

PRIMO PIANO

Yolo va in Borsa

Yolo ha presentato a Borsa Italiana la comunicazione di pre-ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni ordinarie e delle obbligazioni convertibili su Euronext Growth, il mercato dedicato alle Pmi ad alto potenziale di crescita. La forchetta di prezzo è stata fissata tra un minimo di 3,77 euro e un massimo di 4,10 euro per azione, mentre il periodo di bookbuilding è fissato da oggi, 19 luglio, fino al primo agosto, con l'inizio delle negoziazioni atteso nel corso della prima settimana di agosto.

Yolo è assistita da EnVent Capital Markets (Euronext Growth advisor) e Bper Banca Corporate & Investment Banking, entrambi nei ruoli di joint global coordinator e joint bookrunner, da Advant Nctm (legal advisor) e da Deloitte & Touche. Lo studio legale associato Shearman & Sterling opera invece come legal advisor dei joint global coordinator e joint bookrunner.

“Il settore assicurativo – ha detto Gianluca De Cobelli, co-fondatore e ad di Yolo – sta attraversando una fase di profonda trasformazione e siamo convinti che Yolo, in qualità di player insurtech, possa giocare un ruolo di primo piano come acceleratore e abilitatore di tale cambiamento. La quotazione in Borsa e la raccolta di nuovi capitali ci consentiranno di dare maggiore impulso allo sviluppo in Italia e all'estero”.

Fabrizio Aurilia

ESPERIENZE

Una sfida che guarda oltre confine

La practice italiana di Milliman assume la leadership dello sviluppo dei mercati di centro ed est Europa con l'obiettivo di creare un unico gruppo di professionisti. In parallelo, punta alla crescita sviluppando ulteriormente l'health e il financial risk management (Frm), e potenziando i servizi di data analytics

La practice italiana di **Milliman** guarda al futuro e abbraccia un nuovo progetto che la vede condurre lo sviluppo dei mercati nei paesi del centro ed est Europa. **Ed Morgan**, che diciotto anni fa ha avviato la sede italiana del gruppo, lascia la direzione operativa per dedicarsi con maggiore impegno alle attività strategiche e all'M&A con il ruolo di head of M&A and strategy consulting. Saranno ora **Nicola Biscaglia**, **Aldo Balestreri** e **Luca Cavaliere**, principal di Milliman e nel team fin dai primi anni, a condividere le responsabilità di *managing director* per l'Italia e Cee.

LE DIRETTRICI DELLA CRESCITA

Il cambiamento nella gestione coincide con la nuova sfida rappresentata da **One Icee**, con cui si presenta oggi la practice italiana unita alle attività nei paesi dell'Europa orientale e centrale. “One Icee identifica la nostra volontà di operare

con le realtà di Polonia, Romania, Turchia e Grecia con Cipro come un'unica practice, formando un gruppo di professionisti esperti, di diversi paesi, che mettono le proprie competenze a disposizione di un unico team”, spiega Luca Cavaliere. Il disegno strategico di Milliman mette quindi la leadership nelle mani della practice italiana, più grande in termini di volume di affari, numero di consulenti e competenze (soprattutto nell'ambito vita e danni), con lo scopo di guidare i paesi Cee in una crescita del mercato assicurativo che corrisponda alle loro potenzialità. In questo, “è fondamentale sottolineare l'importanza del team, perché intendiamo valorizzare le competenze dei colleghi che già lavorano in Italia e in quell'area allargando la loro operatività nell'ambito di tutti i paesi della nuova practice”.

(continua a pag. 2)



© Jpopba - iStock



INSURANCE REVIEW È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 2)

L'altra direttrice verso cui si indirizza la practice è la valorizzazione in Italia delle competenze internazionali più avanzate, confermando la caratteristica di Milliman di fare dello scambio di esperienze interne un punto di forza per la crescita. Uno degli obiettivi del nuovo progetto è il rafforzamento delle sinergie con le principali realtà di Milliman a livello internazionale, così da sviluppare ulteriormente nel mercato italiano servizi innovativi già presenti, come quelli negli ambiti health e financial risk management, "temi su cui quelle practice eccellono e che prevediamo saranno a breve sempre più rilevanti anche nel nostro paese", conferma Cavaliere.

