poi in Francia. Oggi Insurello sbarca in Italia forte di un finanziamento di più di 20 milioni di euro, per conquistare un mercato valutato in più di 1,4 miliardi di euro nel nostro Paese, tra sinistri chiusi senza seguito, quindi denunciati ma

mai risarciti, e sinistri non denunciati. Il processo inizia online: l'utente può creare la propria pratica su Insurello.it, fornendo alla piattaforma le informazioni richieste. In base alle caratteristiche della richiesta, la pratica è assegnata allo specialista più idoneo, che si metterà in contatto con l'utente per approfondire il caso e avviare l'iter con l'assicurazione. Da questo momento in poi, è il team di Insurello a occuparsi di portare avanti la pratica. Il servizio è gratuito se alla fine non c'è risarcimento, mentre nel caso in cui lo si ottenga, la piattaforma trattiene una percentuale del 25%.

F.A.



The banner features a large red 'O' containing a collage of Italian architectural landmarks. To the right, the text 'GLOBAL ASSISTANCE 2022' is in black, and 'OPEN DAY' is in large, bold letters, with 'OPEN' in red and 'DAY' in blue. The 'Global Assistance' logo, consisting of two overlapping circles with 'G' and 'A' inside, is in the top right. Below the main text, there are two red buttons: 'ROADSHOW' with dates and locations, and 'CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALL'EVENTO'.

Global Assistance

GLOBAL ASSISTANCE 2022
OPEN DAY

ROADSHOW
10 MARZO • PERUGIA | 16 MARZO • CATANIA | 22 MARZO • BOLOGNA | 23 MARZO • ANCONA

CLICCA QUI
PER ISCRIVERTI ALL'EVENTO

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

INSURANCE
CONNECT TV

ICTV FLASH

Secondo appuntamento con ICTV Flash

Su www.insuranceconnect.tv appuntamento con la seconda puntata della nuova rubrica ICTV Flash. Oggi si parla della **crisi degli utili delle compagnie**, secondo McKinsey; delle **strategie Esg** del mercato dei rischi; e degli **agenti di Generali Italia**.

I TRE SERVIZI DI OGGI SONO:

- 1 - McKinsey, allarme utili per le assicurazioni**
di Giacomo Corvi
- 2 - Le compagnie creano sempre più valore dall'ambito Esg**
di Beniamino Musto
- 3 - Ga-Gi, il consiglio direttivo promuove la giunta e il presidente**
di Fabrizio Aurilia

