

PRIMO PIANO

Scaroni ceo di Zurich Italia

È Bruno Scaroni il nuovo amministratore delegato di Zurich Italia. Come comunica una nota di Zurich Insurance, il suo incarico avrà decorrenza a partire dal prossimo primo gennaio 2024. Scaroni subentrerà a Giovanni Giuliani, che nei giorni scorsi aveva annunciato la fine della propria esperienza al timone della compagnia. Scaroni riporterà ad Alison Martin, chief executive officer Emea & bank distribution del gruppo svizzero.

Per l'ex top manager di Generali si tratta di un ritorno: aveva già lavorato in Zurich dal 2008 al 2013 occupandosi dello sviluppo del business sia a livello di country sia a livello di gruppo.

Più recentemente ha ricoperto ruoli crescenti nel gruppo Generali, dapprima come responsabile della distribuzione in Italia, poi come ceo di Europ Assistance Italia e come group strategy and business accelerator director e infine, dal 2021, nel ruolo di group chief transformation officer.

Anche il gruppo Generali ha diramato una nota per ringraziare Scaroni "per l'assiduo e proficuo impegno profuso a favore del gruppo", mentre dal lato di Zurich, Alison Martin ha spiegato che questa nomina "rappresenta un ulteriore passo in avanti per raggiungere i nostri obiettivi strategici e accelerare nella transizione verso la Zurich del futuro".

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Tutela Legale, strategie di crescita

In occasione della convention dedicata agli agenti, che si è svolta ieri a Milano, i vertici della società hanno annunciato il lancio del primo piano industriale triennale nella storia della compagnia: investimenti che coinvolgeranno gli intermediari e tutte le strutture societarie

Davanti a una sala gremita di intermediari, Stefano Buraglio, direttore generale di Tutela Legale, l'impresa specializzata nel ramo omonimo nata nel 2008, ha annunciato il lancio del primo piano strategico a tre anni dell'ancor breve storia della compagnia. Un passo importante e, appunto, inedito perché mai prima d'ora, durante questi 15 anni di vita, Tutela Legale si era impegnata a lanciare un piano industriale triennale, fatto di progetti e investimenti, supportato dagli azionisti e studiato dal management insieme a consulenti internazionali. "Vogliamo fare un cambio di passo, dare discontinuità, ampliando l'area di mercato senza far venire meno il nostro modello di partnership: una dinamica che coinvolge soprattutto gli agenti", ha sottolineato Buraglio di fronte agli intermediari della compagnia riuniti ieri a Milano in occasione della convention a loro dedicata, che è stata l'occasione per lanciare il piano, senza tuttavia svelarne numeri e obiettivi.

"Siamo pronti a investimenti importanti – ha continuato Buraglio – e pensiamo di avere le carte in regola per farli. Per la prima volta facciamo un piano industriale triennale che è improntato a crescita e sviluppo: non ci sono altre finalità".

PER UNO SVILUPPO PIÙ RAPIDO E STABILE

Anche senza svelare i numeri, Giovanni Grava, amministratore delegato di Tutela Legale, ha comunque confermato che ci sarà "un budget a disposizione senza precedenti" per la compagnia: "vogliamo che la nostra crescita sia più stabile e più rapida e vogliamo farlo insieme ai nostri agenti, poiché vogliamo diventare strategici per il raggiungimento dei vostri obiettivi", ha detto Grava agli intermediari in sala.

Nel dettaglio, Tutela Legale potenzierà la struttura commerciale, rafforzerà la presenza nelle agenzie attraverso "un rinnovato patto fiduciario che metta al centro la tutela legale non come prioritaria ma come business strategico", ha precisato Buraglio, e grazie a una relazione più personale, "con programmi personalizzati, incentivazione ad hoc, piani commerciali pensati insieme agli agenti, condividendo gli obiettivi". Nello sforzo saranno coinvolte anche le reti secondarie, attraverso formazione specifica per il business tutela legale, con l'obiettivo di formare figure nuove, "gli specialisti della tutela legale", ha rivelato il dg.

UNA STAGIONE COSTITUENTE

Il management assicura migliori livelli di servizio, anche grazie all'ultimo budget per IT che ha superato i 500mila euro. Da gennaio, invece, ci sarà un nuovo strumento di comunicazione con gli agenti: "un portale – ha spiegato Buraglio – che faciliterà la relazione e anche i processi di emissione delle polizze".

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

Dal lato dell'offerta, Tutela Legale confermerà i propri prodotti "unici e distintivi sul mercato", facendoli evolvere, ma aumenterà anche la capacità di offrire soluzioni tailor made, non standardizzate e fuori catalogo.