TRASPARENZA VERSO IL CLIENTE

I punti fermi dell'attività di Milliman riguardano la competenza sviluppata sui servizi storici e i valori consolidati di integrità ed eccellenza tecnica, mantenuti nel tempo con la scelta di continuare a essere una società indipendente.

"Lavoriamo – afferma Aldo Balestreri – con i più grandi gruppi a livello internazionale, con le principali compagnie italiane e con i fondi di private equity che sono tra i primi protagonisti internazionali sul mercato M&A. Tra i nostri clienti ci sono anche operatori istituzionali, come enti regolatori e associazioni di categoria. Con ogni interlocutore riteniamo che sia fondamentale creare un dialogo su temi condivisi, utilizzando un linguaggio che renda comprensibili gli aspetti tecnici del nostro lavoro. Questa chiarezza è parte del nostro obiettivo di dare le migliori risposte al cliente e in questo senso è fondamentale poter essere indipendenti, avulsi da ogni rischio di conflitto di interessi".

La practice italiana di Milliman opera nel pricing dei prodotti vita e danni con tecniche innovative, ed è stata tra i primi a utilizzare in questa attività modelli sofisticati. Su questo, Balestreri conferma: "abbiamo sviluppato in particolare attività di financial modelling su Alm, Ifrs17, Solvency II, utilizzando sia il nostro tool Mg-Alfa sia altri tool disponibili sul mercato".

NUOVE PARTNERSHIP PER L'INNOVAZIONE

È su questo storico consolidato che la nuova Icee ha posto le basi per accelerare sul fronte dell'innovazione nei servizi e nella consulenza. È partita dalla realtà italiana la partnership con **Akur8**, oggi allargata alle practice di altri paesi, a cui si è aggiunta quella con **Microsoft**. L'obiettivo, spiega Nicola Biscaglia, è di "sviluppare sempre più l'analisi del dato, che riteniamo fondamentale per far muovere il business assicurativo. Siamo una società attuariale ma da sempre associamo a questa nostra esperienza la capacità di analizzare le informazioni per il mondo insurance".

Le altre aree su cui punta la nuova practice riguardano gli ambiti core dell'health, in cui intravede ampi spazi in Italia, e del Frm, per cui sviluppare attività di hedging e sviluppo di prodotti garantiti innovativi. A questi si aggiunge una maggiore presenza nei rischi emergenti, in particolare cyber e ambiente, e la volontà di investire maggiormente in attività di Research & Development focalizzate alle realtà del mercato italiano e Cee.

In questo, continua Biscaglia, è fondamentale il fattore umano: "Lavoriamo con un gruppo di 60 consulenti motivati e forti nelle competenze. La nostra squadra è la vera forza della practice: operiamo in un ambiente positivo e stimolante, che permette di crescere nella professionalità, tanto che possiamo annoverare tra i principal molte collaborazioni di lunga data che sono considerate una garanzia dai nostri clienti".

UNA CRESCITA COSTANTE NEL TEMPO

Milliman nasce nel 1947 a Seattle, negli Usa, e fino ai primi anni Duemila continua a operare solo all'interno degli Stati Uniti. L'approccio con i mercati esteri si rivolge prima verso l'Asia (Giappone e Corea) e poi verso l'Europa. La practice italiana nasce nel 2004 grazie alla collaborazione con Ed Morgan, che dopo l'esperienza presso alcune compagnie assicurative aveva già avviato nel nostro paese una propria società, con consulenti attuariali operativi anche oltre confine. Ed Morgan ha guidato la crescita della nuova practice, allargando il team di cui cura le strategie e la crescita della professionalità: tra i primi a farvi parte sono Nicola Biscaglia, Aldo Balestreri e Luca Cavaliere. L'attività si è ampliata e ha portato la realtà italiana a collaborare con i principali gruppi assicurativi nazionali e internazionali negli ambiti vita, danni e M&A. Oggi con Icee conta su 60 tra consulenti senior e giovani di talento, ed è una delle maggiori practice europee di Milliman.