"Per noi – ha chiosato il manager – inizia una stagione costituente che ci impegna nei confronti del mercato e dei clienti. Non vogliamo accontentarci".

Insomma, una sfida ambiziosa da parte di una piccola compagnia iper specializzata che, intanto, deve centrare quest'anno l'obiettivo che si è data, cioè 17 milioni di euro di raccolta, un target alla portata, secondo i dirigenti. Tutela Legale, stando ai numeri della società, crescerà oltre il 9%, confermandosi al di sopra della media di mercato. Con un Scr al 250%, contro la media del mercato al 220%, un loss ratio al 23,7% e un combined ratio al 79%, la compagnia ha basi solide su cui costruire. Più di 50 agenzie hanno un portafoglio di oltre 100mila euro, un obiettivo cui, secondo la compagnia, tutti gli agenti possono mirare.

UN MERCATO IPERCONCENTRATO

"Questi numeri – ha ribadito Grava – sono il frutto di un lavoro di squadra, in un contesto difficile dove il mercato è iperconcentrato". Il tema della concorrenza e della concentrazione del mercato assicurativo italiano è stato al centro della parte della convention dedicata all'analisi del contesto. Come ha ricordato **Massimo Marinelli**, storico dirigente del settore e da poco consulente di Tutela Legale, "il 45% del mercato italiano è posseduto da tre compagnie. L'effetto di questa situazione sul canale agenziale – ha continuato – è che circa 6.500 mandati su 11.500 agenzie operative in Italia sono elargiti da **Unipol**, **Generali** e **Allianz**. L'offerta assicurativa principale e maggioritaria è su tre cataloghi. Dov'è il rapporto personale tra gli agenti e compagnia? Qual è il peso negoziale di un'agenzia in contesti così grandi?", si è chiesto.

Citando peraltro l'editoriale di **Maria Rosa Alaggio**, direttore di questa testata, sull'ultimo numero di *Insurance Review*, Marinelli ha quindi parlato del "valore della consulenza e della specializzazione, distintivi in questo settore". Il contratto di tutela legale è "una polizza fondata sul servizio e sulla consulenza", ha sottolineato, chiosando che è in questo modo "che si conquista il mercato".

LA CORRELAZIONE TRA CONCORRENZA, INNOVAZIONE ED EFFICIENZA

Il tema della concorrenza è stato approfondito anche nel confronto tra **Francesco Giavazzi**, economista, editorialista e professore di Politica economica alla Bocconi di Milano, e **Roberto Chieppa**, consigliere di Stato e per molti anni segretario generale dell'Antitrust, nonché già segretario generale della Presidenza del Consiglio.

Secondo Giavazzi, più che un problema di concorrenza, occorre guardare alla crescita, all'efficienza e all'innovazione. "Nei mercati – ha spiegato –, a bassa innovazione corrisponde bassa concorrenza. Un mercato molto concentrato fa poca innovazione, ma anche in un mercato dove i livelli di concorrenza sono molto elevati l'innovazione è bassa. In un mercato molto concorrenziale le dimensioni delle imprese sono piccole e le piccole innovano meno. Oggi occorre avere una certa dimensione per investire in tecnologia per puntare all'efficienza dei servizi. Ma se in un mercato le grandi imprese utilizzano la propria dimensione per salvaguardare le proprie rendite di posizione e non per fare innovazione, non va bene".

LA CULTURA CHE NON FA CRESCERE IL PAESE

E poi c'è il grande problema della crescita: dal 1992 l'Italia è ferma e s'impoverisce. "Meno il paese cresce e più la quota di protezione diminuirà", ha fatto notare l'economista, aggiungendo peraltro che l'enorme impiego di risorse nel gioco d'azzardo, anche quello legale, è una delle conseguenze dell'impoverimento del paese.

Chieppa si è invece concentrato di più sull'eccesso di regole presente in Italia; regole che hanno contribuito a mantenere "regimi pubblicitari che costituiscono barriere all'ingresso di vari mercati". In Italia sembra quasi che "la concorrenza non sia più di moda in un mondo in crisi", ha commentato l'ex segretario dell'Antitrust. "Sembra – ha aggiunto – che le politiche per la concorrenza siano qualcosa che non possiamo permetterci: ma non sono, in realtà, proprio quelle che ci aiuterebbero a uscire dalle crisi?". Secondo Chieppa, in fondo, non è un problema solo di norme ma soprattutto di cultura: "occorre cambiare la cultura conservatrice e corporativa che non fa crescere il paese – ha aggiunto –, vincere i veti incrociati, sbloccare le rendite di posizione, anche a costo di mettere in campo politiche costose nel breve termine ma con grandi vantaggi nel medio-lungo periodo", ha concluso Chieppa.



MERCATO

Servono mille attuari nei prossimi dieci anni

Lo sviluppo della professione al centro del congresso nazionale della categoria, in corso in questi giorni a Milano. Nella prima giornata, focus sulle principali criticità attuali (e del futuro): invecchiamento della popolazione e aumento delle calamità naturali

Secondo la classifica stilata da CareerCast.com, quella attuariale è tra le prime cinque carriere per crescita nel 2022. La professione è da anni una delle più richieste, e la domanda cresce più dell'offerta: a oggi nel mondo lavorano circa 100 mila attuari, in Europa 29 mila. In Italia, però, soltanto 1.180, e nei prossimi 10 anni ne serviranno almeno altri mille. Di quelli che ci sono oggi, metà ha meno di 44 anni, un quarto meno di 34, le donne sono il 45%. È una professione giovane, "proiettata verso il futuro", come l'ha definita **Tiziana Tafaro**, presidente del **Consiglio nazionale degli attuari**, nella sua relazione al XIV Congresso nazionale della categoria, in corso in questi giorni a Milano. Come dipendenti o liberi professionisti, gli attuari continuano a lavorare in prevalenza nelle assicurazioni, nella previdenza, nel welfare e nella finanza. Ma con la moltiplicazione e la sempre maggiore complessità dei rischi, la figura professionale è destinata a uscire dal tradizionale ambito e diventare sempre più centrale in tutte le sedi in cui si prendono decisioni che hanno effetti sul futuro. Tra le principali criticità che gli attuari si trovano oggi ad affrontare, spiccano l'invecchiamento della popolazione e l'aumento delle calamità naturali.

Come affrontare l'invecchiamento della popolazione

Il calo demografico è una delle sfide che più impegnano gli attuari (per i contraccolpi sul welfare). In Italia, nel 2070, gli over 65 passeranno dall'odierno 22% della popolazione a un terzo del totale. Le classi di età attiva (20-65) passeranno dal 60% a poco più della metà. L'invecchiamento della popolazione trascinerà la quota degli anziani non autosufficienti, attualmente poco più dell'8%, al 10% nel 2050. Le famiglie italiane hanno un risparmio finanziario rilevante, che detengono per scopi previdenziali (in senso lato) ed ereditari, ha ricordato nella sua relazione **Luigi Di Falco**, dell'Ordine degli attuari. "Ma questo patrimonio ha un grado di concentrazione che lascia fasce di famiglie non coperte", ha avvertito. "Per migliorare l'assetto, le evidenze sembrano suggerire: a livello pubblico, forme di redistribuzione attraverso indennità; a livello privato, lo sviluppo per sanità e non autosufficienze, come già per la previdenza, di un impianto integrativo che migliori l'efficienza dell'elevata spesa privata".



Tiziana Tafaro, presidente del Consiglio nazionale degli attuari

Rischi catastrofali, focus sul ddl Bilancio

Anche i rischi catastrofali sono sempre più spesso materia per le competenze degli attuari. Al congresso, nel corso di una tavola rotonda, è stato affrontato il tema dei recenti provvedimenti contenuti nella legge finanziaria, che hanno istituito per la prima volta un sistema che prevede una partnership tra Stato e privati per l'assicurazione di tutte le imprese, entro fine 2024, contro inondazioni, frane e altri eventi naturali. Sono chiamate in causa tutte le compagnie di assicurazione, realizzando una collaborazione tra finanza pubblica e privata. **Bianca Maria Farina**, presidente dell'**Ania**, ha sottolineato l'importanza di questo primo passo "storico", ma ha chiesto una definizione dell'impegno massimo che le compagnie devono sopportare e del tipo di effetti climatici coperti dalla nuova norma. Si tratta di un tema su cui la presidente si è espressa più volte. "Erano ormai molti anni che l'industria assicurativa italiana chiedeva di arrivare a definire una partnership pubblico-privato in materia di rischi calamitosi. Auspichiamo che possa essere prevista, in un futuro ravvicinato, un'estensione anche alle persone fisiche di istituti che favoriscano una maggiore mutualità dei rischi relativi alle abitazioni", aveva affermato Farina la scorsa settimana, nel corso dell'audizione presso le commissioni riunite bilancio di Camera e Senato.

M.S.



INSURANCE CONNECT AWARDS 2023

30 NOVEMBRE 2023

18:30 - 23:30

East End Studios

Via Mecenate, 88/A · Milano

LE PREMIAZIONI SARANNO TRASMESSE
IN DIRETTA SU **WWW.INSURANCECONNECT.TV**

UN GRANDE EVENTO
PRESENTATO DA
MONICA BERTINI,
GIORNALISTA
E CONDUTTRICE TV



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