© Brian Jackson - envato

Maria Moro

INIZIATIVE

A scuola di cultura economica

Dalla collaborazione tra la Feduf e la scuola politica “Vivere nella comunità” nasce una campagna di sensibilizzazione all’educazione finanziaria: diritto al risparmio, sostenibilità e digitalizzazione sono temi chiave per valorizzare i concetti di cittadinanza consapevole e bene comune

L’educazione finanziaria secondo le giovani eccellenze italiane per rafforzare il diritto al risparmio e alla cultura economica attraverso digitalizzazione, inclusione e sostenibilità. Al centro del progetto *L’educazione finanziaria che vorrei*, ideato dalla Fondazione per l’educazione finanziaria e al risparmio (Feduf), su spinta dell’Abi, c’è una squadra di giovani professionisti della scuola politica **Vivere nella Comunità**, che ha dato vita a una carta strutturata in nove punti in cui si pongono le basi di una cultura economica per tutti. L’obiettivo è istruire le persone fino all’età adulta, al fine di migliorare la gestione delle risorse finanziarie, offrendo competenze adeguate in materia. Attraverso questo progetto la Feduf conferma il proprio impegno a “diffondere l’educazione finanziaria in un’ottica di cittadinanza consapevole e di legalità economica”. Un impegno profuso sul territorio nazionale, si legge in una nota, in stretta collaborazione con il ministero dell’Istruzione e gli uffici scolastici, tramite iniziative, programmi didattici innovativi e l’organizzazione di eventi nelle scuole. La scuola politica e la Feduf, inoltre, condividono valori didattici che “richiamano espressamente” l’articolo 47 della Costituzione, e contribuiscono insieme ad attuarlo tramite la diffusione di una cultura economica che aiuta a tutelare il diritto al risparmio dei cittadini.

Un progetto per disuguaglianze e vulnerabilità della vita

La carta elaborata dagli studenti della scuola politica affronta quel gap che la pandemia ha creato con il fenomeno della dispersione scolastica. Un numero crescente di persone infatti termina o abbandona gli studi scolastici senza otte-



tere competenze fondamentali necessarie per entrare nel mondo del lavoro. Secondo dati **Ocse**, l’Italia ha un basso livello di educazione finanziaria rispetto agli altri paesi del G20: in una scala da 1 a 7 punti, l’educazione finanziaria nel paese è di 3,5 mentre, al confronto, la media dei paesi del G20 si attesta a 4,3 punti. Per esempio, gli italiani trovano difficoltà a redigere un budget per le spese domestiche, e in generale avvertono con sospetto il mondo finanziario, ritenendolo una minaccia piuttosto che un’opportunità. L’educazione finanziaria passa anche dalla digitalizzazione: le app di home banking e i pagamenti tramite *digital device* infatti vengono identificati nella carta come gli strumenti principali per “promuovere lo sviluppo della cultura finanziaria”.

Sul piano sociale il progetto mira poi a mitigare i rischi legati alle vulnerabilità della vita, promuovendo un’educazione economica inclusiva, con l’obiettivo di ridurre le disuguaglianze del bagaglio finanziario in tutte le fasce di età. Tema della carta è inoltre il raggiungimento della parità di genere attraverso l’educazione finanziaria: “potenziare le competenze e la consapevolezza delle donne è imprescindibile”, soprattutto nelle economie in via di sviluppo dove ancora “persiste il divario nell’utilizzo di strumenti di gestione del denaro”. Un buon livello di alfabetizzazione finanziaria permette poi di compiere scelte opportune in tema di sostenibilità sociale e ambientale: “l’approccio della finanza sostenibile orienta le scelte di investimento in una direzione che guardi oltre la sola dinamica rischio-rendimento per coinvolgere anche quella di bene comune”, si legge nella nota.



#96
luglio-agosto 2022

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
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

oppure scarica l'app Insurance Review



INNOVATION
NUOVE STRATEGIE
IL MONDO

PERITI

10 ATTUALITÀ

La vita associativa
tecnologia
senza

Per un'Europa
e assicurativa

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